

证券代码：002299

证券简称：圣农发展

福建圣农发展股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-003

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（2025年半年度报告交流会）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	博道基金陈磊、创金合信基金陆迪、华夏基金李柄桦、招商基金岳昊江、摩根士丹利基金缪东航、长安基金朱施乐、华泰保兴基金王语嫣、天弘基金马雪薇等 91 名投资者
<b>时间</b>	2025 年 8 月 18 日 20:00-21:00
<b>地点</b>	公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书、副总经理 廖俊杰 投资者关系总监 陈阳 证券事务代表 傅志诚
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>公司经营情况介绍</b></p> <p>公司上半年实现收入 88.6 亿元，同比基本持平略增；受益于收购太阳谷产生的非经常性损益，归母净利润大幅跃升至 9.1 亿元，同比增长 791.93%；若剔除该因素，扣非规模净利润仍达 3.76 亿元，同比增速超 300%。经营性净现金流表现强劲，达 14.3 亿元，同比增长约 38%。各销售渠道均衡发展：C 端收入增速超 30%，占比提升至 15%，线下渠道如 KA 系统尤为亮眼；B 端餐饮延续高增长，增速约 30%；出口业务在俄罗斯市场带动下增速超 20%，熟食产品成功进入香港市场。收入结构持续优化，深加工产品收入同比高增长，占比突破 40%，推动整体毛利率提升 2 个百分点以上。在行业低迷背景下，公司依托显著的成本管控优势（造肉成本降幅超 10%）及高效运营，维持了良好盈利水平。种鸡业务稳步推进，自用种鸡完成全</p>

面替换升级，对外销售价格逆势提升，市场认可度持续增强。

## 投资者问答环节

### 1. 太阳谷并表的影响以及明年的销量目标？

答：安徽太阳谷在5月21日完成100%并表，因此在报告期纳入并表范围的时间约是40天，上半年给公司利润带来约0.85亿的贡献，完全并表后太阳谷每年贡献6000多万羽的养殖产能以及8万多吨的熟食产能。销量目标上维持稳步增长，重点提升高价值产品的占比。

### 2. 种鸡在国内市场的份额以及外销的展望？

答：公司种鸡在国内市场份额约20%。外销上，目标是持续增长，中长期目标不变，从25H1来看，外销量以及销售价格均有所增长。

### 3. 各渠道的增长情况及占比？

答：公司划分三个大的渠道，大B渠道、零售C端渠道以及流通渠道。大B渠道收入稳健增长，占比略有提升，其中出口增速亮眼，增速超20%；零售C端渠道增长超30%，占比约15%；在流通渠道上，我们做了战略性调整，将更多的产品在C端、餐饮等高价值渠道上出售，因此流通渠道的占比有所下降。整体上，公司高价值渠道的占比不断提升，收入结构不断优化。

### 4. 公司成本下降的原因？

答：主要是种鸡性能提升以及管理上的提升。举个例子，我们在福建有三个基地，甘肃、安徽各有一个，我们把各基地的数据横向对比，哪个基地做得好，就让其他基地去学习提升。管理上的降本我们会一直去做。

### 5. C端增速较快，公司认为作对了什么？

答：C端增速快是线下、线下协同发力的一个结果。我们抓住市场的一个变化趋势，在内容电商、会员店、零食店等赛道全布局，加上公司强大的产品研发能力以及对市场口味趋势的抓去，达成了年初的预期目标。

### 6. 现金流改善的原因？

答：一方面进行了持续的融资结构改善，减少银行贷款数量，另一方面减少重资产投入，专注于技改与渠道优化

注：所有交流内容均未涉及公司未公开的信息。

附件清单(如有)

无

日期	2025年8月19日
----	------------