

证券代码：000529

证券简称：广弘控股

广东广弘控股股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-03

投资者关系活动类别	<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 checked="" 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 type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员名称	投资者网上提问
时间	2025年9月19日 (周五) 下午 15:30~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台” (https://rs.p5w.net) 采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员	公司董事、总经理：缪安民先生 公司董事、副总经理、财务负责人：夏斌先生 公司董事会秘书：苏东明先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司业务规模如何快速提振？</p> <p>您好！公司未来销售业务的增长点主要体现在两个方面：一是通过科技赋能和种源自主创新，提升产品的附加值和品牌影响力。例如，“广弘3号”小白鸡的成功培育不仅增强了公司在家禽种业的竞争力，也为冻品销售提供了更优质的原料来源。二是深化区域市场布局，特别是在县域特色产业方面，公司通过与地方企业合作，构建可持续的生态模式，拓展校园餐和企业团餐市场，提高配送业务的覆盖率和盈利能力。这些举措将有助于公司实现“提质增效”的战略目标。感谢您的提问！</p> <p>2、请问公司目前各业务板块的协同效应主要体现在哪些方面？例如，新增的“混合食材销售”业务中，有多少原材料来自于公司自有的养殖和屠宰业务？公司如何评估和提升这种内部协同的效率，谢谢。</p> <p>您好！各板块的协同效应是公司战略的核心优势。以您提到的“混合食材销售”业务为例，这是公司向下游延伸，打通产业链的典型实践。在信宜的校园餐配送项目中，公司自有的禽类产品已经开始供应，随着公司屠宰业务的逐步完善，相关产品也将纳入供应体系。公司下属控股企业通过信息化系统来协调相关需求，努力实现最优资源配置和成本控制。感谢您的提问！</p> <p>3、公司提出打造“大食品产业板块”的战略，请问公司如何量化描述这一战略在未来的目标？各业务板块发展规划如何？</p> <p>您好！公司提出的“大食品产业板块”战略是我们未来发展的核心。未来，公司希望通过内生增长和外延发展，将公司打造成华南地区领先的大食品产业企业。在收入结构上，逐步提升高附加值的食品加工和终端配送业务占比。将食品加工与配送业务的收入占比提升，</p>

养殖与种业板块保持稳健增长，冷链仓储业务则作为基础支撑。感谢您的提问！

4、公司半年报中提到的混合食材销售，具体是指哪些产品？

您好！混合食材销售业务属于食品业板块，主要涵盖粮油、肉禽、水产、蔬菜、水果、调味品等20个大类食材的全品类配送服务。该业务通过标准化流程实现规模化配送，覆盖信宜市多家中小学及政府机关项目，服务6万余名师生用餐需求。“混合食材销售”业务是公司向下游延伸，打通产业链的典型实践。感谢您的提问！

5、“广弘3号”小白鸡在研发过程中有哪些创新举措，这些举措对品种成功培育有何意义？

您好！此次培育“广弘3号”有三点创新举措。一是根据品种培育与市场需求“靶向”开展技术联合攻关，这确保了研发出的品种能精准契合市场需求，增强市场竞争力；二是在人才培养上定向发力，为研发工作提供了坚实的人才支撑，保障研发工作的持续推进；三是共同承担国家及省部级种业横向课题、组建家禽研究中心，汇聚各方资源，为研发提供强大的科研支撑。这些举措成为“广弘3号”成功落地的重要保障。感谢您的提问！

6、“广弘3号”小白鸡成功培育的背后，公司积累了哪些优势，这些优势如何助力其发展？

您好！“广弘3号”的成功并非短期攻关的偶然结果，而是公司及下属南海种禽40年深耕家禽种业的必然沉淀。南海种禽作为首批国家肉鸡核心育种场、国家种业阵型企业、国家高新技术企业，深度践行广弘控股“1213”战略目标。目前，南海种禽已推动河源广弘种业中国国鸡种业基地全面投产，该基地系育繁推一体化基地，产能稳步扩张，为市场供应奠定坚实种源基础。同时，通过优化纯系选育、强化生物安全防控与种源疫病净化工程，企业家禽核心种源充实至20项，种源健康水平显著提升，重点品系4周龄体重变异系数稳定控制在7%以内，孵化率攀升至89.93%，优质种苗入选率达93.24%。在产业延伸层面，南海种禽以“政企合作”为纽带，依托自身优势打通家禽全产业链运营激活县域特色产业，推动信宜国家地理标志产品“信宜怀乡鸡”的全产业链发展。这些优势为“广弘3号”的研发、推广及后续发展提供了全方位支持。感谢您的提问！

7、冷链物流行业呈现哪些新趋势？

您好！2025年上半年，冷链物流行业呈现智能化、绿色化和国际化三大趋势。首先，随着消费升级和生鲜电商渗透率的提升，冷链物流市场需求持续增长，预计全国食品冷链物流业务总需求量大达1.92亿吨，同比增长4.35%。其次，行业加快绿色转型步伐，冷库节能改造与AI、区块链等技术融合应用，推动效率与环保的双重提升。再次，国家政策引导行业优化布局，例如《加快建设农业强国规划（2024—2035年）》提出完善农产品流通骨干网络，强化冷链基础设施建设。公司将积极响应政策导向，通过技术升级和资源整合，推动冷链业务向智能化、绿色化发展，同时借助粤港澳大湾区的区位优势，进一步拓展区域市场。感谢您的提问！

8、“广弘3号”小白鸡在产业应用上有哪些突出价值，公司未来在产业布局上有何规划？

您好！从实际应用价值来看，“广弘3号”产业价值突出。对比市场同类品种，其料重比降低0.13，每只上市肉鸡耗料量减少254.8克，若按年推广2亿只计算，每年可节约饲料粮食5.1万吨，精准契合国家粮食安全战略，为肉鸡产业降本增效提供关键支撑。面向未来，公司将持续以“种业创新”为核心，推动南海种禽优化“广弘3号”性能、提升种苗产能，同时推进“全国供种计划”与“新品种滚动研发计划”；依托“育、繁、养、宰、加、销”全产业链布局，开拓从家禽种业“特色化”到家禽产品“品牌化”的产业发展路径，强化资源整合与模式创新，助力县域优势特色产业发展和乡村振兴，全力实现企业产业经济效益与社会效益双提升。感谢您的提问！

9、请问公司半年报提及的混合食材销售具体是哪些产品

您好！混合食材销售业务属于食品业板块，主要涵盖粮油、肉禽、水产、蔬菜、水果、调味品等20个大类食材的全品类配送服务。该业务通过标准化流程实现规模化配送，覆盖信宜市多家中小学及政府机关项目，服务6万余名师生用餐需求。“混合食材销售”业务是公司向下游延伸，打通产业链的典型实践。感谢您的提问！

附件清单	无
日期	2025年9月19日