

证券代码：603363

证券简称：*ST 傲农

编号：2025-001

福建傲农生物科技集团股份有限公司 接待调研活动记录表

接待调研形式	<input type="checkbox"/> 公司现场接待 <input type="checkbox"/> 电话接待 <input checked="" type="checkbox"/> 其他场所接待 <input type="checkbox"/> 公开说明会 <input type="checkbox"/> 定期报告说明会 <input type="checkbox"/> 重要公告说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 其他
参访人员	来自长江证券、光大证券、国盛证券、国泰君安证券、国泰君安期货、华福证券、华源证券、天风证券、兴业证券、浙商证券、中信证券、上海证券报社、中国证券报、证券时报社、证券日报、中国经济信息社、新猪派、中国饲料行业信息网、猪好多网、猪易传媒等 28 位行业分析师和媒体记者
日期	2025 年 2 月 16 日
地点	福建省漳州市漳州宾馆会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 苏明城 副董事长、总经理 吴有林 副总经理、财务总监 杨州 副总经理、董事会秘书 彭江
接待调研活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司未来发展思路及整体经营情况。</p> <p>二、问答交流环节：</p> <p>问题一：公司 2025 年设定的养殖成本控制目标和生猪出栏目标分别是多少？</p> <p>回复： 目前公司在产单位的断奶成本已做到 320 元/头以内，在产单位育肥成本在 14 元/kg 以内。公司通过在养猪场满产、优化饲料配方和饲喂模式、提高人均饲养头数、进一步提升生物安全和疫病防控水平、优化种群结构等措施不断降低成本。2025 年生猪出栏目标是 250 万头左右，争取到年底断奶成本降到 280 元/头、育肥成本降到 13 元/kg（以当前饲料原料价格为基准）。</p> <p>问题二：饲料板块在公司的定位？如何提升效率，核心竞争力体现在哪些方面？</p> <p>回复：重整后公司确定了“深耕饲料，优化养猪，发展食品”的</p>

经营思路，公司首要以稳健经营为主，注重经营质量，审慎把控发展节奏。重整完成后，公司将借助重整投资人资源继续深耕饲料加工业务，以高效恢复业务运营、快速改善上市公司盈利能力作为经营重点。

饲料业务一直是公司占比最大的业务，2022年高峰期外销量达到297万吨，去年受重整影响，外销量明显下降，但口碑还在，客户对公司饲料产品的品质还比较认可。今年制定的外销目标是245万吨，实现饲料业务的突破。公司提升饲料业务的效率，主要从三方面入手：一是要提升产能利用率，经过产能优化，目前保留的饲料产能约500多万吨，今年饲料业务如果能实现突破、完成既定的外销内供目标的话，产能利用率会有大幅提升，吨均制造费用将显著降低；二是通过淘汰落后产能等提升人员效率；三是降低采购成本，使用重整资金恢复供应链管理，并联合产投方优化采购模式，大幅缩短采购应付款账期，降低采购成本，提升利润率水平。

公司饲料板块整体的规模体量基础仍比较扎实，产销规模处于行业中上游水平，市场客户对公司产品有信心，这是公司多年沉淀积累打造的销售团队成果，后续要做出产品差异化，公司拥有相应的技术能力，有稳定的技术团队、庞大的研究数据库，将聚焦重点产品，进行产品升级迭代，同时降低成本，提升市场竞争力。

问题三：傲农在生猪养殖板块提出加大“公司+农户”轻资产模式，该模式下如何确保农户合作的质量控制与生物安全？

回复：公司在发展养猪初期就已采用“公司+农户”生产模式，已经积累了相应的管理能力和经验。福建和江西是公司的养殖优势区域，重整后保留的产能主要集中在这两个省份，后续将重点发展福建及江西区域“公司+农户”合作模式，增加与农户合作的育肥栏位，作出区域产业优势。集团已经制定对合作养殖户开发及生物安全相关制度文件及要求，包括地理位置，养户背景调查、生物安全硬件配套及管控流程等。“公司+农户”合作育肥如果选择规模适宜的单场，容易做到批次全进全出，最大程度降低人流、物流进场频次，批次间隙可以维持较宽裕的消毒空栏时间，有利于日常生物安全管控，整体上并不比集团公司差多少。

问题四：生猪养殖未来出栏结构规划是怎样的？闲置产能如何逐步利用？

回复：公司长期目标是实现自繁自养，短期经营策略上出于资源限制、综合考虑仔猪市场价格等，对生猪出栏结构会有灵活调整，在条件允许的前提下逐步加大育肥出栏比重。

问题五：傲农的战略方向是否会因引入产投而发生变化？产投对公司经营管理的要求？

回复：泉州发展集团牵头的产投联合体看好公司所从事的民生行业，认同公司“以农为傲、惠及民生”的使命。公司深刻反思了

过去快速扩张的教训，原有经营管理团队积极接纳重整后的改变和提升。公司未来三年的经营管理团队将仍以吴有林先生为主，也会引入优秀人才，借助国有企业风险管理经验和优势，避免盲目决策。

问题六：泉州发展集团进入傲农后，除了资金层面，还有哪些方面对傲农进行赋能？

回复：泉州发展集团对公司的赋能主要是三个方面：一是助力公司在泉州地区拓展饲料、养殖、屠宰、食品等生猪全产业链业务；二是通过协调金融资源，比如泉州银行，为公司在福建的十几个基地赋能；三是泉州发展集团现有的一些合作伙伴和投资资源，也可以为公司更大更长远的布局赋能。

问题七：生猪行业进入“微利时代”，傲农如何提质增效？

回复：饲料方面，“一升两降”，提升销量，降低采购成本，降低制造费用；养猪方面，资源配套到位并加强细节管控，实现稳健经营、平稳生产。