

公司代码：605567

公司简称：春雪食品

春雪食品集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-001

春雪食品集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 一对一沟通 ☐ 其他（电话会议）
参与单位名称	参与春雪食品2024年度暨2025年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2025年5月9日，上午10:00—11:00
地点	上证路演中心网络文字互动
公司接待人员姓名	董事长：郑维新先生 董事、总经理：郑钧先生 董事、副总经理、董秘：李颜林先生 独立董事：杨克泉先生 财务总监：郝孔臣先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事长致辞 尊敬的各位投资者、各位网友：大家好！非常高兴今天能与大家一起就春雪食品集团股份有限公司 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会进行实时在线交流。在此，我谨代表春雪食品，向今天参加网上交流的各位投资者和网友表示热烈的欢迎！向关心与支持春雪食品的各界朋友表示衷心的感谢！ 我们真诚地希望借此机会能与各位投资者坦诚沟通，更热切地希望得到各界朋友的意见与建议，我们将再接再厉，以更优异的业绩回报投资者，回馈社会！ 二、网络文字互动交流问题回复 问题一 问：2024 年公司成功实现扭亏为盈，净利润同比增长显著，请问主要得益于哪些因素？ 答：2024 年公司实现扭亏为盈，主要得益于以下几个方面： 1、成本管控优化：通过强化内部管理及降本增效措施，毛鸡养殖成本同比下降，饲料原料采购实现增值超 500 万元。玉米、豆粕采购价格分别下降 16%和 27%，显著降低养殖成本； 2、市场拓展成效：出口业务量同比增长 23.4%，全年出口 2.32 万吨产品，欧洲市场出口量实现 101%高增长，创汇 9225 万美元。2024 年出口收入占比达 26%，成为重要利润增长点； 3、汇率变动收益：美元兑人民币汇率上升带来汇兑收益增加，全年出口创汇金额同比增长 18%； 4、产能效率提升：新建智慧工厂通过产能优化降低单位固定成本，全年毛鸡宰杀量同比增长 40%，资源向高附加值环节集中。 问题二 问：公司在 2024 年已经投产了“年产 4 万吨鸡肉调理品智慧工厂”，请问未来

投资者关系活动主要内容介绍	在产能扩张方面还有哪些计划？ 答：公司将继续推进产能扩张计划，以满足市场需求。2025 年，我们计划新增委托养殖基地批次存栏规模 240 万只，总体批次存栏规模达到 1600 万只；新增调理品产能 1.8 万吨，整体调理品产能达到 13.6 万吨。此外，我们还将根据市场需求和公司发展战略，适时推进其他产能建设项目，进一步提升公司的市场竞争力。 问题三 问：去年行业全年的鸡肉出口创了新高，公司是怎么看海外市场的机会的 答：去年中国鸡肉行业全年出口量创历史新高，行业普遍看好海外市场机遇，欧洲、东南亚等新兴市场增速显著。公司针对性制订了海外市场开发计划，并采取多重策略拓展布局，将逐步尝试品牌出海、销售业务出海和产品研发业务出海同时积极调整产品结构，并利用汇率优势及海运成本下降增强竞争力。总体来看，海外市场的高利润空间和国内产能过剩压力共同驱动企业加速国际化进程，未来出口增长潜力仍被持续看好。 问题四 问：高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。 答：公司2024年度毛利率同比增加，费用总额同比下降，虽然营业收入有所下降，但是公司年度净利润实现扭亏为盈。 问题五 问：今年肉鸡的价格还是有些波动，公司有无具体的办法，平衡这种行业波动对业绩的牵动 答：针对肉鸡价格波动对业绩的影响，公司采取以下应对措施： 1、采购成本管理：通过调整采购区域、实施比价采购策略、签订战略采购协议，并优化鸡苗规格与品种选择，有效降低鸡苗采购成本。同时采用玉米产地批量采购与豆粕联合集中采购模式，增强大宗原料议价能力。 2、养殖端风险管控：推行“五统一”委托养殖模式，建立标准化养殖管理体系，保障产品质量与供应链稳定性，并通过合同约束降低农户违约风险。同时，通过与专业机构合作构建“疾病精准防控体系”，提升疫病防控技术能力，减少养殖损耗。 3、产业链协同增效：利用新增4万吨鸡肉调理品智慧工厂产能，着力提升调理品等高附加值产品的产销量，通过产品结构优化平滑生鲜品价格波动的影响。 4、同步拓展出口市场，利用国内外双渠道布局分散单一市场风险。 问题六 问：公司在2024年加强了品牌建设，通过“春雪”和“上鲜”双品牌运作，提升了品牌知名度。请问公司在品牌建设方面有哪些具体措施？ 答：公司在品牌建设方面采取了多方面的措施。首先，公司通过举办新品发布会、参加行业展会等方式，提升品牌曝光度。其次，公司加强了与电商平台的合作，通过线上营销活动和直播带货等方式，提升品牌的线上影响力。此外，公司还通过与知名餐饮品牌合作，推出联名产品，提升品牌的市场认可度。通过这些措施，公司成功提升了“春雪”和“上鲜”品牌的知名度和美誉度。 问题七 问：高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。 答：公司未来盈利增长的主要驱动因素包括： 1、预制菜业务发展：鸡肉调理品（预制菜）已成为核心增长点，2024年产量同
----------------------	--

投资者关系活动主要内容介绍	比增长7.06%，出口量同比大幅增长23.42%。未来将依托“年产4万吨鸡肉调理品智慧工厂”项目产能释放，进一步提升该业务板块的盈利能力。 2、降本增效措施：通过养殖环节的鸡苗，玉米、豆粕等原料成本控制，加工环节对标行业先进单位的精细化管理，以及营销端开发新产品/新渠道的结构调整，实现全产业链降本增效。 3、出口市场拓展：采取国内国际市场同步开发策略，2024年鸡肉调理品出口占比已达40%，产品覆盖日本、欧盟、韩国等市场。 4、渠道结构优化：在保持B端优势基础上，重点通过电商和新零售扩大C端市场份额，积极利用线上“上鲜”品牌已积累超2825万京东粉丝的优势扩大市场占比。 5、品牌溢价能力：依托“三同”质量策略（同生产线/标准/品质）打造产品竞争力，逐步推进品牌国际化建设，增强产品议价能力。
	问题八 问：公司在2024年取得了较好的业绩，未来三年的发展规划是怎样的？ 答：未来三年，公司将继续坚持高质量发展战略，重点推进以下几个方面的工作：一是进一步优化产品结构，加大鸡肉调理品的研发和生产力度，提升产品附加值；二是加快数字化转型，推进信息化与智能化建设项目，提升生产效率和管理水平；三是加强品牌建设和市场拓展，提升品牌知名度和市场覆盖率；四是推进产能扩张，满足市场需求，提升公司市场份额。通过这些措施，公司有信心在未来三年实现业绩的持续增长，为股东创造更大的价值。
	问题九 问：高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。 答：关于本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现，建议您查阅公司发布的《2024年年度报告》或同行业上市公司的信息披露文件以获取详细信息。
	三、董事、副总经理、董事会秘书致辞 尊敬的各位投资者、各位网友：大家好！非常感谢大家的积极参与，感谢你们对春雪食品集团股份有限公司的关注与支持！通过本次的网上交流，相信大家对春雪食品业绩情况、行业发展、公司战略等情况有了更进一步的了解，也对公司未来的发展有了更多的信心。 在聆听投资者的建议、期望和要求后，我们将予以认真反馈吸收，努力提升自身的经营管理水平。在今后的发展中，我们将把大家的宝贵意见和建议融入企业的经营管理中，借此进一步完善自身的发展，在合理控制经营风险和财务风险的前提下，继续加大产品和技术创新力度，组建优秀的人才队伍，扩大企业生产经营规模，以规范运作、科学管理、优良的经营业绩回报广大投资者！ 本次说明会到此结束了，但是我们仍希望能够通过更多渠道来与大家沟通交流。欢迎大家通过电话、信件、电子邮件等方式与我们保持密切联系，我们也将及时回复投资者们的意见，做好信息披露，自觉接受监督。 最后，我谨代表公司管理层和全体员工，再次对社会各界朋友对春雪食品的关心和支持表示衷心的感谢！对上证路演中心为我们提供这样一个交流机会和良好的服务表示衷心的感谢！ 谢谢大家！
附件清单	无
日期	2025 年 5 月 9 日