

证券代码：002567

证券简称：唐人神

## 唐人神集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<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"/> 其他
活动参与人员	线上参与公司 2024 年度业绩说明会的全体投资者
时 间	2025 年 5 月 13 日 15:00—17:00
地 点	价值在线（www.ir-online.cn）网络互动
上市公司接待人员姓名	公司总裁陶业先生、董事会秘书孙双胜先生、财务总监杨志先生、独立董事赵宪武先生、保荐代表人吴坤芳先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2025 年 5 月 13 日下午 15 点至 17 点通过“价值在线”提供的网上平台举行 2024 年度网上业绩说明会。本次业绩说明会采用网络远程的方式举行。业绩说明会问题回复环节主要内容如下：</p> <p>1、在行业整体环境未发生重大负面变化的情况下，公司饲料业务收入下滑的原因是什么？公司采取了哪些措施来应对这一挑战？ 回复：尊敬的投资者您好，公司饲料业务收入下滑的主要原因系：受原材料价格下降等因素影响，2024 年度公司饲料销售均价同比下降，同时，受到下游养殖群体结构的改变，2024 年度公司实现饲料内外销量 628.04 万吨，同比下降 11.33%。公司饲料业务将加快客户转型，调整饲料产品结构，以高毛利、高性价比的饲料产品为主打方向，重点以“养猪价值承诺”等模式加大对中大规模猪场的开发力度；以“助养”等模式对传统经销商模式的进行升级改造，公司将加强与银行、融资担保公司等合作力度，创新金融合作方案，为下游客户提供技术服务、防疫、金融等服务，支持下游客户解决养殖过程中遇到的生产、资金等难题，增加客户粘性。</p> <p>2、随着生猪养殖行业的规模化、集中化趋势加剧，公司作为行业内的知名企业，如何在激烈的市场竞争中保持并提升自身的市场份额？公司有哪些核心竞争力能够抵御竞争对手的冲击？ 回复：您好，公司从事生猪全产业链经营三十七年，有效地掌控各个产</p>

业发展的不同特点,秉持“专业发展、产业协同、掌控平衡、价值优先”的产业链发展理念,始终保持稳健经营发展,平衡产业链发展,打造总部赋能平台,抓住行业发展机遇,不断做大做强饲料、养殖、肉品三大产业规模。公司的核心竞争力在于形成了较强市场竞争能力的全产业链战略布局、领先的产品与养殖技术、数字化转型优势以及三大管理体系支持的经营管理优势,形成公司低成本核心竞争力,使得公司能够在行业周期性波动中实现稳健快速发展。

3、公司本期盈利水平如何?

回复:您好,公司2025年一季度实现营业收入59.73亿元,同比增长22.40%;实现归母净利润-0.77亿元,同比增长60.99%。

4、如何应对生猪价格波动风险?

回复:您好,生猪养殖业务是公司的主营业务之一,由于受到猪的生长周期、存栏量、饲料价格、市场供求等多因素的影响,生猪市场价格的周期性波动会导致生猪养殖业务的毛利率等呈现周期性波动。公司通过打造低成本竞争体系,推行全员全面全过程的疾病防控管理、全员全面全过程的生产成本管理,明确了健康养殖标准、疫病防控要点、岗位职责和 workflows 等,推行养猪标准化,提升了一线生产人员的专业素养,不断改善生产指标;采用自动喂料系统、自动环控系统、自动清粪系统等自动化设备设施,配套远程监控设备,改善猪场养殖环境,极大降低了饲养员工作量,提高工作效率;推行“公司+农户”等轻资产育肥模式,发挥全产业链经营优势,饲料产业为养殖产业提供饲料营养技术、供应链采购等服务,降低养殖产业的饲料成本。

5、公司是否有计划进一步拓展其他区域市场,以实现全国布局?

回复:您好,感谢您的提问。公司饲料产业全国性布局,侧重发展区域以湖南、广东、广西、山东等区域为主;公司生猪产能主要布局在湖南、广东、广西等区域,围绕猪肉消费区域布局;公司肉制品加工业务通过线上线下相结合的形式进行全国性布局,屠宰生鲜业务侧重以湖南、广东为主要发展区域。

6、在研发投入减少的情况下,公司如何确保技术创新和产品升级的持续推进?公司未来在研发方面的重点投入领域是什么?

回复:您好,公司按照“客户需求—产品规划—产品研发—产品小试—产品上市推广—营运改善迭代”的IPD集成产品开发流程,持续加大对产品科研投入和梯度实证研发基础工作。同时公司与国内外优秀育种企业合作,持续加大在遗传育种方面的投入,将继续完成新丹系母猪高繁殖性能育种体系的构建,加快高繁殖性能母猪的替换与应用,提升现有猪场的产能利用率,计划2025年度公司新丹系母猪覆盖率达100%,计划2025年度实现能繁母猪平均PSY达28头以上。公司加快肉品业务转型和产品研发,立足于中式肉品,加大湖南特色风味制品推广力度和品牌建设力度,加大“香乡猪”品牌生鲜肉推广力度,提升生猪产业链附加值。

7、公司之后的盈利有什么增长点？

回复：您好，公司主营业务包括生物饲料、健康养殖、品牌肉品三大业务板块。公司按照“专业发展、产业协同、掌控平衡、价值优先”的生猪全产业链经营运作思路，继续坚持生猪全产业链经营，不断扩大饲料、养猪、肉品业务规模，持续降低饲料、养殖业务成本，实现公司生猪全产业链高质量发展，不断增强自身盈利能力。

8、公司如何确保在环保合规的前提下实现业务的可持续发展？

回复：您好，公司将继续坚持生猪全产业链经营，持续降低饲料、养殖业务成本。在环保方面，公司加大在通风、除臭、污水处理等方面的投入，新建猪场采用现代化环保处理工艺，配备集中排气通风、空气过滤系统、猪粪处理等环保设施，不断迭代升级饲料营养技术，利用微生物发酵等技术实现绿色环保养殖；同时，公司设立专业化环保部门，建立环保专线，招聘、培养专业化环保技术人才。

9、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

回复：您好，请查阅公司及同行业相关公司的定期报告。

10、请问贵公司的目前生猪养殖的成本去到了多少，对比同行，可以在哪方面更好的降成本。对于员工人均效益相对同行比，还处于落后的位置，请问有什么可以提升的路径。

回复：您好，感谢您的提问。公司坚持围绕低成本养猪开展一切工作，全面提升管理效率，以健康防疫为重点，确保批次成本持续降低，全面整肃作风，提升奋斗者收入，内部管理坚持开展项目制，全面推进数字化转型，加快在湖南、广东、广西等消费区域推进“公司+农户”的育肥模式，复制推广优秀产业部服务经验，强化服务部人员管理、技术和服务能力，持续做好种猪引种、育种等工作，提升自有母猪场的疾病防控与生产经营管理水平，2024年公司育肥增重成本同比下降1.59元/公斤、断奶仔猪成本同比降低46.34元/头。

11、行业以后的发展前景怎样？

回复：您好，感谢您的提问。猪肉是我国居民最主要的动物蛋白质来源，在我国肉类消费中长期占据主导地位，国家统计局数据显示，2024年我国生猪出栏70,256万头。我国生猪养殖由之前资本驱动扩张规模向降低成本提升质量转型，当前养殖行业以追求饲养成本的下降为主要目标，通过遗传育种技术、饲料营养技术、健康养殖技术等技术创新以及提升内部管理水平等方式，实现不断降低生猪饲养成本的目标，以提升企业的盈利水平。随着下游养殖群体结构呈现规模化、集中化趋势，大型饲料企业的市场占有率进一步提升，促使饲料企业在提高生产效率、降低经营成本、整合资源要素、提升服务能力等方面进行重大变革，生产规模不断扩大，产业化经营水平不断提高，产学研紧密结合，技术创新能力增强，饲料行业将进入以成本、技术、服务等综合竞争力的时代，为下游养殖客户提供综合“产品+服务”方案，以达到提升客户粘性、抢占市场、扩大规模的目的。

	<p>12、请问目前湖南省内有多少家同行在布局产能？湖南省境内的散养户退出的规模达到了多少？贵公司湖南省的产能计划在 2031 年扩到多少？</p> <p>回复：您好，我国生猪养殖规模化、集中化趋势明显，散户、中小规模猪场逐步退出生猪养殖行业，大型养殖企业凭借资金、技术、人才、疾病防控、农户代养等优势实现生猪出栏量规模的快速增长。公司饲料产业全国性布局，侧重发展区域以湖南、广东、广西、山东等区域为主；公司生猪产能主要布局在湖南、广东、广西等区域，围绕猪肉消费区域布局；公司肉制品加工业务通过线上线下相结合的形式进行全国性布局，屠宰生鲜业务侧重以湖南、广东为主要发展区域。公司将根据市场、生产、销售、资金、成本等多种因素，综合制定未来经营计划，请及时关注公司对外披露的相关公告。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025 年 5 月 13 日</p>