



## 播恩集团股份有限公司

|                      |   |
|----------------------|---|
| <p>投资者关系活动主要内容介绍</p> | <p>Q1: 公司在全球化布局如何?</p> <p>A1: 播恩全球化核心是333营收均衡战略, 国内、亚洲除中国以外市场、全球市场各占三分之一。333战略是未来长期的战略, 秉持稳健策略, 在国内具有一定规模的利润之后, 再考虑加大出海的力度, 出海的前提是做好国内的基本盘。</p> <p>Q2: 公司未来发展方向?</p> <p>A2: 战略全面升级, 深耕母仔一体化营养, 围绕母猪、仔猪全周期搭建完整营养解决方案, 依托三催母猪料、U初乳、TTT2.0教槽料形成产品闭环, 用OEN效能营养、双酸清洁养殖模式、SFF 发酵饲料成套方案, 帮养殖户降本、防疫、增效, 巩固我们在高端猪料赛道的差异化壁垒, 不靠低价内卷, 走价值竞争路线。产品多点开花, 做强蛋鸡料第二增长曲线, 布局反刍、特禽、特水等高附加值新品类, 执行细分赛道前三甲战略; 持续加码研发, 依托国家级实验室持续迭代核心技术, 筑牢技术护城河; 国内自建+并购完善全国产能, 同步推进333全球化布局, 开拓海外市场; 公司减持不进入育肥板块, 坚守做好服务商, 为客户创造收益。</p> <p>Q3: 播恩集团的上市公司市值管理战略和做法?</p> <p>A3: 播恩的市值管理始终坚持价值为本、合规先行、长期主义, 做强基本面, 做好常态化投资者沟通。定期开放机构调研、业绩路演, 完整透明披露战略、产能、并购、研发进展, 持续传递“科技饲料”核心投资逻辑, 稳定机构持仓; 合规用好资本工具。通过产业并购快速补齐区域、品类短板, 联动国际粮商、养殖集团做产业链协同, 同步精细化资金管理, 提升资产运营效率; 完善治理与股东回报。绑定核心团队长期激励, 维持稳健分红, 客观引导市场长期预期, 打造可持续的价值成长体系。</p> <p>Q4: 公司对纳入并购标的评判标准是什么?</p> <p>A4: 标的公司集中在饲料赛道, 短期聚焦反刍料, 长期关注特种禽类、特种水产类饲料, 通过产业并购快速补齐区域、品类短板、打开多品类增长空间。</p> |
|----------------------|---|

## 播恩集团股份有限公司

Q5: 在缩量竞争的背景下, 哪些是播恩的竞争对手, 播恩如何应对当下竞争环境?

A5: 当前主要的猪饲料企业均为行业竞争对手。公司应对策略主要有两方面:

战略转型与差异化竞争: 从幼小动物营养向母子一体化营养转型, 通过增加产品品类、创造产品优势, 以差异化竞争策略稳步拓展市场。

Q6, 公司想通过并购切入反刍赛道成长逻辑基于什么, 是看中其技术还是市场整合战略协同还是别的?

A6: 优化业务结构, 平滑周期波动: 公司现有业务高度集中于猪料, 业绩易受猪周期影响。收购以反刍料为主的标的, 可快速构建“猪料+反刍料+禽料”的多品类矩阵, 从结构上平滑单一畜种周期带来的业绩波动, 增强经营韧性。

实现产能与区域协同: 标的公司拥有沈阳、天津、聊城三大生产基地, 直接填补公司东北、华北市场空白。标的公司的反刍饲料产能, 将与公司现有猪料形成品类互补, 形成南北协同的全国产能格局, 有助于摊薄单位生产成本, 打开北方增量市场。

承接技术与体系优势: 标的公司在氨基酸、酶制剂等生物科技领域具备技术优势, 拥有成熟的生产体系与管理经验。此次收购不仅是获取产能与渠道, 更是对其成熟技术、配方体系与管理经验的承接与整合。

Q7: 公司研发费用增长迅速, 具体投向如何?

A7: 公司研发费用的持续增长, 主要源于对“技术驱动”战略的坚定执行。研发资源主要投向两大核心维度:

底层生物技术攻关: 重点聚焦合成生物学、菌酶协同发酵等前沿技术在饲料营养中的应用, 以扩充高附加值产品矩阵。

研发成果的实证化推广: 在各区域市场遴选标杆客户, 入场进行数据化示范案例打造, 以实实在在的生产成绩来佐证技术价值, 支撑市场推广。

播恩集团股份有限公司

|                      |                    |
|----------------------|--------------------|
| 关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明 | 本次活动不涉及未公开披露的重大信息。 |
| 附件清单（如有）             |                    |
| 日期                   | 2026年6月30日         |