

白羽鸡：祖代引种受阻，景气上行可期

农业

■ 白羽肉鸡 2025 年&2026 年一季度总结与展望

评级：

增持

姓名	电话	邮箱	登记编号
林逸丹(分析师)	021-38038436	linyidan@gtht.com	S0880524090001
王艳君(分析师)	021-38674633	wangyanjun2@gtht.com	S0880520100002
林毓鑫(分析师)	010-83939838	linyuxin@gtht.com	S0880526040003

本报告导读：

2026 年一季度，白羽肉鸡产业链各环节价格回升，板块上市公司盈利同比增厚；前期引种收缩叠加新一轮引种断档，行业景气度上行可期。重点标的：圣农、益生。

投资要点：

- 行业复盘：25 年产业链承压，26Q1 各环节回暖。**①价格：26Q1 终端价格阶段性回暖，中上游延续较高景气度。其中，26Q1 肉毛鸡均价 7.46 元/kg，同比涨 8.10%，季内价格呈先上涨后回落，呈阶段性回暖；肉鸡苗均价 2.69 元/羽，同比涨 7.25%，季内订单由慢转快；父母代种鸡苗均价 49.01 元/套，同比涨 1.78%，其中海外品种涨幅显著，实现高位继续上涨。②盈利：26Q1 产业链中上游微利，下游成利润核心。其中，26Q1 种禽端/ 养殖端/ 屠宰端的平均盈利分别 0.07/0.19/0.13 元/羽，同比-79.4%/ 扭亏/ 扭亏。我们预计，随着 2026 全年价格中枢温和修复，产业链有望实现全面盈利；同时，考虑到祖代引种收缩致上游供给偏紧，产业链利润或进一步向上游集中。
- 公司复盘：25 年盈利表现分化，26Q1 量、价齐升。**①26Q1 圣农发展/ 益生股份/ 仙坛股份/ 禾丰股份/ 民和股份的归母净利润分别为 2.53/1.03/0.66/0.09/-0.68 亿元，同比分别+71.4%/ 扭亏/+38.0%/ -92.7%/+5.0%；仅民和股份处于亏损状态，但同比亦有所减亏，主要系其新布局的鸡肉制品业务尚处于产能爬坡阶段。②展望 2026 全年，我们认为，上游环节，掌握优质种源的种禽企业将持续受益于价格高景气；下游环节，生产效率领先的养殖企业领跑相对行业的超额收益；终端环节，品牌强、渠道优的加工企业在高附加值比拼中胜出。
- 分析与展望：**①2025 年末，法国核心供种区发生高致病禽流感，致 2026 年祖代引种断档至今；2026 年 1-3 月祖代更新量合计 20.4 万套，同比降 6.28%，均来自国内自繁；其中 3 月更新量环比增加 7.87 万套，但同比仍降 33.31%。②考虑到祖代是决定行业供给的核心环节，且后续引种不确定性犹存，我们预计新一轮引种断档或抬升未来全产业链景气度；此外，品种结构变化隐含的产能效率问题或进一步放大上游供给结构性缺口。
- 重点标的：**①圣农发展（全产业链一体化龙头，育种筑基实现降本 α 领先，“大食品”业务静待 β 共振）；②益生股份（国内高次代种鸡龙头，祖代引种份额逆势扩大，持续受益于上中游价格景气）。相关标的：仙坛股份、禾丰股份、民和股份。
- 风险提示：**疫病扰动风险，鸡肉价格波动风险，原材料成本上行风险，终端消费需求不及预期的风险。

相关报告

农业《季报的线索，关注养殖和种植景气度》

2026.04.28

农业《基金一季报增持粮食安全和养殖板块》

2026.04.23

农业《能繁环比下降，关注短期价格波动》

2026.04.19

农业《一季报的线索》2026.04.11

农业《关注口蹄疫疫苗推广进度》2026.04.06

目录

1. 行业复盘: 25 年产业链承压, 26Q1 各环节回暖.....	3
1.1. 价格: 26Q1 终端价格回暖, 中上游延续高景气.....	3
1.2. 利润: 26Q1 产业链中上游微利, 下游成利润核心.....	4
2. 公司复盘: 25 年盈利表现分化, 26Q1 量、价齐升.....	4
3. 分析与展望: 祖代引种受扰, 景气预期强化.....	6
3.1. 行业优质种源偏紧, 强制换羽情绪走强.....	6
3.2. 2026 年新一轮引种断档至今, 供给结构性收缩或抬升景气度.....	7
4. 重点标的.....	8
4.1. 圣农发展: 育种筑基实现降本 α 领先, “大食品” 静待 β 共振.....	8
4.2. 益生股份: 祖代引种份额逆势扩大, 受益上中游价格景气.....	9
5. 风险提示.....	10

1. 行业复盘：25 年产业链承压，26Q1 各环节回暖

1.1. 价格：26Q1 终端价格回暖，中上游延续高景气

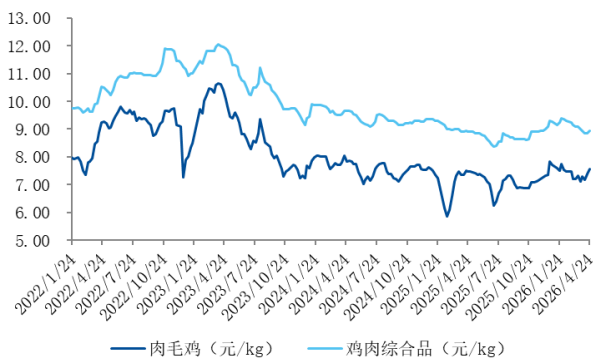
肉毛鸡：25 年价格低位震荡，26Q1 价格先涨后跌。

- 2025 年：肉毛鸡全年均价 7.09 元/kg，同比跌 6.7%，维持低位震荡；年内最低价跌破 6 元/kg，创近 5 年新低。至 25 年 12 月，鸡肉产品价格拉涨，叠加冬季疫病影响出栏节奏，肉毛鸡价格开始抬头。
- 进入 2026 年：26Q1 肉毛鸡均价 7.46 元/kg，同比涨 8.3%，环比涨 3.0%。供给端，26 年 1-2 月受天气、疾病等因素影响，行业肉鸡出栏量收窄、出栏体重下降，致社会鸡源减少；进入 3 月，肉鸡出栏量、出栏体重环比回升。需求端，受益于鸡肉出口增加、春节前集中备货等，经销商拿货积极性增加；至 3 月节日效应减弱，叠加 315 双氧水鸡爪事件、中东冲突影响出口订单等，行业冻品库存升高，价格环比回落。

商品代苗：25 年价格前低后高，26Q1 订单由慢转快。

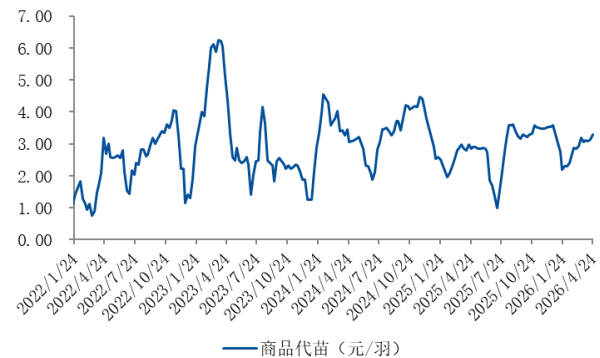
- 2025 年：肉鸡苗全年均价 2.85 元/羽，同比跌 17.6%，全年走势呈前低后高；其中，25H1 肉鸡苗供应增加叠加养殖亏损致下游补栏谨慎，苗价震荡下跌至成本线以下；25 年 7 月行业加大对在产父母代种鸡的淘汰，推升 25H2 肉鸡苗价格，特别 25Q4 受春节前补栏窗口支撑，鸡苗订单加速。
- 进入 2026 年：26Q1 肉鸡苗均价 2.67 元/羽，同比涨 7.2%，环比跌 23.1%；其中，1-3 月均价分别为 2.42/2.52/3.01 元/羽。其中，1 月上旬孵化企业尚处于停苗期；2 月商品代苗供应量趋增，但养殖端对跨年鸡补栏较谨慎，订单相对缓慢；3 月受益于毛鸡养殖盈利，订单明显加快，叠加种禽场主动挺价，推动商品代苗价自低位上涨。

图 1：白羽肉毛鸡&鸡肉综合品价格



数据来源：博亚和讯，国泰海通证券研究

图 2：白羽肉鸡商品代苗价格

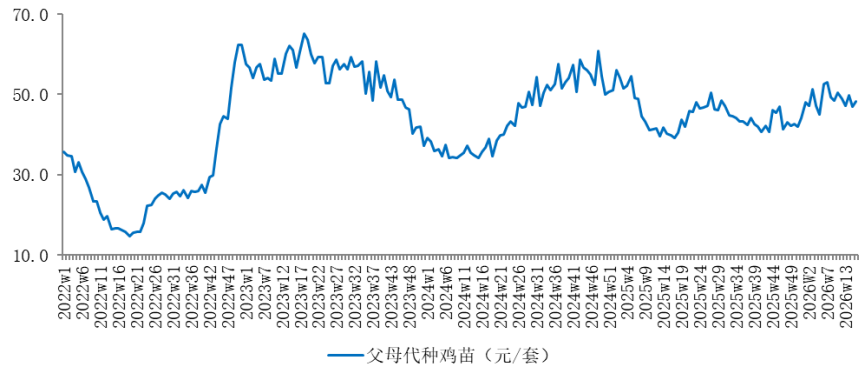


数据来源：博亚和讯，国泰海通证券研究

父母代苗：25 年下半年景气度抬升，26Q1 价格实现高位上涨。

- 2025 年：父母代种鸡苗全年均价 40.65 元/套，同比跌 10.0%。其中，25H1 父母代苗供应增加，致种鸡苗价格高位下跌；25H2 受前期引种收缩影响，行业父母代苗价景气上行。
- 进入 2026 年：26Q1 父母代种鸡苗均价 48.3 元/套，同比涨 19.3%，环比涨 9.8%，其中进口品种涨幅显著，中游景气度持续兑现。受 2025 年祖代引种收缩影响，叠加 2026 年新一轮引种断档至今，父母代苗价自 2025 年 9 月逐渐上涨，特别是进口品种相对紧缺，至 3 月已有祖代场的父母代鸡苗订单排至 6 月份。我们预计父母代苗价有望全年维持高景气。

图3: 白羽肉鸡行业的父母代种鸡苗销售均价



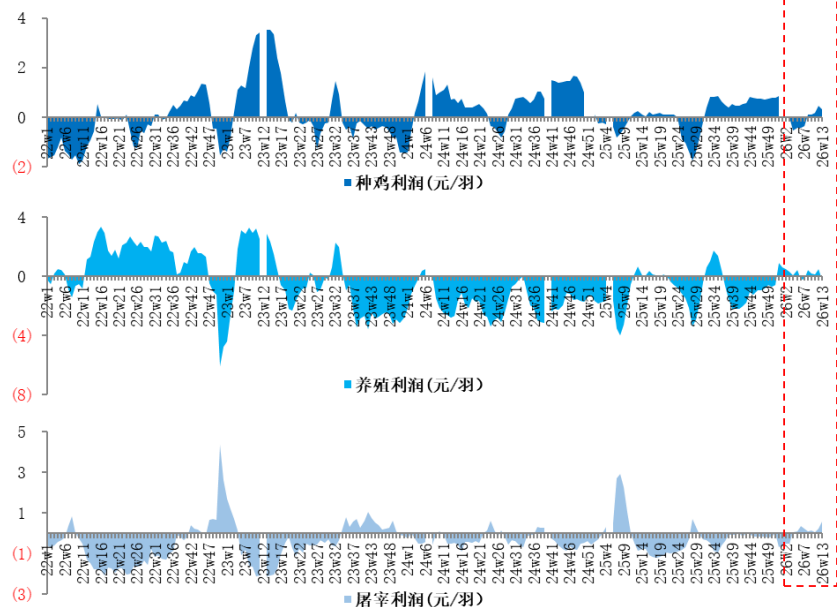
数据来源: 畜牧业协会, 国泰海通证券研究
注: 横轴为周数

1.2. 利润: 26Q1 产业链中上游微利, 下游成利润核心

2025 年: 种禽端/ 养殖端/ 屠宰端的平均盈利分别 0.10/ -0.90/ -0.16 元/羽, 同比-85.51%/+41.94%/+48.39%。产业链利润相对集中在种禽端, 一定程度表明上游供给仍偏紧; 养殖端、屠宰端维持亏损状态。

2026Q1: 种禽端/ 养殖端/ 屠宰端的平均盈利分别 0.07/0.19/0.13 元/羽, 同比-79.4%/ 扭亏/ 扭亏。其中, 种禽端受父母代种鸡引进成本高、种鸡生产性能不佳, 以及商品代苗价及订单节奏影响, 1-2 月转入亏损, 至 3 月恢复盈利; 养殖端受益于前期鸡苗成本较低, 叠加毛鸡价格支撑, 平均盈利增厚; 屠宰端受益于爪翅等价格同比上涨, 实现扭亏为盈。我们预计, 随着 26 全年价格中枢温和修复, 产业链有望实现全面盈利; 同时, 考虑到祖代引种收缩致上游供给偏紧, 预计产业链利润或进一步向上游集中。

图4: 白羽肉鸡产业链各环节的盈利分布



数据来源: 博亚和讯, 国泰海通证券研究
注: 横轴为周数; 种鸡利润仅核算父母代场, 不包含祖代场

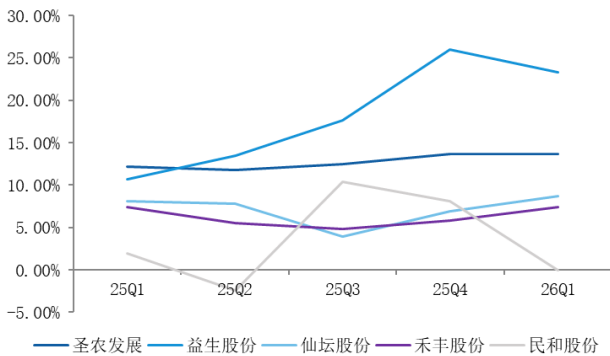
2. 公司复盘: 25 年盈利表现分化, 26Q1 量、价齐升

毛利层面: ①2025 年圣农发展/ 益生股份/ 仙坛股份/ 禾丰股份/ 民和股份毛利率分别为 12.58%/17.76%/6.53%/5.79%/4.83%, 同比分别+1.46/-11.65/

+1.37/-0.66/-3.27pct。其中，圣农、仙坛综合毛利率同比提升，部分得益于高附加值的熟食产品占比提高。②26Q1 益生股份/ 圣农发展/ 仙坛股份/ 禾丰股份/ 民和股份的毛利率分别为 23.28%/ 13.67%/ 8.73%/ 7.41%/ -0.01%，同比分别+12.63/+1.50/+0.63/-0.01/-1.97 pct。

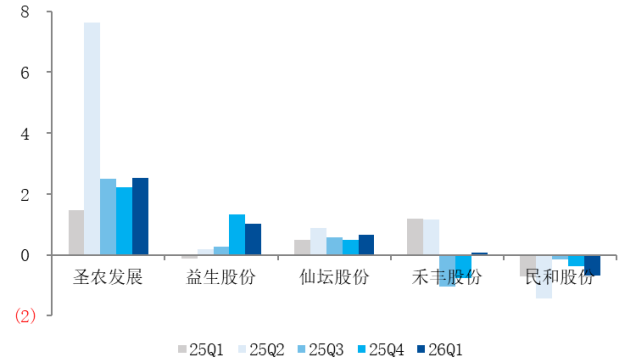
净利层面：①2025 年圣农发展/ 仙坛股份/ 益生股份/ 禾丰股份/ 民和股份的归母净利润分别为 13.80/ 2.43/ 1.65/ 0.53/ -2.69 亿元，同比分别+90.55%/ +17.89%/ -67.17%/ -84.67%/ -7.78%；其中，圣农发展基于降本及渠道优势，超额收益显著。②26Q1 圣农发展/ 益生股份/ 仙坛股份/ 禾丰股份/ 民和股份的归母净利润分别为 2.53/ 1.03/ 0.66/ 0.09/ -0.68 亿元，同比分别+71.4%/ 扭亏/+38.0%/ -92.7%/ +5.0%；仅民和股份处于亏损状态，但同比亦呈减亏，主要系其新布局的鸡肉制品业务尚处于产能爬坡阶段。

图5: 白鸡上市公司的毛利率



数据来源: Wind, 国泰海通证券研究

图6: 白鸡上市公司的归母净利润



数据来源: Wind, 国泰海通证券研究
注: 单位“亿元”

2026 年一季度，上市公司的白羽鸡业务总体呈现量、价齐升；其中，上游环节涨价受益更显著，下游环节销量增幅亮眼。

- 价格: 26Q1 产品价格同比提升，上中游环节涨幅更加显著；同比变化幅度分别为益生(父母代+商品代苗)+36.6%、民和(商品代苗)+10.8%、仙坛(鸡肉)+9.0%、圣农(鸡肉)+4.6%。
- 销量: 26Q1 产品销量同比增加，下游环节走货加速；同比变化幅度分别为仙坛(熟食)+72.4%、圣农(熟食)+47.6%、圣农(生食)+12.6%、仙坛(生食)+6.3%、益生(父母代+商品代苗)+4.9%、民和(商品代苗)-6.5%。

图7: 白鸡上市公司的鸡产品销售情况

公司	统计口径	销量			均价		
		25Q1	26Q1	yoy	25Q1	25Q1	yoy
益生股份	父母代+商品代苗	1.54亿羽	1.62亿羽	5%	2.6元/羽	3.6元/羽	37%
民和股份	商品代苗	0.77亿羽	0.72亿羽	-7%	2.5元/羽	2.7元/羽	11%
圣农发展	鸡肉生食	30.3万吨	34.1万吨	13%	9759元/吨	10211元/吨	5%
仙坛股份	鸡肉生食	12.5万吨	13.2万吨	6%	8376元/吨	9133元/吨	9%
圣农发展	鸡肉熟食	9.5万吨	14.0万吨	48%	19905元/吨	20014元/吨	1%
仙坛股份	鸡肉熟食	0.6万吨	1.0万吨	72%	13952元/吨	15902元/吨	14%

资料来源: 各公司公告, 国泰海通证券研究

展望 2026 全年，我们认为

- 上游环节：掌握优质种源的种禽企业将持续受益于价格高景气；
- 下游环节：生产效率领先的养殖企业领跑相对行业的超额收益；
- 终端环节：品牌强、渠道优的加工企业在高附加值比拼中胜出。

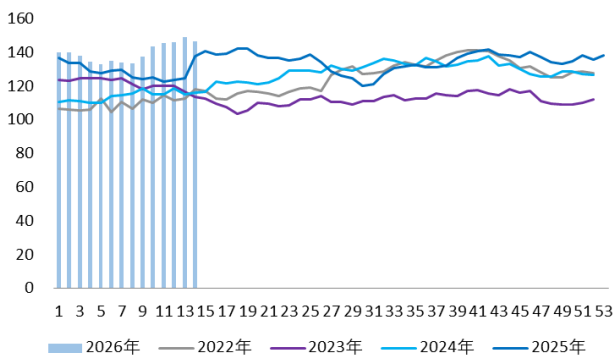
3. 分析与展望：祖代引种受扰，景气预期强化

3.1. 行业优质种源偏紧，强制换羽情绪走强

祖代种鸡存栏：26Q1 祖代在产存栏平均 138 万套，同比+8.3%；其中 1-3 月在产存栏平均 138/ 134/ 143 万套，同比+4.7%/+5.3%/+15.3%，预估主要系引种受阻、叠加父母代苗价高位且继续上涨，行业强制换羽情绪逐渐强化。其中，Boyar 数据显示 26Q1 祖代常规在产存栏持续下降，至 3 月常规在产存栏环比继续降 3.0%，同比降 22.6%。

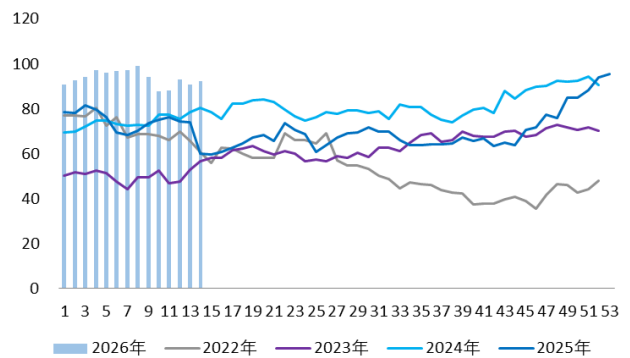
截至 4 月 12 日，国内祖代种鸡在产存栏 146 万套，较 26Q1 有所增加；后备存栏 92 万套，较 26Q1 有所回落。

图8：全国部分祖代种鸡在产存栏量



数据来源：畜牧业协会，国泰海通证券研究
注：横轴为周数，单位“万套”

图9：全国部分祖代种鸡后备存栏量



数据来源：畜牧业协会，国泰海通证券研究
注：横轴为周数，单位“万套”

父母代种鸡存栏：26Q1 父母代在产存栏平均 2185 万套，同比降 4.7%；其中 1-3 月在产存栏平均 2132/ 2197/ 2226 万套，同比-4.8%/ -5.6%/ -3.6%。26Q1 父母代种鸡存栏下降、叠加生产性能不佳，部分导致当期商品代苗销量同比减少 16.7%。春假前后有少量种禽企业进行淘鸡，但随着父母代苗价走高，行业淘汰周龄有所延长，或支撑存栏水平在短期内维持较高水平。

截至 4 月 12 日，国内父母代种鸡在产存栏 2266 万套，较 26Q1 有所增加；后备存栏 1549 万套，较 26Q1 有所回落。

图10：全国部分父母代种鸡在产存栏量

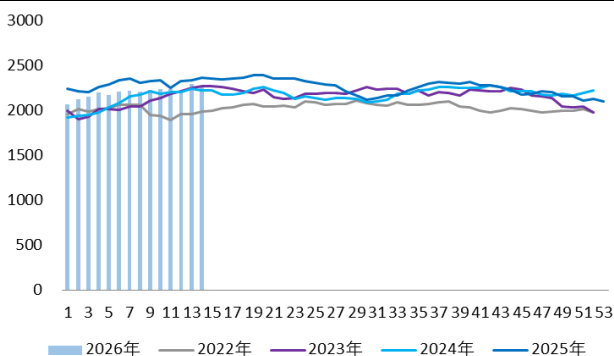
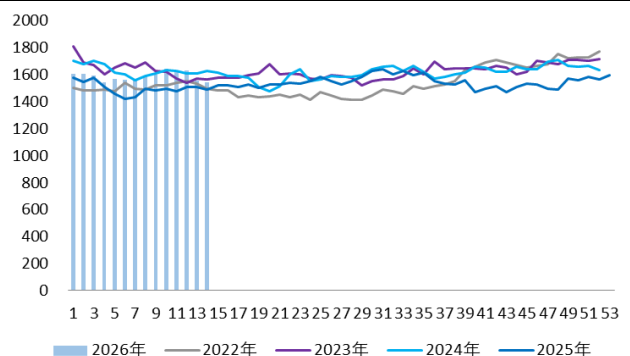


图11：全国部分父母代种鸡后备存栏量



数据来源：畜牧业协会，国泰海通证券研究
注：横轴为周数，单位“万套”

数据来源：畜牧业协会，国泰海通证券研究
注：横轴为周数，单位“万套”

考虑到在产存栏数仅为表观数据，建议关注品种结构等因素对实际产能的影响；考虑到部分国产品种效率问题，预计实际有效产能或低于表观数值。我们认为，前期引种收缩影响或已传导至中游，建议关注结构性缺口向下游传导节奏，以及新一轮引种断档的影响叠加。

3.2. 2026 年新一轮引种断档至今，供给结构性收缩或抬升景气度

2024 年 12 月，美国（安伟捷品种）、新西兰（科宝品种）相继爆发高致病禽流感致引种暂停，至 2025 年 3 月益生股份率先转从法国引种；法国成为 2025 年度安伟捷系祖代唯一引种来源。受此影响，2025 年国内祖代更新量同比降约 2.1%，其中海外引种量同比缩减超 10%。

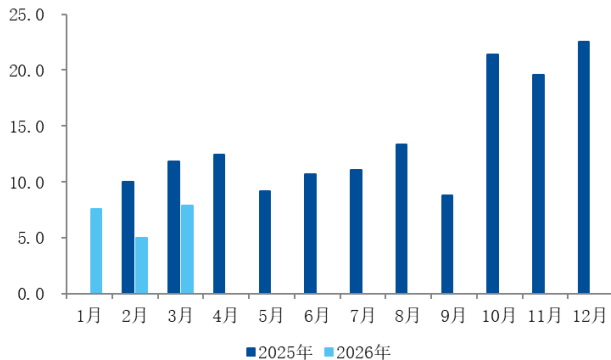
图 12: 2009-2025 年全国祖代更新量



数据来源：中国畜牧杂志，博亚和讯，国泰海通证券研究
注：更新量=引种量+国内自繁量

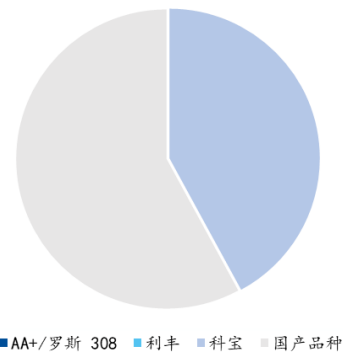
2025 年末，法国核心供种区（曼恩-卢瓦尔省、阿摩尔滨海省）发生高致病禽流感，致 2026 年祖代引种断档至今；2026 年 1-3 月祖代更新量合计 20.4 万套，同比降 6.28%，均来自国内自繁；其中 3 月更新量环比增加 7.87 万套，但同比仍降 33.31%。

图 13: 2025-2026 年白羽肉鸡祖代的月度更新量



数据来源：Mysteel 农产品网，国泰海通证券研究
注：单位“万套”

图 14: 26Q1 白羽肉鸡祖代更新的品种占比



数据来源：Mysteel 农产品网，国泰海通证券研究

考虑到祖代是决定行业供给的核心环节，且后续引种不确定性犹存，我们预计新一轮引种断档或抬升未来全产业链景气度；此外，品种结构变化隐含的产能效率问题或进一步放大上游供给结构性缺口。重点标的：

- **圣农发展**：全产业链一体化龙头，育种筑基实现降本 α 领先，“大食品”业务静待 β 共振。
- **益生股份**：国内高次代种鸡龙头，祖代引种份额逆势扩大，持续受益于上中游价格景气。

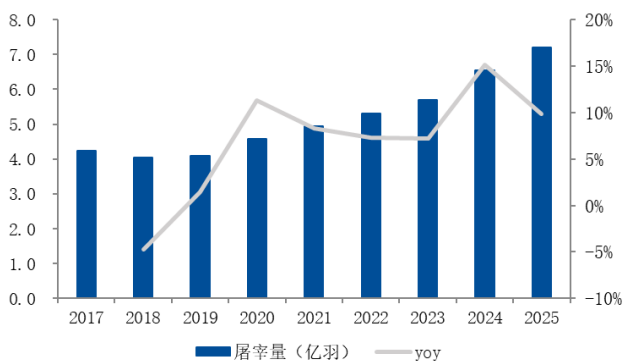
4. 重点标的

4.1. 圣农发展：育种筑基实现降本 α 领先，“大食品”静待 β 共振

福建圣农发展股份有限公司（002299.SZ）成立于1999年，于2009年在深交所上市，是白羽肉鸡自繁自养一体化龙头企业，已建立集饲料加工、种源培育、种蛋孵化、种鸡养殖、肉鸡饲养、肉鸡屠宰加工、熟食深加工等环节于一体的肉鸡产业链。

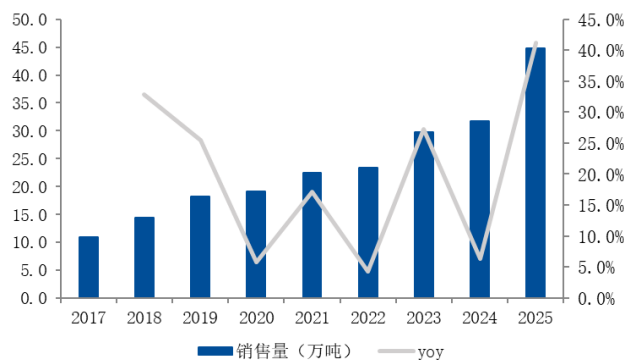
- **种鸡板块**：自主育种唯一上市标的，内外兼修构筑核心壁垒。①内部：公司于2023年末成功迭代自研种源“圣泽901plus”，料肉比、产蛋率、抗病性等性能大幅提升，助力养殖成本持续下降。②外部：2025年公司种鸡外销量超500万套，在国产种源中保持市场份额第一，并积极开拓坦桑尼亚等国际市场。2026年1月，新品种“圣泽903”研发继续取得突破性进展。受前期国内祖代引种收缩影响传导，行业父母代苗价迎来新一轮景气上行，公司种鸡外销业务持续受益。
- **养殖板块**：降本持续推进，盈利边际提升。截至2025年末公司养殖年产能达8亿羽，目标打造10亿羽肉鸡产业集群；同时，公司推进全栈式降本增效，2025年综合造肉成本同比降超5%，至26Q1单位成本创历史同期新低，推动单羽盈利提升。公司对比行业的超额收益显著，有望在周期景气向上时实现 β 、 α 共振。
- **食品板块**：B端+C端双轮驱动，太阳谷并表注入新动能。①渠道：B端，包括重客、餐饮、出口等渠道，其中百胜中国、麦当劳均已明确提出扩店、提价计划；C端，公司开发了多款亿元级大单品，并成功入驻零食很忙、赵一鸣零食等品牌超20000家门店；25年C端渠道同比增超60%。②此外，公司于2025年5月完成对太阳谷的全资收购；在圣农总部的协同赋能下，太阳谷经营效益显著提升，2025全年实现净利润2.4亿元，同比+40.5%。随着公司对太阳谷资源整合加速，有望为业绩增长注入新动能。

图15: 圣农发展的商品代肉鸡屠宰量



数据来源：圣农发展公告，国泰海通证券研究
注：屠宰量为测算值

图16: 圣农发展的深加工食品销售量



数据来源：圣农发展公告，国泰海通证券研究

4.2. 益生股份：祖代引种份额逆势扩大，受益上中游价格景气

山东益生种畜禽股份有限公司（002458.SZ）创建于1989年，主要引进、繁育世界优质畜禽良种，向社会推广种鸡、商品肉雏鸡及种猪；公司以高代次畜禽种源供应为核心竞争力，是亚洲最大的祖代肉种鸡养殖企业。

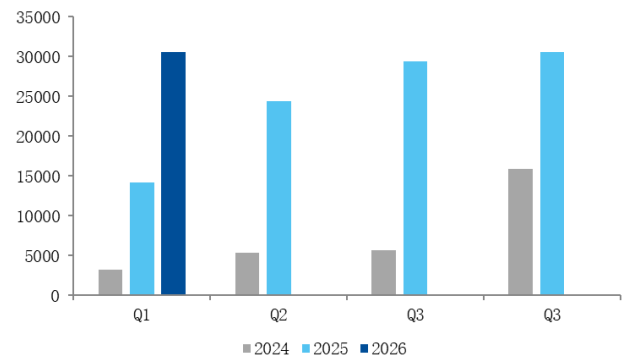
- **种鸡板块：**掌握优质进口种源，受益于苗价景气度提升。公司于2025年3月率先突破法国引种渠道，2025年度累计从法国引进祖代种鸡26.6万套，占全国祖代引种量的比例超42%，在种源供应的市场份额进一步提升，有望受益于父母代苗、商品代苗价格景气度回升。
- **种猪板块：**产能持续释放，注入业绩增量。公司自2000年开始建立原种猪场，自2024年开始上市销售二元种猪，当年实现种猪销量近3万头。随着种猪产能持续放量，2025年种猪销量近10万头。根据公司公告，预计2026年种猪销量继续增至15万头，为种源业务带来额外业绩增量。

图17: 益生股份的鸡苗销量



数据来源：益生股份公告，国泰海通证券研究
注：包含白羽肉鸡的父母代苗+商品代苗合计销量

图18: 益生股份的种猪季度销量



数据来源：公司公告，国泰海通证券研究
注：单位“头”

5. 风险提示

疫病扰动风险；

鸡肉价格波动风险；

原材料成本上行风险；

终端消费需求不及预期的风险。



本公司具有中国证监会核准的证券投资咨询业务资格

分析师声明

作者具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于作者的职业理解，本报告清晰准确地反映了作者的研究观点，力求独立、客观和公正，结论不受任何第三方的授意或影响，特此声明。

免责声明

本报告仅供国泰海通证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为本公司的当然客户。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。

本报告的信息来源于已公开的资料，本公司对该等信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可升可跌。过往表现不应作为日后的表现依据。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。本公司不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，本公司对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。

本报告中所指的投资及服务可能不适合个别客户，不构成客户私人咨询建议。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。在任何情况下，本公司、本公司员工或者关联机构不承诺投资者一定获利，不与投资者分享投资收益，也不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。投资者务必注意，其据此做出的任何投资决策与本公司、本公司员工或者关联机构无关。

本公司利用信息隔离墙控制内部一个或多个领域、部门或关联机构之间的信息流动。因此，投资者应注意，在法律许可的情况下，本公司及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券或期权并进行证券或期权交易，也可能为这些公司提供或者争取提供投资银行、财务顾问或者金融产品等相关服务。在法律许可的情况下，本公司的员工可能担任本报告所提到的公司的董事。

市场有风险，投资需谨慎。投资者不应将本报告作为作出投资决策的唯一参考因素，亦不应认为本报告可以取代自己的判断。在决定投资前，如有需要，投资者务必向专业人士咨询并谨慎决策。

本报告版权仅为本公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用。如征得本公司同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“国泰海通证券研究”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。

若本公司以外的其他机构（以下简称“该机构”）发送本报告，则由该机构独自为此发送行为负责。通过此途径获得本报告的投资者应自行联系该机构以要求获悉更详细信息或进而交易本报告中提及的证券。本报告不构成本公司向该机构之客户提供的投资建议，本公司、本公司员工或者关联机构亦不为该机构之客户因使用本报告或报告所载内容引起的任何损失承担任何责任。

评级说明

	评级	说明
投资建议的比较标准 投资评级分为股票评级和行业评级。 以报告发布后的 12 个月内的市场表现为比较标准，报告发布日后的 12 个月内的公司股价（或行业指数）的涨跌幅相对同期的沪深 300 指数涨跌幅为基准。	股票投资评级	增持 相对沪深 300 指数涨幅 15%以上 谨慎增持 相对沪深 300 指数涨幅介于 5% ~ 15%之间 中性 相对沪深 300 指数涨幅介于 -5% ~ 5% 减持 相对沪深 300 指数下跌 5%以上
	行业投资评级	增持 明显强于沪深 300 指数 中性 基本与沪深 300 指数持平 减持 明显弱于沪深 300 指数

国泰海通证券研究所

地址 上海市黄浦区中山南路 888 号

邮编 200011

电话 (021) 38676666