

证券代码：002157

证券简称：正邦科技

江西正邦科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20210428

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	融通基金：孙智莹；汇添富基金：徐逸舟；国联人寿：王承；挪威银行：胡一立；工银瑞信：李剑峰；中邮基金：綦征；博时基金：梅思哲；UBS 瑞银：江娜；万家基金：邱庚韬；永赢基金：安慧丽；东方基金：徐奥千；建信投资：赵志恒、周焱；信达资本：万毅；信达澳银基金：张剑滔；上海重阳投资：王晓华；盈峰资本：高亚洲；财通基金：王朝宁；兴业基金：姜涵予；华宝基金：齐震；鼎晖投资：方亮；国信证券：李瑞楠、鲁家瑞；广发证券：王乾、钱浩、林旻、郭思伽、唐翌；开源证券：陈雪丽、陈昕晖；兴业证券：陈娇、毛一凡、闫亚；长江证券：李秋燕；天风证券：魏振亚；华西证券：周莎、施腾；海通证券：陈阳；东方证券：张斌梅；申万宏源：盛瀚；招商证券：熊承慧；华安证券：王莺；中信证券：盛夏、朱欣頔等 156 位机构投资者。
时间	2021 年 04 月 28 日 21:00-22:00；
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：林峰；董事会秘书：祝建霞
<b>一、公司生产经营情况</b> <b>（一）2020 年度总体情况：</b> 2020 年公司克服非洲猪瘟疫情影响，销售收入及利润均创历史新高，取得	

了较好的经营业绩。报告期内公司实现营业收入 491.66 亿元，同比增长 100.53%；归母净利润 57.44 亿元，同比增长 248.75%；其中饲料板块实现利润 2.1 亿，养殖板块实现利润 56.9 亿，经营性现金流 45.53 亿元，均创造出历史最好水平。

报告期内，公司下辖饲料、生猪养殖、兽药三大业务板块，“饲料—兽药—生猪养殖”业务组成完整农牧产业链，形成产业链上下游高度关联、相互支撑的战略发展格局。

## （二） 生猪养殖板块，

公司生猪养殖业务坚持“养好猪才能多养猪”，在降低成本的基础上继续扩大规模，充分发挥种猪优势，做好生物安全防控，继续提升育种水平，优化管理及人才体系。2020 年全年公司累计生猪销售 955.97 万头，同比上升 65.28%，首次跃居行业第二。累计销售收入 348.34 亿元，同比增长 206.04%。报告期内公司生猪养殖板块主要完成了以下工作：

### 1、“四抢”战略助力夯实行业龙头地位

2020 年在应对非洲猪瘟疫情冲击及疫情常态化的挑战下，公司及时反应，内部迅速定下“四抢”战略：抢母猪、抢仔猪、抢养殖指标、抢人才。这一战略支持公司抓住了疫情影响下行业格局重塑、优秀头部企业实现跨越式发展的历史性机遇。

“抢母猪、抢仔猪”使得公司实现了全年生猪出栏量大幅增长，产能增长让公司合作的优质农户数量不减反增，使新引进的人才得到了充分锻炼。“抢养殖指标、抢人才”战略的坚定执行为公司未来的持续发展储备了充足的土地资源、环保指标等稀缺资源，更为公司带来了数万名高端人才，为公司加速现代化、信息化养猪输送了源源不断的新鲜血液。

### 2、行业内最大规模的海外引种，构建强大育种体系

2019 年公司启动了全国迄今为止最大的引种工程——“万头国外种猪引种计划”。2020 年公司共引进 6720 头国外优质原种猪。截至 2021 年 3 月，已完成引进 9120 头国外优质原种猪，预计今年 6 月前继续引种，累计引种将超 1 万头，成为国内引种规模最大的企业。公司围绕生猪产业规划，打造强大的育种体系，根据全球化品种规划，聚合最优质的种猪资源，利用资源优势，发现更优质基因组合，培育适应中国市场特色的正邦种猪系。

### 3、生物安全防控优化升级，树立行业标杆

在非洲猪瘟常态化疫情背景下，猪场的生物安全防控成为影响猪场存亡的重要因素，公司高度重视猪场生物安全问题，不断落实现有防控体系的执行力度，

不松懈，坚决做好生物安全防控，提升公司的核心竞争力。同时不断优化升级防御水平应对突变疫情，树立行业标杆，实现了优异的经营指标和业绩。公司的生物防控体系也由此得到了农业部的高度认可和推广。

#### 4、主动淘汰低效母猪加速种猪体系的优化，确保公司未来发展轻装上阵

2020年第四季度及2021年第一季度，公司领先于行业集中淘汰80万头低效母猪，这一主动淘汰宣告公司种群优化工作接近尾声，随着自产高效二元母猪逐渐发挥效能，仔猪成本将出现明显下降，最终会反应公司终端养殖成本的竞争力。

#### 5、管理增效：大量大学生人才储备，全员持股，机制理顺激发活力

事业合伙人计划、员工持股计划、限制性股票与股票期权激励计划的组合拳实现成果共享、风险共担，充分激励实现人才自循环。

过去两年公司新增3万名员工，其中包括2万名大学生引进。后续将持续扩充人员梯队，通过全面构建企业学习生态，提升员工的能力与素质。2020年，公司完成对新晋大学生超过1000名分场长的输出；同时通过事业合伙人计划、员工持股、限制性股票与股票期权的组合拳，与养殖户、员工、客户充分协同，共享利润，以充分激励及留住核心人才。

### （二）2021年一季度业绩情况

2021年一季度，公司实现营业收入127.05亿元，同比增长78.07%；归母净利润2.12亿元；其中饲料板块利润0.12亿元，养殖板块的利润2.01亿元。

2021年1-3月，公司累计生猪销售257.86万头，同比上升145.98%，其中商品猪201.08万头（含淘汰母猪），仔猪56.78万头；累计销售收入80.04亿元，同比增长80.00%。

特别说明的是，一季度由于集中淘汰35万低效母猪，影响养殖利润近14亿元，扣除淘汰母猪影响，养殖板块同比是有大幅增长。另Q1经营性现金流-36.58亿元，系公司一季度战略原料采购所致，报告期内公司合计采购约41亿元进口玉米和小麦，另因生猪存栏增加故而增加了饲料、兽药疫苗的消耗。相关重点数据如下：

1、**母猪**：截止至一季度末公司能繁母猪119万，后备母猪80万，后备里已无三元母猪。经历了20年四季度和21年一季度低效母猪的集中淘汰，现有种猪群体的效率将有非常明显的提升，从4月份的实时数据已经可以看到非常明显的变化，随着后期PSY逐步提高到一个正常生产水平，制约公司高成本最核心因素—

—仔猪成本高问题将彻底解决。届时公司有信心实现母猪规模和性能处于业内领先水平。

**2、栏舍：**母猪栏舍交付 220 万，加上在建的合计 300 万，满足远期；育肥猪舍已经交付 1200 万，开工中的接近 1300 万，进度可匹配育肥投苗的进度。

**3、成本：**Q1 拆分来看，养殖完全成本约 21.6 元/kg，仔猪的成本约 890 元。事实上上一季度公司实现肥猪利润约 13 亿，仔猪利润约 3 亿，但由于一季度提前淘汰 35 万低效母猪亏损约 14 亿，最后导致一季度的归母利润只有 2.11 亿。

**4、其他：**管理费增加了 8.8 亿，主要为股权激励增加 1 亿，薪酬增加了 4 亿，防非投入增加 2 亿。

其中薪酬增加主要是因为去年新增 1.8 万名大学生产生，这部分大学生还处于练兵阶段，所以费用较大。

**5、仔猪成本将快速下降：**低效母猪淘汰已进入尾声，剩下的种群基本都是高效的，伴随着公司自产二元种猪上量，同时种猪体系的优化完成，公司整体养殖成本将快速下降。展望 1-2 年，海外引种开始真正发挥效能，350 万母猪完全自主循环，种群效能将完全发挥出来，仔猪成本预计明显低于非瘟前水平。

## 二、投资者提问及回复情况如下：

**Q：请问林总对现在养殖行业的格局和门槛怎么看？**

A：坚持养殖行业向头部聚集的看法。去年下半年到今年一季度，多变的疫情不容乐观，非瘟常态下使得有技术、有资金储备的大企业有更大发展空间。所以，接下来养殖行业还是一个集中化的过程，而且集中化阶段会持续进行。

**Q：请问林总，行业产能的恢复情况据您了解目前怎么样，现在是否还是非瘟常态化，产能恢复缓慢的观点。近期猪价连续下跌您怎么看，对未来的猪价怎么看？**

A：根据农业部数据，产能恢复从去年开始恢复到 80%的水平，去年冬季北方受疫情的影响，产能损失较大。集中出栏、价格下跌之后恐慌抛售、超大体重猪出栏，使得今年猪价快速下跌。接下来猪价的走势取决于南方疫情的情况，通过连

续两年数据，冬季北方防非压力非常大，南方雨季时防非压力非常大。如果南方疫情爆发，还会使得猪价有一定影响。但是，目前通过现有监测情况来看，南方还没有进入爆发的阶段。所以对接下来猪价保持谨慎乐观的态度。

**Q: 养殖上游育种进展，未来目标和规划？**

A: 2019 年底到现在公司整体从国外引进 11120 头种猪，包括法全球最优质的四大品系，加系、美系、丹系、法系，主要为匹配 350 万头母猪群体的打造。此次引种在种群和品系选择上都做了充分的考虑，群体搭配下来使得公司 3-5 年内保持领先水平。核心群体也能够支撑整个内部的循环，不会出现引种-退还-再引种-再退化的恶性循环。同时推进种猪育种甄选，对种猪场进行了不同的分类，把品系和性能做了匹配，使得在种猪上既能够保证现有群体优势，又能够快速培育出我们所希望的品种。目前，公司杜洛克核心群体已经做到百日龄 135 公斤，在行业内是一个绝对领先的水平。未来还会进行分类，通过不同类型的育种指标，达到育种目的。

**Q: 下游屠宰分割和肉食品是不是一门好生意，有无考虑进入，切入点和战略是怎样的？**

A: 终端产业链延伸的战略是：考虑到屠宰端产能过剩情况明显，对屠宰行业不进行大肆扩张，未来更多选择终端品牌打造，通过中央厨房的方式满足年轻人对美味、简单快捷这一类型食品的衍生。但公司也不会很开快进行布局，两年内公司都会聚焦到养殖生产水平提升、成本的打造上。

**Q: 能繁母猪的结构？ PSY 跟四季度比改善幅度？**

A: 截至 3 月末，公司拥有能繁母猪 119 万头，后备母猪 80 万头。119 万头能繁母猪里面还有大概 30 万头是之前外购的种猪，其中有 5 万头二季度会淘汰，剩下的 25 万性能较好，会正常留用。80 万头后备母猪全是自己培育的二元种猪，没有外购。所以淘汰完最后 5 万头低效母猪之后，整个种群差不多 90%都是自己培育的母猪。高效的母猪指的是 psy 能做到 20 以上，psy20 以上对应的仔猪成本大概是 500 元左右。海外引种的在去年 11 月已经产下祖代猪，今年下半年就会有父母代出来，明年下半年就会批量进入市场，我们对海外这批猪的 psy 期望是做到 25。

**Q: 今年一季度，种猪的存活率和投苗量受到什么样的影响，二季度如何展望？**

A: 一季度公司投苗量 470 万头，二季度预投苗量 500-600 万头，目前基本无外购。今年 Q1 公司育肥存活率受到北方疫情的影响有些许下降，从之前 90%降至 88%。

**Q: 2021 年 100 亿的盈利目标是否会下调？**

A: 现在没有下调计划，整个团队对实现 100 亿的目标充满信心。

**Q: 2021 年一季度相比年报生产性生物资产，为什么是下降的？**

A: 因为一边在淘汰低效母猪一边在自产二元猪进行补充，公司 2020 年底和 2021 年一季度末的能繁母猪和后备母猪的数量是差不多的。生产性资产金额下降的原因是 2020 第四季度和 2021 年一季度一直在淘汰低效母猪所致，且该类母猪大都是外购，入账成本较高；一季度新补充的自产二元母猪成本较低，入账成本较低。所以虽然头数变化不大，但总体生产性生物资产金额是下降的。这也说明之后公司的仔猪成本也会降低。

**Q: 一季度淘汰母猪亏损的 14 亿进行拆分？**

A: 淘汰母猪亏损 14 亿拆分：其中一季度非经常性损益中的非流动资产处置 5.22 亿，是因为去年冬季北方疫情较为严重，公司有 8 万头母猪受到影响，该 8 万头猪包含在 35 万头淘汰母猪当中；其次主动淘汰 27 万头低效母猪，头均亏损 3200 元，大约共亏损 9 亿。

目前低效母猪淘汰工作已经进入尾声，Q2 只剩 5 万头尾数。

**Q: 自繁自养和公司+农户养殖模式的比例？**

A: 产能上“公司+农户”和自繁自养比例从 2020 年的 6:4 预计调整至 2021 年 4:6 左右，年底实现育肥产能 4000 万头。

**Q: 未来几年公司的资本开支计划，如何解决资金问题？**

A: 去年非公开 75 亿、可转债 16 亿以及 2020 公司利润可完全覆盖所需资本开支。

**Q: 请问林总有传闻环保开始严格，各地养殖指标已经拿不到，该情况是否属实？**

A: 未来环保指标趋严是必然趋势，过去两年公司拿到的指标已经能够支撑远期

6000 万头的规划，公司今年重点工作为抓生产，抓成本。

**Q: 公司怎么应对疫情常态化，常态化后正邦一头猪能赚多少钱？**

A: 非瘟常态化是不可避免的问题，在面对非瘟的问题大家都是平等的。行业头部工业化趋势明显，生物安全防控和精细化管理是公司的主要竞争优势。随着公司养猪规模不断扩大，对人员的管理要求逐步提高。一方面需要加强标准化流程化建设；另一方面还是精细化系统的落实，指导员工合理科学养殖，并进行线上考核，系统的落地也标志着公司从农业化向工业化迈进的步伐。

未来随着非洲猪瘟常态化，一头猪的盈利空间若下降到 300-500 元，小的养猪场的风险补偿不能满足要求，势必退出市场。此时，规模化企业通过产业链的整合、供应链优势、生物安全育种和精细化管理之后，将会体现出非常强的竞争力。

**Q: 正邦出栏量已经是行业第二，还有哪些方面可以提升？**

A: 从降成本的方向考虑，主要从以下几个方面：

- 1、种猪群体优势上快速降低成本：通过自产种猪的使用，不外购种猪和仔猪能够有效降低成本；
- 2、精细化管理：随着生产标准化同步，防非的损失上做一些精细化处理，尽可能提升生产成绩；
- 3、技术上：包括互联网技术的使用，使标准化通过系统来落地，深入落实到生产现场。技术上还包括营养技术、配方体系、育种体系也都是突破重点，同时邦繁宝、邦养宝、邦才宝、邦建宝四大系统也都是精细生产的工具和手段，接下来还会在信息化和数字化上投入更多资产原，解决实际生产上的成本问题；
- 4、供应链体系建设：包括进口原材料、替代原材料，降低饲料成本；
- 5、团队建设：在团队激励上、组织构建上不断寻找使团队更激情、更狼性、更负责任的方式方法，包括不断推行的激励措施，同时也包括对一线生产团队激励上进行调整和新的尝试。

附件清单(如有)	无。
日期	2021 年 04 月 28 日