

证券代码：002234

证券简称：民和股份

## 山东民和牧业股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2022-004

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
活动参与人员	浙商证券：王琪、江路      开源证券：张习方 海通证券：及晶晶          九方智投：周亮亮 华融基金：王勃轩          上银基金：李炤圻 华商基金：陈 凯            磐耀资产：辜若飞 淳厚基金：廖辰轩          中银资管：张 燕 中信理财：宁 宁            宽潭投资：雯 妮 灏霖投资：蔡麟琳          光大保德信：王凯 尚近投资：赵 俊            华泰保险：张 燕 睿沅资产：丁 颖            刘力侨 杨德高                        吴诗羽
时间	2022年11月2日
地点	—
形式	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书兼副总经理：张东明 证券事务代表：高小涛
投资者关系活动主要内容介绍	交流主要内容如下： <b>一、公司目前经营情况介绍</b> 公司主要业务包括父母代肉种鸡的饲养、商品代肉鸡苗

的生产与销售；商品代肉鸡的饲养与屠宰加工；饲料、鸡肉制品的生产与销售。主要产品为商品代肉鸡苗和鸡肉制品，公司生产的饲料以自用为主。子公司民和食品以进行商品代肉鸡屠宰加工，并生产冷冻鸡肉制品为主，根据客户的不同需求，提供肉鸡分割产品。

当前种鸡存栏 320 万套左右。前三季度鸡苗成本相比以前年度上涨，原因是玉米、豆粕等原料价格涨幅较大。因为行情不好，公司做了产量上的调整，鸡苗销量整体低于去年，10 月、11 月是传统销售旺季，近一段时间鸡苗产量已有所恢复。公司父母代种鸡饲养以 AA 为主，部分是哈伯德新利丰、罗斯和少量其他品种。

公司商品鸡屠宰规模为年宰杀 3000 万只左右，7 万吨的基础产能，屠宰规模相对稳定。由于毛鸡价格上涨较快，鸡肉价格基本上没有变化，鸡肉业务成本较高，目前处于亏损状态。

公司定增项目的种鸡场现在已经开始建设，计划 2023 年底全部建完，产能在 8000 万-1 亿只鸡苗。由于项目涉及数个养殖场，因此完工的养殖场先行投产，目前已经开始陆续进行饲养工作。

与种鸡项目配套的孵化场在临沂，基础已经做完，现在正在进行主体建设，预计明年建成，和种鸡形成配套。

公司熟食工厂已经投产，目前每个厂的生产规模在 500-600 吨/月左右。

电商业务发展比较迅速，今年四五月份开始投入在抖音、天猫平台，抖音是主战场，包括直播间和达人带货。蓬莱工厂和潍坊昌邑工厂的熟食制品。未来会根据公司的发展情况扩大电商业务。

引种方面：5 月开始国外引种不顺畅，断档导致未来鸡苗短缺，目前中国的引种远低于预期。所以对未来的行情比

较看好，但是受疫情影响，消费端不是很好。

虽然猪肉价格有一定上涨，但是鸡肉价格没有上涨，养殖成本的增加使得鸡肉成本增加。未来要实现比较好的态势，还要看消费端的成长情况。虽然需求端没有大的改善，但是供给端出现了大的缺口，短时间内无法达到供需平衡。

## 二、问答环节

### 1、种鸡场强制换羽的情况？

答：父母代种鸡强制换羽目前还未发现，因为价格并不高，大家也看不到未来价格能涨到多高的态势。现在的价格在 4 元左右，对这个行业来说 2.7-3 元的成本没有到让大家强制换羽来赌明年的情形的地步。

### 2、疫情对鸡肉的消费有多大的影响？

答：现在毛鸡价格高、屠宰压力大、鸡肉价格一直涨不上去。白羽肉鸡不像猪肉，猪肉更多地流向家庭消费。鸡肉的消费场景更多地集中在快餐、外出就餐。当前行业大部分开始往下游做熟食产品，这可能会提升未来的消费。一个是空气炸锅的价格越来越便宜，应用到很多家庭里去，另一个是白羽肉鸡企业慢慢往下游做。大部分上市公司开始做熟食/半熟食的调理产品，会为后续的鸡肉消费提供一些机会，但是现在还不是主流。

3、未来食品业务的鸡肉原料全部靠自己养殖的商品鸡内供吗？

答：目前是的，因为我们目前熟食的规模还没有起来，现在所有的产品是自己的屠宰场供给。

4、饲料对咱们的商品代鸡苗有一定的影响，而且未来肉鸡养殖饲料的影响应该更大。那未来咱们养殖规模扩大以后，饲料能全部满足自我供应吗？

答：能满足。现在商品鸡养殖规模还没有扩。可转债项目里有 4000 多万只商品鸡的项目要建设，现在没建设，考虑

到，1、现在是养殖低谷；2、熟食产能没有发展得那么快。目前种鸡和自有商品鸡的饲料产能完全是可以的，如果未来商品鸡经营规模扩大的话，饲料厂要进行重建，现在已经开始筹划饲料厂的重建，开始进行选址、设备选型等前期工作。

5、目前种鸡和商品鸡的单羽养殖成本是多少？

答：关于商品肉鸡的养殖成本，饲料占大头，其次鸡苗的价格是随时变化的，商品肉鸡的养殖成本根据鸡苗价格随时变化。毛鸡出栏的主要成本：鸡苗成本（变动）、饲料成本（一只鸡对应一定量的饲料，会根据饲料成本、采购的变化而变动）、人工费用、药费、疫苗费用，冬天加上取暖费等。

6、可转债项目包括屠宰项目和商品代肉鸡的养殖项目目前的进度和规划？

答：可转债项目目前暂停，商品鸡养殖和屠宰项目需要大量的资金投入，这两年行情不好，不进行大的投入；屠宰和商品鸡养殖都不是特别赚钱，特别是屠宰，整个行业全线亏损。因此近期更多的精力在种鸡养殖熟食制品业务，把熟食制品业务先做起来，未来根据熟食品的发展规模用自有资金进行投入，慢慢扩产能，生产压力、资金压力、经营压力会小一点。

未来熟食品牌打响以后，熟食品的扩展、商品鸡养殖和屠宰扩产三个项目将来也是匹配在一起的，要根据未来两到三年熟食品的发展情况来做。

7、熟食品有线下售卖吗？

答：公司只在蓬莱当地有公司自营的专卖店。除了抖音等平台直播带货，还有工厂自己的B端客户，目前没有线下铺货。

8、相对于其他种鸡的平养，咱们笼养的优势体现在哪些方面？

答：1、鸡不接触粪便，生产管理方面比平养简单一点；

2、采取人工授精的方式，虽然劳动强度大，但是受精率较高；  
3、节约用地，生产效率、土地利用率高，民和一直采用笼养的方式，笼养的占地面积小一些；4、养殖环境比平养更好控制，鸡之间不相互接触，在疫病防治、环境的控制方面更有优势，比平养的劳动强度大，因为需要人工授精。

9、祖代鸡引种受阻造成国内供应不足，会对咱们样的父母代种鸡厂有影响吗？

答：会有价格方面的影响。因为一旦出现供给的偏差，价格可能会涨得比较多。质量方面，可能会受到影响。总的引种量不会存在大的偏差。

10、最近禽流感对国内的影响？

答：我国的禽流感是强制免疫的，很难再像 2004、2006 年一样出现大部分的禽流感了，因为现在大部分都是强制免疫，特别是大厂，管理得好的话不会出现大部分感染的情况。

11、预期未来什么时候上游会开始涨价？

答：已经开始涨价了，现在父母代到了 30 多元，下个月可能会更高。

12、电商平台上民和的熟食制品相对其他产品价格明显偏高，请问产品价格为什么定那么高？参与竞争的策略？

答：是企业定位的问题。公司一直自养、笼养育种，熟食工厂一直做的是出口的标准，熟食品加工厂也引进了国外最先进的设备，基于这些优势，进行自己的定位。鸡肉行业的竞争比较激烈，各种价格都能买到对应的产品。我们主要是要体现自己的优势，我们本身的成本高，主要做到，1、真材实料；2、用最好的原料、配料、调味料、油来做产品来抓住高端客户。民和熟食产品的价格贵，但产品质量对得起价格。

13、电商平台上与知名带货主播或者其他大 V 的合作是长期合作即相关主播每个月定期宣传还是每次要找新的主

	<p>播?</p> <p>答：有定期的，也有不断挖掘的。有一些是定期的，每个月或每周都会上线 1~2 次，也有新开的客户，刚开始需要谈一次性的带货，根据带货情况决定是否合作。有的主播不适合带食品类的产品，有的比较适合我们的产品。</p>
本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无