

证券代码：002458

证券简称：益生股份

山东益生种畜禽股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-012

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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（策略会）
活动参与人员	中金公司：樊俊豪、王思洋、龙友琪、李梦遥 开源证券：陈雪丽、尤奕新、王高展 国泰君安证券：钟凯锋、李晓渊 创富兆业金融：马国庆、陈继宏 华创证券：顾 超 中信产业投资基金：欧阳婧 嘉实基金：潘润杰 中邮创业基金：綦 征 南华资管：赵 培 浙江农发投资：赵文杰 安信证券：冯永坤 恒生前海基金：鲁 娜 华能信托：张秦铭 中银国际证券：刘 航 致合资管：施钦坚 中信建投证券：张 燕 古木投资：苏 鑫 渝乾璐投资：陈少楠 中信期货：冉世林 淡水泉投资：高 星 农商理财：况 英 宁银理财：王 俊 朱雀基金：胡小骏 观火投研：高 攀 中海基金：姚 炜 建信保险：董睿琳 胤胜资管：平开明 旌安投资：刘玥辉 利幄资管：张 智 汇鑫投资：杨君弈 乾和资产：杨日旭 Schroders：童若凡
时间	2023年09月06日-09月07日
地点	山东益生种畜禽股份有限公司会议室 上海浦东香格里拉酒店、上海东方滨江大酒店
形式	现场调研、电话会议
上市公司 接待人员姓名	总裁、董事会秘书兼财务总监：林杰 证券事务代表：李玲

交流内容及具
体问答记录

一、公司情况介绍

益生股份成立于 1989 年，主要引进、繁育世界优质畜禽良种，向社会推广种鸡、种猪及商品肉雏鸡，公司以高代次畜禽种源供应为核心竞争力，是我国乃至亚洲最大的祖代肉种鸡养殖企业，祖代肉种鸡饲养规模连续十多年雄居全国第一，约占国内市场 1/3 的份额，公司商品代鸡苗的销量在国内也是最多的，约占国内市场 1/10 的份额。

公司大力实施种源净化战略，持续在祖代种鸡场、父母代种鸡场开展禽白血病、鸡白痢、鸡滑液囊支原体、鸡败血支原体的疫病净化工作，确保种源健康，产品质量得到市场的高度认可，公司是中国首家白羽肉鸡国家级禽白血病净化场、首批家禽疫病净化示范区建设企业、首批白羽肉鸡国家肉鸡良种扩繁推广基地、国家重点研发计划项目示范种禽场、动物疫病净化创建场.....

公司在发展种鸡业务的同时，大力扩大种猪产业，公司将借鉴肉种鸡发展的成功经验，建立起更现代、顶级防疫的原种、祖代、父母代的种猪繁育体系，向社会提供更健康、更优良的种源产品，未来将通过种鸡和种猪的双轮驱动，以提高公司抵御风险和盈利的能力。

展望下半年，从供给端看，因美国禽流感 and 航班的问题，从 2022 年 5 月至今，我国祖代肉种鸡的引种量较少，进口量同比大幅下降，我国祖代肉种鸡的存量已经连续多个季度呈逐步下降趋势。因祖代肉种鸡的引种量少，从 2022 年 12 月开始父母代种鸡的价格就较高，我们预计未来父母代种鸡的价格也是在高位运行。从祖代种鸡传导到商品鸡苗至少需要 14 个月的时间，这将主要影响今年四季度我国商品代肉鸡苗的供应。从公司销量的视角来看，公司四季度商品苗销量减量。

二、回答投资者的有关问题

1、今年公司父母代鸡苗和商品代鸡苗的销量是多少？

答：预计今年公司商品代鸡苗销量为 6.2 亿羽，父母代鸡苗销量为 1000 多万套。

2、饲料价格上涨，公司养殖成本有无明显变化？未来成本是否有下降的空间？

答：公司养殖成本相对稳定。饲料价格上涨对公司的影响较商品鸡养殖户小，未来随着公司财务成本的下降，生产效率的提升，公司

养殖成本有下降空间。

3、我国祖代肉种鸡的引种情况和公司引种情况如何？未来是否能大量引种？

答：目前我国只能从美国的阿拉巴马州引种（新西兰可引进科宝种鸡），2023 年以来，全国每月祖代肉种鸡的引种量大概有三四万套，公司平均每月能够引种近 2 万套。美国家禽不打禽流感疫苗，秋冬季节来了，候鸟迁徙，不排除再次发生禽流感的可能，由于阿拉巴马州的产能有限，因而不具备能大规模供种的可能性。

4、公司对未来市场行情的判断？

答：受美国禽流感和航班通航影响，从 2022 年 5 月开始，我国祖代肉种鸡的引种量较少，进口量同比大幅下降，从祖代种鸡传导到商品鸡苗至少需要 14 个月的时间，这将主要影响今年四季度和明年我国商品代肉鸡苗的供应，预计今年四季度和明年我国白羽肉鸡行业的景气度高，同时随着健康的消费理念日渐深入人心，外卖产业发展和预制菜品的兴起和普及，未来鸡肉消费增长空间巨大，消费需求也向好。

5、公司为什么发展种猪，做种猪的优势是什么？种猪的利润情况如何？

答：公司祖代肉种鸡饲养规模连续十多年雄居全国第一，商品代鸡苗的销量在国内也是最多的，在公司鸡业务已经发展成行业第一的基础上，公司开始大力发展种猪产业，立志于为我国两大主要肉类的种源供应贡献力量。

在原种猪养殖方面，公司已积累了二十多年的丰富经验。公司的种猪在连续 7 年的山东省种猪测试中，获得 5 次第一和 2 次第二的好成绩，2013 年被认证为国家生猪核心育种场，2019 年公司被评为山东省猪伪狂犬疫病净化创建场，2021 年被评为国家级猪伪狂犬疫病净化创建场。公司繁育的种猪具有繁殖性能高、生长速度快等优点，公司种猪质量好，市场认可度高，具有良好的盈利预期。

6、公司鸡苗价格较市场价高的原因是什么？未来大型养殖场和小型养殖场的商品鸡苗价格差会扩大吗？

答：公司鸡苗价格高的原因：

(1) 质量优势，公司大力实施种源净化战略，为客户提供的鸡苗具有成活率高、料肉比低等性能优势，能为客户带来更多的收益。

(2) 规模优势，公司能够一次性满足大客户同批次、大批量的引种需求。

大型养殖场因单批次供种能力强，质量稳定，商品鸡苗溢价较高，和小型养殖场的鸡苗价格差在逐步拉大。

7、协会数据显示祖代肉种鸡和父母代种鸡的存栏量仍在高位，怎么理解？

答：我国祖代肉种鸡的存栏量已经连续多个季度环比下降，协会父母代种鸡的存栏数据是根据监测的样本企业推算出来的数据，目前安伟捷公司旗下的种鸡是慢羽种鸡，祖代慢羽种鸡产的父母代鸡苗相对较多，而父母代种鸡产的商品代鸡苗较少。

8、怎么理解猪周期和鸡周期，猪价对鸡价有制约吗？

答：当猪肉或鸡肉价格较高时，养殖户、企业为增加盈利进行补栏，由于畜禽产品有相对固定的生长周期，市场供应增加具有一定的“时滞效应”，其价格在一定时期内仍然维持高位，但随着出栏畜禽逐渐增加，市场供应增加最终将导致供过于求，畜禽价格逐渐回落；在畜禽价格回落至低点时，养殖户、企业出现亏损或微利状态，于是逐步减少养殖量，最终导致供不应求，畜禽价格再次进入上涨周期。上述变化规律最终使得我国肉鸡及生猪价格呈现周期性波动。

鸡肉和猪肉具有相关性，随着生猪产能调节，猪肉价格上行会带动鸡肉价格上行，从而带动鸡苗的价格上涨。但是现在鸡肉价格也开始走出自己独立的行情，白羽肉鸡产业链各环节的利润率不一样，在屠宰产能过剩的情况下，屠宰端对毛鸡的需求增加，这对鸡苗价格是利好的。

9、未来鸡肉的需求情况？

答：从需求的角度来看，鸡肉具备“一高三低”（高蛋白、低脂肪、低热量、低胆固醇）的营养特点，更加符合健康食品的消费理念，在我国肉类消费中的占比呈稳步增加的趋势，随着健康的消费理念日渐深入人心，外卖产业发展和预制菜品的兴起和普及，未来鸡肉消费增长空间巨大。

10、近期淘汰父母代种鸡的量不大？

答：目前父母代种鸡淘汰情况正常，现在养殖户购买鸡苗能赶在年前出三批毛鸡，鸡苗市场需求向好，商品鸡苗价格上涨，父母代种鸡淘汰的相对慢些。父母代种鸡如果在9月份左右换羽，出栏高峰会落在停孵期，所以近段时间换羽的动机不强，有利于后期鸡苗价格的提升。

11、公司会根据市场行情调节鸡苗的产量吗？

答：公司父母代鸡苗的产能由饲养的祖代种鸡数量决定，公司商品代鸡苗的产能由饲养的父母代种鸡数量决定，从种鸡开始饲养的那天起，就已经确定了其未来的产量，鸡的生长周期不能人为调节。今年公司商品代鸡苗产能的增加主要来自新增的产能和饲养模式调整带来生产效率的提升。

12、益生909小型白羽肉鸡的性能优势？现在的产能是多少？未来的产能规划是多少？

答：益生909小型白羽肉鸡具有产肉率高、肉品好、抗病力强、成活率高的优势，适合平养、笼养多种饲养方式，既可以走活鸡，也可以杀白条鸡，特别适合在关闭活禽市场后替代三黄鸡进行屠宰加工。益生909小型白羽肉鸡现在的年产量约为8000万羽，预计到十四五末期，公司商品代白羽肉鸡苗和益生909鸡苗年销量合计10亿羽，其中益生909鸡苗约3亿羽。

13、未来鸡肉的消费量是否会有提升？

答：我国禽肉的总产量呈逐年上升的趋势，禽肉产量占肉类的比例总体也是逐年上升的，2021年我国人均禽肉产量为16.9千克，2022年为17.3千克，但是我国人均鸡肉的消费量与美国、日本等发达国家相比仍有较大的差距，未来鸡肉消费的增长空间仍很大。肉鸡产业具有节水节粮节地的特点，是我国大力发展的朝阳产业，鸡肉具有“一高三低”的营养特点，随着航空机场、旅游酒店和餐饮业的恢复、预制菜品和快餐的兴起和普及、老年人口的增加，未来我国鸡肉在肉类消费中的占比将更大。

14、公司的定位和布局，是否计划向下游发展？

答：公司始终以高代次畜禽种源供应为核心竞争力，专注种业的上游环节。

	<p>15、公司的管理水平是怎样的？</p> <p>答：公司以“比学超”为抓手，以“传帮带”为纽带，通过做好人员管理、现场（办公）过程管理、基础规范关键点管理和安全节俭管理的“四管”方法，实现公司规模和产品质量持续稳步提升。公司以 ISO9001 质量管理体系严抓现场生产管理, 并通过精细化管理和成本控制等措施，管理效益稳步提升。</p> <p>16、公司在股权激励方面的措施？</p> <p>答：公司目前正在实施的员工激励措施有激励基金计划及员工持股计划，能够吸引和保留优秀管理人才和业务骨干，发挥员工的主观能动性，提高工作效率，提高公司员工的凝聚力和公司竞争力。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>