

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：20210603

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	华夏基金：夏云龙、杨晋；天风证券：魏振亚、陈炼
时间	2021年06月03日 15:30-17:30
地点	南昌公司会议室
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
<p>Q：公司这次引种 1 万头，但之前却没有进行如此规模的引种，原因是什么？</p> <p>A：企业是否进行大规模引种先决条件要考虑资质和核心场匹配数量，首先需要相应的隔离场才能申请，在隔离场数量上，公司有两个隔离场，四川 1 个，云南 1 个；另外公司在全国有 2 个国家核心场、12 个曾祖代育种场、11 个纯种扩繁场、33 个祖代场，还有行业资深育种专家王青来带领的 300 多人的育种团队，这些都是我们进行国内最大规模引种的前提。</p> <p>至于如此大规模引种的主要原因是管理层的决心。要满足我们远期 350 万头二元母猪的正常循环一般只需要 6000 头 GGP 就足够了，但我们总计引种了 11120 头，最主要的目的是要建立起正邦的基因库，并培育出自己的配套系，实现一劳永逸。这块现在已经有了重大的一些突破，预计明年就会在商品代逐步体现出来。</p> <p>Q：是否是因为疫情导致将引种作为优先级去做？此次大规模引种是基于什么魄力或者考虑？</p>	

A: 引种的核心还是要建立自己的基因库和育种体系。在非瘟前，公司出栏量较小，当时的母猪供应与现在母猪供应不是一个量级，之前保持每年更新 35%，一部分会自己扩繁，一部分外面引种，因为这种方式花费最少，见效最快，但缺点就是隔几年就要对外引种。这次如此大规模的引种，首先是我们判断公司已经具备一定的规模去支撑建立自己的配套系，而且有足够数量的核心场、扩繁场，还有育种体系、人才支撑；另外也是着眼未来，要打造行业有竞争力的成本，最核心的还是种猪，有自己稳定的育种体系，才能从源头上把控仔猪的成本、生长质量等指标。

其次如此大规模的引种确实是需要魄力的，从引种曾祖代到商品代创造价值前后大概需要两年半的时间，这前面的两年半需要投入大量的人力、物力、财力，特别是想建立起自己的育种体系还需要加倍的投入，这些在当期体现的都是成本，但利在长远。这一定是基于管理层的决心和魄力，才能支撑整个育种团队的投入。

Q: 目前行业中每个公司将降成本作为很重要的事情。降成本一方面育种，另一方面是育肥。育种一方面通过引种，一方面通过管理。公司降成本的途径？

A: 在非瘟前，头部公司成本差别不大，细微的差别主要在于行业的非标准化，每个公司成本核算方式不大一样，另外就是地域的差别带来的原材料、销售价格的区别，最后体现的头均利润水平是差不多的。

公司降成本的途径：1) 通过种猪：源头上降低单头仔猪的断奶成本；2) 通过营养配方改良：一方面是养殖主粮的使用，另一方面是添加剂的使用，这些都可以进行优化，以达到降成本目的；3) 在兽药和疫苗上：精准和简化的用药同样可以减少公司的养殖成本；4) 猪栏设计：用最少的能耗打造最适宜的养殖环境，这一块就涉及到猪场的设计，公司是真正自己设计猪场的，公司猪舍标准化设计人员 60 余人，数字畜牧研究院 200 多人，通过对精细化小环节（例如，猪舍温度控制的最优化）的控制都能达到降成本效果；5) 管理体系、组织形式最优化：未来大量设备的使用使得人员不仅要会养猪还要会使用系统。公司招大学生是因为养殖模式的改变，需要有大量的跨专业人才和高素质人才。整体上正邦现在在做的还是立足长远，从源头上、从各个环节上，打造综合竞争力。

Q: 非瘟之前行业是稳态的，但非瘟将稳态打乱。假设未来非瘟常态化后，那么现在与同行比养殖成本差异和非瘟之前相比是否扩大了？

A: 非瘟前, 各家企业防疫都在同一层次, 成本差异不会太大。非瘟后, 我们种群受到冲击, 为了实现快速扩张, 必须进行父母代和商品代的临时外购, 在这个过程中, 成本是非常高的。二季度完成母猪更新之后种群就基本恢复到非瘟前自主内循环的状态了, 预计经过一个完整的批次出栏之后成本就会降低到行业优秀水平, 剩下的行业头部企业之间的成本比拼会回归到谁能用最低的花费防住非瘟, 谁能通过精细化管理把效率提到最高, 当然这两块综合的成本差异应该是在几毛钱之间。

随着公司引种的完成, 公司种猪效率会大大提升, 加上管理和生产成绩上的提升, 成本差异会越来越小。

Q: 价格下跌是不是会调整出栏目标?

A: 不会刻意调整出栏规划。这两年公司从源头上做了很多布局, 无论是波峰波谷公司都会坚持自己的发展目标。公司还是要把管理提上来, 把成本做下去。猪价下跌对于养殖行业回归理性是有好处的。

Q: 若目前这个价格持续一年, 公司如何准备?

A: 公司已经提前在做这个准备。基于降成本的考虑, 公司去年率先进行低效母猪的淘汰。

Q: 自养模式是不是越来越好?

A: 规模大时, 自繁自养模式较好, 超过一定规模的“公司+农户”会导致管理成本的提高, 当然高水平、与公司配合度高的养户还是非常优秀的。规模不大时, “公司+农户”比自繁自养扩张得快。两种模式都可以降低成本, 叠加非瘟和规模扩大后, 自繁自养会占优势。两者的优劣势是一个动态过程, “公司+农户”产能扩张优势明显但因竞争成本也上升。站在非瘟和市场的角度来分析, 自繁自养和“公司+农户”会达到一个平衡点, 不单单是公司内部比例调整, 也是市场对“公司+农户”的态度。

Q: 公司集团财务质押情况如何?

A: 大股东及一致行动人质押率约 70%, 目前质押没有风险。集团出现反复的质押解押是因为考核机制, 集团资金部考核会和利率、期限等相关指标关联, 所以出现反复质押解押的情况。

Q: 公司目前的回购是什么样的考虑?

A: 公司本次回购的股票用于股权激励及/或员工持股计划。公司今年做了四种激励: 限制性股票及期权, 通过增发得到; 事业合伙人计划及员工持股计划, 股票来源是二级市场购买。公司考核激励是全方位的, 但养殖在某些业务方面很智能先进, 在某些业务模块又是劳动密集的, 因此如何精细化考核是公司比较关注的问题。公司员工除了个人 KPI 考核, 还有专项考核。而且, 股权激励范围广泛, 每个人都有机会。

Q: 公司低效母猪淘汰完了吗?

A: 差不多。淘汰低效母猪带来的养殖成本下降, 二季度会有一部分体现, 且二季度仔猪端的成本下降体现更快, 肥猪会稍慢一些, 因为二季度的肥猪是去年四季度的, 三季度肥猪端会下降更多。

附件清单(如有)	无。
日期	2021 年 06 月 03 日