

证券代码：300967

证券简称：晓鸣股份

宁夏晓鸣农牧股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：【2021】第 003 号

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	参会人员：海通证券 孟亚琦；华西证券 周莎；开源证券 陈雪莉；申万宏源证券 盛瀚；天风证券 陈炼；兴业证券 曹心蕊；广发证券 周舒玥；淡水泉投资 俞仁钦；西南证券 徐卿、刘佳宜、许宁庆、张童、姚盛中；东方证券 樊嘉敏；诚和昌投资 曹聘婷；中信建投 罗浩、刘森；南京证券 李栋
时间	2021 年 7 月 16 日
地点	参观地点：晓鸣股份青铜峡蛋种鸡养殖基地；晓鸣股份闽宁孵化基地 会议地点：晓鸣股份闽宁扶贫产业园会议室
公司接待人员姓名	公司董事长、总经理魏晓明先生；董事、副总经理、董事会秘书杜建峰先生；董事长助理、董办主任郭磊先生；证券事务代表蒋鹏先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、现场参观情况介绍 在魏晓明先生、杜建峰先生等人的陪同下，调研来宾从各养殖场区外围多角度参观了公司青铜峡蛋种鸡养殖基地（含 12 个场区）；在做好相关防护要求的前提下参观了公司闽宁孵化基地商品代孵化厅。 二、公司整体情况介绍

调研来宾集体观看了企业宣传片，公司董事长、总经理魏晓明先生介绍了公司基本情况、业务模式、经营模式、未来发展方向等。

三、调研的主要问题及公司回复概要

公司董事长、总经理魏晓明先生回答了各机构的提问，具体情况如下：

Q：公司商品代雏鸡产销规模何时可以达到全国第一？

A：公司计划商品代雏鸡销售量每年增长约 20%，按照此增速我们预计再有两年左右就能够实现这一目标。请大家注意的是这个不是业绩承诺，但公司已经针对这一计划，在养殖、孵化生产和市场储备等方面进行了相关的人力、物力和财力准备工作，例如今年南方种业中心的布局。

Q：我们与下游养殖客户的合作如何体现公司竞争力？

A：按照全进全出的经营方式，如一家大型蛋鸡养殖场或养殖企业一批需要采购 300 万羽商品代雏鸡，全国仅有头部的三家企业具备这样的供种能力。我们认为，大型蛋鸡养殖场在选择供应商的过程中，必定会考虑对方的批次产量、产品质量、经济实力等。

Q：公司向下进行产业链延伸的规划？

公司目前在河南兰考设有一座商品代育成鸡示范场，虽然设备是最好的，但由于折旧费用比较高，近两年才逐渐实现盈利。我们计划在发展好主营业务的基础上再向产业链下游进行延伸。

Q：未来蛋鸡养殖行业格局是否会发生较大变化？主要的驱动因素是什么？

A：未来下游消费端门槛提升，食品端的变革会改变蛋鸡行业的产业格局。就目前而言，农民养殖的效率和成本具有相对

优势，并且家庭农场的方式使得人力成本也较低。然而，终端消费的改变也会引发产业格局的重大变化，符合这一变化趋势的企业会获得较快增长。

我们认为，在食品生产领域，欧洲的今天就是我们国家的明天，欧盟地区的农业生产也是由小农经济逐渐成长为现代化规模经营的。公司层面，我们认为正大集团在历史上探索的发展道路是正确的，尽管花费了多年时间，但养殖效率不断提升，规模化效应使得鸡蛋的制造成本持续下降。

Q：公司商品代雏鸡售价与行业平均水平的差异如何？公司如何考虑量与价之间的平衡？

目前差价约为 0.3-0.5 元/羽。由于我们披露价格而竞争对手未披露准确价格，该数据仅为市场反馈的估测值。

我们对于量价齐升的基本原则为量在价前，也即为先提升公司商品代雏鸡的市场占有率，当实现较高的市场份额之后，再提高销售价格，当然，在提高销量的同时能提高售价就更好。

Q：公司的高床平养模式相较于山东、河南等地的笼养模式有何异同？

A：目前行业内主要有三种饲养方式：①平养&自然交配（本交）。②笼养&人工授精。③大笼本交（本交笼）。需要笼子较大，可实现公母鸡同笼养殖并有交配空间。成本方面，平养&自然交配的饲养方式要高于笼养&人工授精的饲养方式，但与大笼本交的饲养方式相近。此外，平养在实际操作过程中还具有两大技术难点，一为如何实现鸡群斗而不乱、二为较难适应气候潮湿的地区，同时国内也很难有比较适宜的土地空间和区位优势开展大规模平养。

我们采用的高床平养模式优势在于：①较大的运动量有助于提升鸡的健康状况；②通过自然选择来实现繁殖，平养中公

鸡竞争激烈，利用动物在自然界中本能选择和自然竞争交配繁殖权的特点，实现了优生。缺点在于：①养殖密度低，需要较多的土地资源；②单鸡固定成本投入较高，比如冬天在不牺牲通风的情况下鸡舍需要更多加温；③因运动量增加采食量增长约 2%-3%。

Q：公司在湖南常德的建厂规模情况？未来主要辐射的区域市场有哪些？

A：我们计划投资 1.5 亿元，在常德建设年产销量 1 亿羽商品代健母雏的南方种业中心，预计今年开工并于明年投产。常德史称“川黔咽喉，云贵门户”，位于湖南和湖北两省交界处，是我们精心挑选的位置。未来常德工厂将依托于有 1 亿多只蛋鸡存栏的湖北省以及有 6000-7000 万蛋鸡存栏的湖南省，辐射云南、贵州、四川、广东、广西、福建、江西等其他的南方省份，着重推广适宜南方地区养殖喜好的蛋鸡品种。

Q：如何看待公司与市场交流空间上仍有较多不足？

A：公司刚上市不久，沟通会也是第一次举办，需要学习的地方还有很多。但本人对于公司发展信心满满并且斗志昂扬，对行业和公司都十分热爱，并且拥有做出更好鸡苗的梦想。

对于公司发展而言，既定目标是成为中国蛋种鸡行业的领导者，成为全球蛋鸡行业的参与者以及中国食品安全的贡献者。目前公司发展情况良好，今年上半年业绩同比也有较大幅度提升。

Q：相较于其他养殖板块，蛋鸡目前规模化程度如何？未来的发展速度如何？

A：草食动物和水产养殖的规模化程度都比较低，家禽养殖的规模化程度是比较高的。具体到蛋鸡养殖领域，目前全球范围内蛋鸡养殖已经形成高度规模化和集约化的状态，国内最大

已经可以实现单栋鸡舍 40 万羽，国外则可以达到单栋 50 多万羽，福利养殖目前也已达到了 10 万羽以上的养殖规模。日本具有一定的例外性，这是由于日本对小农经济保护力度较大，某种程度上限制了大企业的进入。

目前我国蛋鸡行业规模化程度已经相对较高。根据近年来的国家蛋鸡产业体系发展调查数据，我国年存栏 1000 只以下的蛋鸡养殖户基本消失，此外农村改革为集中居住之后，房前屋后的养鸡模式也逐渐消失。我们认为，未来蛋鸡养殖行业的规模化程度将会进一步提升，一方面非规模场在取得土地方面会面临很多困难，而且环保政策使得门槛提高很多，另一方面规模化速度也会依赖于食品安全政策的严格程度。

Q: 下游养殖客户集中度越高，是否其议价能力越强并会使公司处于劣势？公司将会如何应对这一挑战？

A: 客户集中度提升带来的影响主要包括以下两大方面：①专业水平增长。客户对产品质量的要求会提升，同时会变得更加有计划性，连续生产、打破周期，这些客户就是我们的基石客户。②博弈能力增强。我们需要改变策略来进行配合，提供更加符合客户需求的服务和产品来提升粘性。我们安排部署相关人员重点推进面向大客户的服务工作。

Q: 兰考的育成鸡示范基地未来发展方向是怎样？

A: 育成鸡养殖和蛋鸡饲养是两个完全不同方向，设备、工艺、人才需求都不同，行业原则上需要进行合理分工。我们认为育成鸡是未来的行业发展趋势，不论国内外，大型养殖集团和中小养殖户一般都是采购青年鸡直接入舍。

我们当年与大北农合资的育成鸡示范基地设备投入较多，设备全进口，投入 4000 万元养殖 100 万只鸡，远高于行业每只鸡投资 10 多元的水平；同时，该基地包含了培养育成鸡人才等

其他附加功能。公司已经摸索出了育成鸡的养殖经营基本方法，实现盈利。但目前行业内还存在劣币驱除良币、良莠不齐的现象，市场发展格局尚不清晰，公司仍然认为以技术输出或者协作经营等商业模式参与的可能性更高。

Q：公司招股说明中披露的鸡苗价格与农业农村部提供的观测值产生差距的原因是什么？

A：农业农村部提供的数据为农贸市场监测数据，但因农贸市场交易量少，且多为特色品种，市场具备一定的稀缺性，因此要价较高，所以与真正交易价格不同，其产品的取价渠道不同。事实上，也可以理解为我们呈现出来的是出厂价格。

Q：商品代鸡苗、父母代鸡苗、育成鸡价格相关性和波动性如何？

A：鸡苗价格与鸡蛋价格高度相关但具有滞后性。目前我国蛋鸡行业的发展仍然是小规模大群体的状态，生产主体以中小规模养殖户为主，鸡蛋价格上涨，中小规模蛋鸡养殖户生产积极性增强，鸡苗需求增加，鸡苗价格因其供应量恒定而上涨。

淘汰鸡价格是鸡蛋价格的放大。鸡蛋价格越好，养殖户越不愿意进行淘汰，淘汰鸡价格越高；此外淘汰鸡价格和肉价也有一定关系。

父母代鸡苗价格更加不稳定。父母代鸡苗无专业生产厂商，我们也多为优先保证自供，因此父母代鸡苗价格在很大程度上取决于商品代鸡苗的供需格局，具有较大的销售不确定性。

Q：如何预测商品代雏鸡未来的市场空间？

A：目前每年销售量约为10-12亿羽，未来随着种鸡养殖效率提升仍有下降空间。按照国际惯例来看，鸡苗价格还应该再贵一些，行业整合带来的整体的市场空间应该会更大。

	<p>Q: 蛋鸡行业未来的竞争格局预计如何?</p> <p>A: 目前小散户已经基本消失, 部分区域性企业凭借固有客户和市场还在顽强生存。未来的行业发展趋势会是大型企业逐渐替代中小型企业, 行业竞争也会在大型企业之间展开。</p> <p>Q: 公司高品质产品未来是否会有更高的溢价? 完全成本又是否具有持续下降的空间?</p> <p>A: 由于生产效率较高, 鸡蛋目前是最便宜的优质动物蛋白。随着品质提升和品牌价值凸显, 我们认为未来鸡蛋附加值也会有所增长。目前随着行业发展逐渐进入稳定状态, 养殖户对雏鸡产品质量要求提升, 利润空间预计也会有所增加。</p> <p>从长期来看, 随着公司加快产能布局、养殖规模增加、生产效益提升, 虽然激励员工会增加薪酬开支, 但综合生产成本会下降, 逐渐趋近市场平均水平。公司生产效率会在实现满产之后得到提升, 但又会因发展新产能出现小幅下降, 然后再恢复增长。预计经过三年左右的时间, 公司会进入产能发展的新阶段。</p> <p>Q: 公司是否有育种计划?</p> <p>A: 公司目前暂无独立育种计划。我们和国际育种公司采用专业化分工的合作方式, 晓鸣股份目前只涉及制种环节。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 7 月 16 日