

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 005 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	天风证券 陈潇、陈炼、卢雨婷；万家基金 邱庚韬；太平养老保险 管静园；淡水泉投资 俞仁钦；英大证券 孙超；广东惠正投资 黄燕；永安期货 童诚婧；厦门普尔投资 童军华；天风资管 邱天；正心谷资本 毛一凡；等
时间	2021 年 8 月 18 日
地点	电话会议
公司接待人员姓名	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	<p>一、产业链分析</p> <p>1、蛋鸡产业链营收情况：</p> <p>1) 2020 年情况：祖代鸡和父代鸡盈利，商品代鸡相对亏损，但亏损量很小，约为五六千万。</p> <p>2) 公司对蛋价的预测：2021 年下半年继续向好，2022 年达到顶峰。公司判断鸡蛋在现阶段包括后半年的整体爬升有多个原因：一是从下半年的情况来看，6 月在产的蛋鸡存栏已经跌破 9 亿，比正常情况 10 多亿少一些。7 月淘鸡的意愿不太高，相对较弱，而 8 月补栏还没充分补上，因此蛋鸡市场规模相对</p>

缩小；二是七八月需求相对旺盛，一方面学校开学，另一方面中秋节、国庆临近，使下游的消费端需求旺盛，要备货充足，让蛋价最近有明显的向上趋势；三是饲料目前价格处于高位，下半年预计也不会改善；四是自然灾害将增加运输费用，在主产区特别是河南一些地方养殖场（户）也受到疫情影响，会导致鸡蛋货源的减少；五是高温季节使蛋鸡的自然产蛋有所下降，造成供货紧张；六是蛋鸡养殖成本高昂，目前鸡蛋约为 8-8.8 元/公斤，集约蛋鸡养殖成本为 8.2-9.2 元/公斤，保本略有亏损，小规模养殖约 8.4 元/公斤，保本略有盈余，这将导致售价的提升；七是全球货币政策宽松所导致的输入性通货膨胀影响蛋价。

3) 公司对行业结构的预测：因为今年祖代蛋种鸡场接近 60 万套，总体是过剩的状态，所以在这种情况下厂商将比拼祖代鸡、父母代蛋种鸡繁育商品鸡的质量，价值蛋鸡制种领域技术门槛相对较高。长期来说，公司认为父母代鸡和商品鸡未来规模和集中度都会增加。

2、行业特点：

1) 波动率：蛋鸡与白羽肉鸡、黄羽肉鸡和生猪等行业相比，波动的幅度较小，约为 63%。公司认为其原因为以下几点：一是由于养殖周期相对较长，为一年半；二是生产企业具备规模小、群体大的特点，养殖户的赶行情和投机意向明显；三是作为一种生产资料，大众态度更偏向认真判断和合理使用，投入时更加理智。

2) 行业结构：因为蛋鸡是从原种鸡（曾祖代）到祖代鸡到父母代鸡的育种和制种的过程，它是个相对独立的产业。由于下游使用时间很长，企业很少会选择建立生产厂拓展生产业务。世界上其他国家的情况也证明了这点。例如美国海兰国际公司是专业做育种的企业，只销售祖代蛋种鸡，北美海兰是一家制种企业，自养父母代，销售商品代雏鸡。

二、公司情况介绍

1、总体情况

1) 营收：公司上半年营收达到 3.54 亿，同比增长 26.12%，归母净利润 5190 多万，同比上升 61.23%。

2) 战略：一是每年以 20% 及以上的速度继续发展，提升产能。二是有序开展市场布局，把精力面向南方市场，在常德建立南方种业中心，为下一步南方消费喜好的粉壳蛋鸡推广提供便利。过去公司最大的孵化厂在河南兰考，河南兰考周围围绕了河南、江苏、山东、河北、两广等，涵盖多个鸡蛋主产区，占中国 60% 左右的蛋鸡市场。但在华南地区还有更大的粉壳蛋鸡的市场，因此南方的种业主要是以粉鸡和灰鸡相配合，进行更全面的布局。南方常德布局结束以后，公司基本就完成了种源上集中养殖、分散孵化这个大的格局，把鸡养在最合适养鸡的宁夏甚至内蒙境内，贺兰山戈壁滩的东西两侧，进行工业化的孵化生产，使整个效率就会更为提高。三是不断从新区域开发鸡苗品种，多品系齐头并进。过去公司以海兰褐蛋鸡为主，后面紧跟着使用了海兰白、海兰灰包括罗曼灰等多品系多品种去为市场提供所需要的产品。目前公司与海兰公司进行合作，在对海兰粉鸡的中试中发现该品种性能较好，生产性能超预期。四是在提升产品品质的同时，努力提升价格和数量产出。

3) 管理：调整销售区域，由过去的两个大的南北区，南部销售事业部和北区的销售事业部，分为更细的华东、华西、华北、新疆等，增强销售力度和服务。

2、公司优势：

1) 种蛋利用率：根据中国禽业发展报告，2020 年全国种蛋的利用率为 62.59%，而晓鸣股份在孵化层面的利用率高达 94.89%，公司除了不能孵的，其它全部入孵，满负荷开工生产。

2) 种源：公司目前完成的海兰粉鸡品系中试显示，该品系表现优异，生产性能表现超预期。公司在 6 月从美国引进了海兰的三个品系，包括海兰褐、海兰白、海兰灰，总计 5 万多套，占全国祖代鸡引种量的 42.94%，为后面几年内的不同品系的生产打下了非常好的基础。

3) 销售合作：为了让生产销售包括波动都向均衡的状态发展，公司力争向大客户推广产品，现在得到了中国主要大客户的亲睐和采购。前不久，山东正大蛋业 360 万青年鸡项目开业，青年鸡厂全部采购了晓鸣股份的雏鸡。7 月公司的种鸡顺利进行了对雏鸡的质量要求特别高的西藏地区，这也意味着晓鸣股份实现了销售业务在西藏的零突破，标志着晓鸣股份销售网络完全覆盖了除港澳台以外的全国 31 个省、自治区、直辖市。

三、调研的主要问题及公司回复概要(Q&A)

Q：蛋鸡行业商品代的养殖和盈利波动会不会影响种鸡的盈利情况？种鸡整体销售定价是怎么样的机制？是不是会受到下游商品代的影响？如果有一定的影响，那商品代的周期判断，我们大概是什么观点？

A：商品代原本是一个终端消费，养殖户的反馈最终会传播到种源这一块。该阶段对这个行业而言是一个整合的过程，管理、技术和成本最终让产业达到比较平衡的状态。因此，蛋鸡产业的波动相比生猪和肉鸡并没有没那么大，但传导到商品鸡层面相对整个蛋鸡产业而言波动可能会较大。就公司定价机制而言，公司通常在出雏前 1 个月开始对客户进行报价，例如 1 月初销售 1 月初至 2 月初孵化的雏鸡，1 月中旬销售 1 月中旬至 2 月中旬孵化的雏鸡，以此类推。在同一时点，公司对未来 1 个月左右出雏的雏鸡价格设定较高，随着出雏日的临近，根据已完成销售的计划对报价进行调整，报价总体上呈下降趋势，未来 3 天左右出雏的雏鸡价格设定最低，同一天预定的商品代

雏鸡，出雏时间越长，价格越高；同一天发货的商品代雏鸡，订单越早，价格越高。但实际销售过程中，市场行情是在不断变化的，当市场整体价格水平大幅上涨，公司的报价区间持续上移，对于客户而言有可能存在越晚下订单，价格越高的情况，因此客户会根据自身的采购计划、当前市场供给的紧俏程度以及对未来价格走势的预期选择合适的时点订货，众多市场参与者的博弈形成了最终的价格趋势。

Q: 公司对父母代种雏鸡和育成鸡的销售上什么考量？是有计划的出栏还是会在优先满足商品代雏鸡销售后再考虑父母代种雏鸡和育成鸡的销售量？若有计划，能否请公司谈一下未来这两个板块的指引？

A:我们有一个大原则是首先满足自己的需要，每个月商品代雏鸡销售量是根据父母代和祖代以及计划来定。商品代目前采取的方式是以产定销，生产多少卖多少，一般需要客户提前一个月下订单，发货前交清全款。

Q:商品代雏鸡的华东地区 19 年和 20 年均占公司总销售收入的三分之一，请问为何公司销售收入地区性偏向比较明显？

A: 华东地区是中国产蛋比较集中的主产区，河南兰考的孵化区，辐射的刚好也是华东地区。同时公司褐壳蛋鸡是占比较多的产品，也符合华东、西北等地区的喜好。由于南方消费习惯上喜欢偏向消费粉壳鸡蛋，因此需要的是灰鸡或者是粉鸡产的蛋，此次海兰粉的引入也是为此做储备和后续南方市场的推广。对不同区域我们会针对性销售，因此在南方市场可以预见肯定有所增长。

Q: 公司募投的阿拉善百万种鸡生态养殖基地、阿拉善种鸡养殖场以及闽宁养殖场的项目分别预计多久能够投产？满产预计到哪一年？

	<p>A: 根据募投的情况来看，闽宁养殖场今年的建设可以完成，其它的会按计划继续执行，各个银行对我们的支持也比较大</p> <p>Q: 蛋鸡行业未来增长点主要来自于三个方面，第一个方面是城镇化带来的消费增长，第二个方面是二胎或者是三胎带来的消费增长，第三个方面是蛋制品深加工带来的消费增长。这些增长市场空间有多大，公司可以从中获得多少的市场空间？</p> <p>A: 蛋鸡行业会继续发展，加工是中国蛋鸡行业相对比较弱的方面，中国人过去比较喜欢基本的鸡蛋消费，但随着新一代消费力量的兴起再加上家庭结构的变化，加工变得非常有意义。现在的鸡蛋深加工食品占是中国蛋品的不到 5%，这个比例应该会得到相对比较快的提高，甚至会提高到 8-10%的水平。</p> <p>Q: 请问蛋鸡这个行业从现在的周期来看，公司觉得现在是处于周期的什么位置？从这一轮周期的低点到下一轮周期的低点持续的时间长度是多久？这个周期高点和周期低点的价格，大概相差的幅度有多少？蛋鸡这个行业的周期和猪的周期和黄鸡、白鸡的周期有什么关系？</p> <p>A: 蛋鸡行业的周期性，基本是三年一个周期，也可能有不同的变化。它是生产资料，相比黄鸡、白鸡的周期波动相对较小。2020 年全行业有所亏损，祖代鸡或者父母代鸡有利润，商品鸡相对会亏损一点。因此我们的判断是，今年和明年是属于相对较好的行情。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 8 月 18 日