

证券代码：301116

证券简称：益客食品

江苏益客食品集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-009

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：线上会议交流 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	天风证券：陈潇、冯佳文 富国基金：徐哲琪 景顺长城：唐翌、郑炳蔚 博时基金：梅思哲 宝盈基金：张若伦
时间	2022年9月26日
地点	线上会议
公司接待人员姓名	副总经理、财务总监：陈洪永；财务经理：刘会玉；证券事务专员：顾唐茹

<p>投资者关系 活动 主要内容介绍</p>	<p><b>一、董事会秘书介绍公司、行业情况</b></p> <p>禽肉行业上市公司2022年半年度报告已陆续披露,对上半年禽肉行业的整体情况介绍较详尽,投资者对禽肉行业上半年整体情况已有了解。益客食品主要业务包括种禽养殖和禽苗孵化、饲料、屠宰、食品深加工等四个业务板块,贯穿禽肉产业链多环节。</p> <p>三季度以来,白羽肉鸭产业链变化较为明显,产业链各环节的产品价格均有不同幅度的上涨。首先,种禽板块禽苗价攀升迅速,处于高位运行;其次,屠宰板块鸭产品综合售价上涨较快;再次,饲料板块受原料价格影响,饲料价格比去年同期大幅增长;最后,食品深加工板块相对稳定,随着行业对鸭产品的开发创新,鸭产品应用场景得到拓展,益客也做了相应的市场、产品布局。虽然鸭产品价格上升,但鸭主要产品,即鸭腿、鸭胸等,价格仍低于猪、牛、羊、鸡等肉类产品,因此在餐饮端、团膳端渠道仍具有成本优势。</p> <p><b>二、与参会者的问答交流</b></p> <p><b>1、请问各位领导对鸭肉产品的价格周期是如何判断的?</b></p> <p>鸭肉产品综合售价受成本和成品售价的影响,一方面成本提升直接推动鸭肉产品综合售价升高,另一方面市场针对成品价格上涨需要有适应过程,加之鸭产品在终端应用的场景不断丰富,由酱卤类逐渐扩展到蒸烤类、烟熏类等,鸭腿等产品得到更加充分的开发和理由,尤其市场对于预制菜产品的广泛关注,也会影响鸭肉产品综合售价,同时,祖代和父母代存栏量降低,商品代出栏量未来会受到一定影响,接下来一段时间预计鸭肉产品售价会出现高位波动的情形。</p> <p><b>2、本轮鸭产业链去产能是从什么时候开始的,为什么会低到目前的水平?</b></p> <p>首先,种禽产能由于2019年商品禽苗行情较好,父母代种鸭在2020年初出现存栏高峰期,2020、2021年随着商品禽苗价格的走低,产能陆续压缩,尤其2022年上半年鸭苗价格大幅降低,致使中小规模父母代种鸭产能压缩明显,造成今年三季度以来鸭苗供应量较去年同期大幅下降。鸭苗价格的大幅提升对屠宰端产能,尤其是白条鸭产能降低影响较为明显。</p> <p><b>3、请问祖代、父母代存栏比2019年降了大概多少,是否受换羽或其他因素影响?</b></p> <p>父母代种鸭强制换羽后生产性能会下降,所以行业内强制换羽的情况较少,祖代、父母代存栏量下降水平与鸭苗供应量降幅基本保持一致,幅度较大。</p> <p><b>4、因为祖代和父母代补栏需要时间周期,考虑养殖周期,您对本轮鸭产品价格上涨后期趋势怎么判断?</b></p> <p>父母代产能恢复需要一定周期,从养殖周期看从种鸭传导到养殖产业链需要30周左右,今年下半年鸭苗价格可能有一定波动,但整体趋势比较乐观,因为父母代产能完全恢复需要一定周期。</p> <p><b>5、鸭产品不同部位,例如头脖掌翅、鸭腿、鸭胸肉等,价格是否有明显差异还是价格相对一致?</b></p> <p>鸭产品价格总体是上涨趋势,但鸭头、鸭脖等副产因应用场景较为丰富,率先上涨;鸭腿等主产一方面消费季节届至,另一方面鸭副产价格上涨导致终端利润相对降低,所以部分餐饮、团膳逐渐将目光投向鸭腿等主产,创新</p>
--------------------------------	---

	<p>其应用场景，可能进一步拉升鸭主产的价格。</p> <p><b>6、公司鸭产品屠宰环节产能布局情况怎样？</b></p> <p>公司屠宰端包含募投项目在内的部分新产能去年已经投产，近期主要以充分利用现有资源，尽快实现这部分产能达产为主，原则上不会再做大规模的固定资产投资；同时，结合市场状况、合作标的质量等因素，不排除通过租赁、合作等模式提高部分产能。</p> <p><b>7、鸭种禽环节产能布局情况怎样？</b></p> <p>因益客提前进行产能布局，近几个月是益客鸭苗出栏高峰期。考虑食品安全、养殖户养殖质量等因素，未来公司希望进步提高鸭种禽产能，提高禽苗生产量，以提高鸭禽苗供应量与屠宰环节毛鸭需求量之间的匹配度。</p> <p><b>8、公司鸡养殖模式</b></p> <p>公司没有商品鸡养殖环节，公司屠宰板块所需要的毛鸡来自与公司合作的养殖户，公司通过“公司+基地（养殖户）”的业务模式，以合同采购的模式从养殖户处收购屠宰板块所需要的毛鸡。</p> <p><b>9、公司饲料板块是否以内销为主，会不会做商业化饲料推广？</b></p> <p>考虑到全产业链的食品安全及养殖户养殖的成功率，公司饲料主要向合作养殖户出售，只有极少数饲料会向非合作养殖户销售。</p> <p><b>10、请问食品深加工板块是否有增长规划？</b></p> <p>依托益客上游屠宰端提供的成本和产品质量优势，依凭专业化研发团队及销售队伍，通过丰富禽肉产品应用场景、与餐饮连锁企业及大型团膳机构联合、深度分销等多种方式，在目前市场认可、客户认同的基础上，进一步扩大产品差异化创新优势，提高深加工转化率，提升公司产业链整体毛利率。</p> <p><b>11、请问深加工板块今年增长幅度如何？</b></p> <p>目前公司深加工板块体量较小，同时今年受疫情、市场等因素影响，行情不佳，因此本年度深加工板块预计收入不会大增，属于稳有小升状态。今年重点在产品储备和市场布局上。</p> <p><b>12、请问鸭产品价格与毛鸭价格是什么相关关系？</b></p> <p>一般呈正相关关系，但并非完全成正比，受毛鸭养殖周期影响，价格传导会有一定滞后，因为毛鸭养殖周期较短，所以滞后时间不长。</p> <p><b>13、请问公司各板块净利润情况如何？</b></p> <p>各板块净利润结构差异变化较大，去年屠宰板块盈利较多，今年主要利润可能在饲料及种禽环节，公司作为禽肉行业全产业链公司，对于产业链各环节的总体盈利情况更为重视。</p> <p><b>14、请问对行业明年发展预期？</b></p> <p>鸭产业链由于产能恢复需要一定周期，预计鸭苗价格会有一定波动，但一段时间整体内仍将高位运行；鸡产业链受祖代引种等因素影响更大，由于国际疫情的因素影响，近期祖代引种量受限，从长周期来看，鸡苗产品价格有走高的可能。</p>
附件清单	无
日期	2022年9月26日