

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：2024-05

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 type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	西部证券:熊航 英大保险:杨欣 方正农业:邱星皓 海富通基金:赵晨凯	海通证券:冯鹤 中信建投:孟龙飞 富国基金:王佳星 广发证券:周舒玥、郑露霞、林辛
时间	2024年05月16日	
地点	山东益生种畜禽股份有限公司会议室	
形式	现场调研	
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	<p>一、公司情况介绍:</p> <p>公司成立于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,公司种鸡业务主要分布在山东、江苏、黑龙江、河北、安徽等地,种猪业务主要分布在黑龙江、山东等地。</p> <p>公司以高代次畜禽种源供应为核心竞争力,祖代肉种鸡饲养规模近二十年雄居全国第一,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,占国内市场近1/10的份额。自2010年上市以来,公司主要扩大了父母代种鸡的养殖规模,商品鸡苗数量由上市前的3000多万羽,增加至2023年的6.3亿羽,规模增加了近20倍。</p>	

为提高产品质量，多年来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.....

近年来，我国禽肉总产量呈现逐年上涨趋势，人均禽肉消费量也在逐年增长，但我国人均鸡肉消费量与美国、巴西、日本等国家有较大差距，未来我国鸡肉消费的增长空间巨大。

二、回答投资者的有关问题：

1、如何看 2024 年鸡苗行情？

答：主要从供给和需求两方面来看：

（一）供给方面

自 2022 年 5 月以来，受美国禽流感 and 航班通航的影响，我国祖代肉种鸡的进口量较前几年大幅下降。受祖代引种的影响，从 2022 年 12 月开始父母代种鸡的价格就较高，预计未来父母代种鸡的价格也较好。从祖代种鸡传导到商品鸡苗出鸡至少需要 14 个月的时间，再考虑到产蛋高峰和孵化期的影响，祖代引种量的减少将主要影响今年及以后商品代鸡苗的产量。

（二）需求方面

（1）消费观念的转变

鸡肉具有“一高三低”的营养特点，符合健康的饮食理念，随着健康的消费理念日渐深入人心，鸡肉消费在逐年增长，但我国人均鸡肉消费量与美国、巴西等鸡肉消费大国相比仍有不小差距，未来国内鸡肉市场仍有较大增长空间。

（2）节粮节地优势突出

白羽肉鸡节粮节地优势突出，是最具性价比的蛋白质源。与猪肉、牛肉和羊肉相比，鸡肉具有较大的成本优势，有望持续替代其他肉类。

（3）外卖产业发展和预制菜品兴起

生活节奏的加快，推动了外卖产业发展和预制菜品的兴起和普及，会进一步带动鸡肉消费增长，从而会进一步带动商品代鸡苗需求的增加。

(4) 出口增加

2020年-2023年白羽肉鸡产品出口量保持稳步增量,2024年一季度出口量增幅明显,在国内鸡肉市场价格低迷的背景下,部分企业通过开拓海外市场,增加销售利润。

在供给偏紧和需求增加的双重影响下,公司预计2024年白羽肉鸡苗价格较好。

2、从今年1-4月的销售月报看行业商品鸡苗销量下降,主要原因是什么?

答:祖代引种量的减少已经开始对今年及以后商品代鸡苗的产量产生影响。

3、公司2024年引种情况如何,未来引种计划怎样?

答:目前我国只能从美国的俄克拉荷马州引种(安伟捷系列种鸡)。2024年1-5月,公司引种6.8万套,未来的引种计划还要同供种公司商谈。

4、公司2024年商品代鸡苗销量预计是多少,未来有没有扩产能的计划?

答:公司2024年商品代鸡苗销量约为6亿羽。未来,公司主要通过收购或者自建等方式扩大产能,从而进一步提升市场占有率。

5、随着国产种鸡性能的提高,目前对比进口种鸡的差异体现在哪方面?

答:种鸡性能的好坏关键是看商品鸡的料肉比和出肉率,无论是国内育种公司还是国际育种公司都在持续做选育工作,未来国产种鸡的推广情况关键要看国产商品鸡的性能。

6、在行业下游商品鸡养殖及屠宰端亏损的情况下,公司还能盈利的原因?

答:公司的主要客户为集团客户、一条龙企业及大型养殖场,约占80%,订单需求量稳定。同时公司凭借产品的质量优势,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;在规模上,公司单批次供种能力强,能够一次性满足大客户同批次、大规模的引种需求,公司在国内市场上赢得了极高的认可度。

7、公司在防控猪瘟方面有什么措施?目前公司种猪是什么品系的?

答:公司的种猪场分布于山东、黑龙江,公司选择像黑龙江的双鸭

	<p>山原本养猪少的地方，远离村庄和其他养殖场，有利于防疫，公司还建立了顶级防疫的种猪繁育体系，真正把握优良种猪的源头。公司目前饲养的是丹系和法系种猪，公司种猪产能自去年 10 月以来已逐步释放。</p> <p>8、小型白羽肉鸡的消费场景？</p> <p>答：小型白羽肉鸡可以走活鸡，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，比较灵活地满足市场需求。像餐饮中的烧鸡、手撕鸡、扒鸡、熏鸡等整鸡都是小型白羽肉鸡的消费渠道。</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，可作附件）</p>	<p>无</p>