

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：2026-06

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
活动参与人员	申万宏源：盛 瀚、宫 勃、张 军、孟 艳、李 政 毕升基金：刘 达 华锦祥云：叶怀东、刘宇翔 个人投资者：共 6 人
时间	2026 年 2 月 9 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 先生 证券事务代表：李玲 女士
交流内容及具体 问答记录	<p>一、公司情况介绍：</p> <p>益生股份成立于 1989 年，主要产品包括父母代白羽肉种鸡雏鸡、商品代肉雏鸡、种猪、农牧设备及乳品等。公司种禽场区主要分布在山东、河北、江苏、安徽、山西、黑龙江等地；种猪场区分布在黑龙江、河北和山东省。</p> <p>公司以高代次畜禽种源供应为核心竞争力，是我国乃至亚洲最大的祖代肉种鸡养殖企业。目前祖代肉种鸡存栏 40 多万套，父母代肉种鸡存栏规模 700 万套，年销售商品代鸡苗 6 亿多只。</p> <p>公司专注于白羽肉种鸡产业三十余年，技术及管理上更专、更精，单批次引种规模大，具有显著的规模优势。另外，公司下设畜牧兽医科学研究院，大力实施种源净化战略，持续在祖代种鸡场、父母代种</p>

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。公司获得了全国首家白羽肉鸡国家级禽白血病净化场、首批白羽肉鸡国家肉鸡良种扩繁推广基地、首家支原体非免疫净化场等荣誉称号。

研发方面，公司益生 909 小型白羽肉鸡于 2021 年末取得新品种证书，益生 817 小型白羽肉鸡于 2025 年 8 月取得新品种证书，两大品种形成差异化市场布局，可满足养殖企业对不同小型白羽肉鸡品种的需求。公司自主研发的蛋鸡品种已通过中试阶段，预计于 2026 年上半年能获得新品系证书。

公司在发展种鸡业务的同时，大力扩展种猪产业，公司自 2000 年开始建立原种猪场，在原种猪养殖方面，已积累了二十余年的丰富经验，公司原种猪场于 2013 年被认证为国家生猪核心育种场，2018 年和 2023 年续评为国家生猪核心育种场。产能方面，公司的种猪产量从 2023 年 10 月份开始逐步放量，2024 年销售种猪近 3 万头，2025 年销售种猪近 10 万头，种猪产能持续放量。

二、行业情况介绍：

我国禽肉总产量逐年上涨，人均禽肉消费量也在逐年上涨。近几年，黄羽肉鸡的产量呈下降趋势，白羽肉鸡的产量呈持续增长态势，白羽鸡肉在禽肉中的占比在逐年提高，2024 年白羽鸡肉占禽肉的比例将近 50%，已经占据我国禽肉的半壁江山。

但是，我国人均鸡肉消费量与美国、巴西等国相比仍有较大的差距，甚至低于全球平均水平。《中国食物与营养发展纲要(2025-2030 年)》把“优化畜禽肉类产销结构，扩大禽肉消费”作为重点任务之一。作为我国第二大肉类消费品类，白羽肉鸡产业迎来重大发展机遇。随着“健康中国”理念的深入人心，未来我国红肉的消费将下降，白肉特别是白羽鸡肉的消费占比将逐步提升。

从需求方面来看，下游养殖及屠宰企业在持续扩容，对鸡苗有较好的需求；外卖产业的发展和预制菜品兴起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；鸡肉是生产宠物食品重要的原材料，其中白羽鸡的鸡胸肉占比较高，随着宠物规模的扩大以及人们为宠物付费的意愿提升，宠物食品的发展将带动鸡肉消费的增加。

另外，2025 年我国鸡肉进口量下降，出口量创下新高。未来鸡肉

出口有望继续保持增长态势，进而进一步带动白羽肉鸡行业的整体发展。

三、展望 2026 年公司发展：

展望 2026 年，公司核心战略可概括为：种源强、种鸡扩、种猪增，三大驱动力共同支撑公司业绩。

种源强：2025 年，公司祖代肉种鸡引种量达 26.6 万套，占全国进口祖代肉种鸡的比例为 43%，持续保持行业领先地位。在海外禽流感反复导致行业种源紧张的大背景下，公司稳定的种源供应能力正转化为显著的盈利优势。

种鸡扩：自 2010 年上市以来，公司生产规模持续扩张，商品代鸡苗销量从上市前的 3000 多万只跃升至 2025 年的 6.44 亿只，增长逾 20 倍。面对行业景气度上行，公司正加速产能布局，公司山西大同 100 万套父母代种鸡养殖场项目建成后，预计可新增约 1 亿只商品代鸡苗产能。公司已制定清晰规划，目标在未来 4 年内将父母代存栏规模提升至 1000 万套，商品代鸡苗产能增至 10 亿只。

种猪增：公司预计 2026 年实现种猪销量 15 万头，能够充分满足集团化、规模化大型养殖场对高健康度、高性能种猪的一次性大规模引种需求，种猪业务正逐步为公司贡献持续且可观的收益。

四、回答投资者的有关问题：

（一）公司的战略定位？

答：公司以高代次畜禽种源供应为核心竞争力，专注于产业链的上游环节，主要向社会推广种鸡、种猪及商品肉雏鸡。

（二）公司预计父母代鸡苗的价格还能涨多久？

答：2025 年我国祖代白羽肉种鸡引种量同比下降超过 10%，叠加 2025 年 11—12 月法国种鸡主产区（曼恩-卢瓦尔省、阿摩尔滨海省）暴发禽流感，当前我国祖代肉种鸡的引种处于暂停状态。根据养殖周期传导规律，祖代种鸡的减少将在 7 个月后传导至父母代鸡苗，预计父母代鸡苗供给偏紧，价格继续上行。

即便后续恢复祖代引种，其影响仍需 7 个月才能传导至父母代鸡苗环节，同时考虑到种鸡产蛋高峰期影响，预计新增引种不会对 2026 年的父母代鸡苗的高景气度形成大的影响。

	<p>（三）公司如何预计 2026 年商品代鸡苗行情？</p> <p>答：从供给端看，祖代种鸡的减少影响 14 个月以后商品代鸡苗的供给，预计 2026 年下半年优质商品代鸡苗供给较上半年偏紧，价格较好；从需求端看，当前下游商品代养殖场仍在持续扩产，产能扩张带来的增量需求旺盛，预计 2026 年商品代鸡苗市场行情有望优于苗价表现较好的 2024 年。</p> <p>（四）公司 2025 年四季度业绩大涨的主要原因？</p> <p>答：四季度无论是父母代鸡苗还是商品代鸡苗价格均处于全年最高价，其中商品代鸡苗均价甚至超过了苗价较好的 2024 年。</p> <p>（五）公司山西“100 万套父母代种鸡养殖场及配套项目”的进展情况？</p> <p>答：2025 年已有 1 个育雏场开建，2026 年公司将建设 3 个产蛋场、1 个育雏场和 1 个饲料厂，产能将在 2027 年释放。</p> <p>（六）公司未来继续扩大产能的原因？</p> <p>答：主要基于白羽肉鸡增量市场的逻辑。</p> <p>当前下游父母代种鸡场及商品代养殖场仍在持续扩充产能，为公司上游种鸡及鸡苗业务提供了增量空间，因此公司扩大产能匹配下游需求的增长。</p> <p>（七）公司如何实现 10 亿商品代鸡苗产能？</p> <p>答：公司目前商品代鸡苗产能为 6 亿多只，随着山西“100 万套父母代种鸡养殖场及配套项目”建成投产，达产后可新增约 1 亿只商品代鸡苗产能。剩余产能公司将采取自建或并购等方式实现。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否

<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>
---	----------