

大北农河南片区交流纪要

银河证券/农业/吴立

时间：2014.7.25

交流对象：大北农河南片区总经理、财务总监

交流主要内容：

- 1、当前下游养殖户去产能情况：公司了解到河南规模化进程较快，当前养殖户 80%为中小规模化养殖户（指年出栏 500 头以上，河南平均 PSY 为 13.6 头，能繁母猪存栏 30-50 头居多），当前河南片区能繁母猪去产能基本结束，目前存栏已比较稳定，预计难有下降，有的已开始补栏，但仍比较谨慎。
- 2、河南能繁母猪存栏情况：经与业内人士交流，河南养殖出栏占全国 9%，公司称 13 年最高母猪高峰 450 万头，现在 350 万头，同比下降 22%。经与种猪企业调研，有的种猪企业 2014 年销量不及 2013 年 40%，下降比较厉害。现在补栏较为谨慎。但比上半年要好。
- 3、公司的主要客户群体：公司河南片区主要客户是能繁母猪 50 头左右（年出栏 1000 头）。超大规模（年出栏万头以上）的客户很少。
- 4、河南片区上半年经营情况：今年上半年销量 4.5 万吨（同增 50%），但净利润 2000 多万（同增 30%），净利增速低于销量增速的主要原因是人员由 500 多人扩张至当前 1100 人，从而导致销量费用增长较大。
- 5、14 年经营目标：公司考核主要是绩效目标、销量目标。13 年饲料销量 10 万吨，13 年净利 6000 多万，14 年目标销量 16 万吨，14 年净利目标 1 亿（由于行情不好，经营净利目标由年初目标 1.2 亿下调至 1 亿）。
- 6、销售产品结构情况：14 年也在发生变化，尤其是下半年以来，近两个月销量约 1 万吨/月，净利 1000 万/月。如今年 7 月销量共 9000 吨（同增 20%，去年 7 月销量 7500 吨），其中教保料 2500 吨、大比例预混料（比例为 10%）2000 吨，超级浓缩料（4%）2500 吨，中大猪料 2000 吨。去年 13 年中大猪料销量占比 30%，今年下降至 20%。浓缩料毛利 2000 元/吨，而大猪料毛利 200-300 元/吨。
河南成本 6.8 元/斤。
- 7、公司销售季节性：销售旺季在三、四季度。从公司近几年销售情况来看，基本规律是三季度销量是一、二季度之和。四季度销量是前三季度之和。
- 8、关于公司服务情况：高毛利产品比拼的是后续服务，目前河南一线销售人 900 人，另外 200 人为技术服务人员。公司不仅提供技术支持、还有融资服务支持。
- 9、关于应收账款问题：公司河南片区 13 年底应收账款为 2200 万，最高峰时有 5500 万，但几乎全部都回收回来了（好像还有 100-200 万因客户资金困难，公司同意其延期归还）。14 年中期应收账款有 3500 万元。公司对客户进行筛选。防控风险措施有：1）合作时间 2 年以上，2）多方考察，联系银行。3）调取财务服务人员收集的客户服务数据、家庭财产、生活习惯等。
- 10、河南平均仔猪成本：公司称，一年母猪花费约 4500 元，其中饲料费用 4000 元，人工、管理费用 500 元，按中小规模户养殖效率为 15 头/年，平均分摊来看，仔猪落地成本 300 元/头。
- 11、关于疫情情况：近两年流行性疫病未大规模发生，原因：1）规模化进程加快后，养殖防疫意识提升。2）规模化养殖户防疫、养殖技术水平有所提升。

12、大北农在河南竞争对手:

1) 新希望六和河南分公司, 13 年其销量 120 万吨, 其中 60 万吨为猪料, 其中 90% 为大猪料, 主要客户是中小散户多。据了解, 14 年六和猪料销量同降 80%, 因为其客户主要是小散户, 且盈利情况不好, 在逐步退出。目前新希望六和在河南 6 个屠宰厂目前处于停产状态。

2) 公司真正竞争对手是正大集团。与大北农销售的产品结构非常类似: 教保料为主。销售模式也是: 高毛利、高服务。13 年正大集团猪料销量 40 万吨 (其中 70% 为中大猪料), 13 年净利 1.8 亿, 其中猪料 1.2 亿, 而 13 年大北农净利仅为 6000 万。在河南, 据了解正大集团 14 年销量下降 50%, 主要原因是: (1) 下游行情不好, (2) 大北农的有效竞争, 此消彼长。如正大集团河南核心区域是洛阳、南阳片区。据了解该两大片区 13 年为正大集团贡献净利 1 亿。据了解, 14 年上半年同比下降 50%。

13、大北农如何开展有效竞争: 公司认为养殖行业有 6 大问题: 资金问题、缺乏人才、种猪品质、土地环保、防疫等。目前对养殖户来说, 资金是第一大问题, 如 1 头母猪固定投资 1.5 万。若投资 100 头, 则需投资 150 万头, 对于养殖户来说是比较困难的。河南分公司搞定 1.5 亿元帮养殖户解决融资难问题 (如公司投资 5000、从光大银行、广发各融到 5000 万信用额度)。另猪料缺人才, 大北农学习正大进行技术服务 (从正大集团挖不少技术服务人员, 大北农机制好, 员工成长快)。而且公司融资服务简单、灵活。例帮助南阳某养殖场与银行谈, 年化 8.4%, 而正大至少 12%, 河南分公司财务总监 60% 精力放在贷款上, 把大北农与大猪厂利益帮在一起。方式如多家猪场捆成一起, 形成联保模式, 交保证金 (光大是 10%, 广发是 20%)。公司的资金部主要功能就是帮助客户管理贷款。

14、关于智慧大北农的实施: 目前河南有 8 个中小规模养殖企业进猪管网, 猪管网已管理 2 万头能繁母猪。主要尝试去改善养殖效率: 如种猪耳标重新梳理、谱系整理等; 110 多户经销商用进销财。。未来会让更多养殖户进来。

15、公司在河南教槽料的增长空间: 公司称根据河南省存栏量计算教槽饲料总需求量, 再算目标市占率空间, 再配人数 (按 1 人覆盖 200 头母猪计算)。1) 公司预计河南教槽料理论需求 24 万吨, 按养殖 “420” 模式 (一头乳猪先喂 4 公斤教槽料, 接着喂 20 公斤保育料, 可养至 25 公斤) 来算, 河南教槽料需求量: 25.2 万吨=350 万能繁母猪存栏量*0.9 覆盖率*4 公斤*20 胎)。公司目标教保料市占率 15%, 公司 13 年销售 1.5 万吨教槽料, 占 6%, 未来目标占有率 15%, 邵博士希望长远目标是占有率达 30%。当前公司教槽料公司每月销量 1200 吨。据了解正大每月销量 600 吨, 为大北农的 50%。