

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经营数据、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: $25.2 \text{ 万吨} = 350 \text{ 万头母猪存栏量} * 0.9 \text{ 覆盖率} * 4 \text{ 公斤} * 20 \text{ 胎}$ 。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%。