

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：2023-007

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：_____电话会议交流 <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
参与单位及人员	附件一：第一场参与单位及人员清单 附件二：第二场参与单位及人员清单
时间	第一场：2023年10月27日10:00-10:50 第二场：2023年10月27日11:00-11:50
地点	电话会议
公司接待人员	董事会秘书：陈宏儒；种禽平台总经理：展光建；营销平台副总经理：张剑桥；证券事务代表：刘会玉；证券事务专员：高倩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>益客食品成立于2008年，近年来，益客专注于禽肉食品研发和供应领域，在品种繁育、种禽养殖与孵化、养殖技术服务、饲料研发与生产、禽肉屠宰与加工、羽绒制品、调理品研发与供应、熟食商业连锁、生物科技、智能装备制造等全产业链环节不断深耕，逐渐形成了高品质的全系产品供应能力，并顺利成为北京冬奥会食材供应商之一。</p> <p>第三季度的业绩，从收入角度来看，公司2023年前三季度营业收入165.72亿元，同比增长近24.50%。从收入结构分析，鸡鸭屠宰板块收入占比有所下降，配套种禽、饲料及调理品板块占比有所提高，</p>

产业链配套及结构效率更加优化，围绕着益客的战略布局，公司在白羽肉禽领域的市场占有率和行业地位不断提升，尤其是肉鸭产业链，种禽与屠宰加工的配套比例达到 88%左右。从利润角度分析，受制于市场端消费降级以及加工端尤其是肉鸭屠宰板块阶段性的产能过剩，肉鸭的产品综合售价出现一定程度的下行，当季亏损 8,400 万元左右，1-9 月份累计归母净利润为-530 万元左右，与行业及同业其他公司状况基本保持一致，属于正常的市场波动。

从战略布局及业务运营角度分析，公司长期专注于肉禽产业链，近三年在外部环境承压的情况下，仍保持着年复合 20%左右的增长，在保持肉禽屠宰加工规模增长的同时，不断完善产业链配套，尤其是肉鸭屠宰、鸭苗、饲料产能的协同布局。在考虑当期经营业绩的同时，保持着基于技术扎根、市场拉动的战略定力，不断加大在育种、微生态、养殖技术、产品研究、渠道建设等方面人才、资金等资源的投入，为未来持续改善公司的盈利结构和盈利能力夯实基础。

二、与参会者交流

1、请问对四季度及明年的鸭产品价格走势的预判情况？

短期来看，受市场端消费降级影响，居民消费更倾向于理性，导致鸭产品综合售价目前在低位震荡，鸭副和主产的消费场景虽然不同，但是对应的休闲食品及团膳消费场景也受消费降级影响，主副产品价格走势目前基本一致。

从中长期来看，供给端鸭苗出苗量逐渐降低，处于平衡略紧状态；加工端近期出现不同程度的产能去化；需求端随着进入冬季，双十一、双十二及南方冬季腊味腌制旺季的到来，预期会带来肉鸭消费需求增长，将会提振鸭肉价格；同时，春节假期人员流动增加，以及随着天气转凉，鸭舌、鸭掌等休闲食品及鸭血、鸭肠等火锅食材类产品消费均会增加，加之生猪价格的回归，均对鸭产品价格的企稳回升带来利好。

2、鸭苗价格去年四季度及今年一季度处于历史高位，行业是否存在大量补栏的行为；今年二三季度鸭苗价格进入下行期间，供给量增加的主要原因是换羽还是补栏；后市怎么样？

去年四季度及今年一季度鸭苗行情较好，因此今年上半年行业内补栏积极性较高，行业对下半年谨慎看好，基本恢复到平衡点的存栏状态。

今年二三季度鸭苗价格下行，换羽的因素影响较大，由于一季度苗价较高，二季度行业内大量强制换羽，导致二季度鸭苗供给增加；同时，下游鸭产品需求量恢复不及预期，影响鸭苗需求，也是鸭苗价格进入下行状态的一个影响因素。

现在鸭苗出苗量已达到供需平衡点，只是受限于需求恢复不及预期，导致现阶段鸭产品的综合售价仍处于相对低位，鸭苗价格上涨承压，前期换羽的种鸭9、10月份进入淘汰高峰期，加之后期肉类消费有望触底反弹，因而鸭苗后市看好。

3、根据目前补栏情况及养殖户的资金流情况，预计明年种鸭养殖行情如何？

行业对明年养殖行情预期较好，若明年上半年苗价没有出现超预期的增长，导致类似今年大规模换羽情形的话，明年下半年向好的概率较大。从供给端角度看，今年下半年父母代鸭苗销售减少，预期明年供给量随之减少，从养殖季节性看，夏季影响鸭的产蛋性能及受精率等，所以明年下半年预计供给端收缩更为明显，养殖行情相对乐观。

4、能否简单介绍肉鸭产业链各环节的盈利情况？

种禽端受到下游需求影响，鸭苗价格较低；受原料降价影响，饲料价格在四季度有所回落；肉鸭商品代养殖当前时点是盈利状态，但后续受屠宰板块亏损影响，毛鸭价格将会逐渐走低；屠宰环节后期减亏可能相对比较明显，有望由亏转盈。往年屠宰板块的毛利水平和净利水平相对稳定，今年情况较为特殊，受制于消费端影响，尤其三季度产品售价降幅较大，导致利润率波动较大。

5、请介绍一下公司三季度各板块的利润情况？

公司三季度业绩波动主要来源于肉鸭屠宰环节，其亏损额占当期亏损的 90%左右；鸡苗环节平均每羽亏损 0.4 元左右；饲料环节受生猪减产的影响，整体供应过剩，售价略有下降，基本处于略微亏损的状态；鸭苗基本盈亏平衡；肉鸡屠宰受原料毛鸡回收价格下落影响，在三季度具备一定盈利能力；调味品方面，受益于公司前期新品研发、渠道拓展、产品结构优化，产能利用率提高，呈现向好趋势，但受制于收入占比不大，当前时点看利润贡献有限。

6、请问屠宰板块屠宰量的预计情况，包括前期募投项目的达产和满产的节奏如何？

今年的年屠宰量预计在 6 亿只左右，公司 IPO 时期的肉鸭屠宰募投项目已基本满产，饲料募投项目于今年 6 月份开始试生产，预计明年能够实现满产。

7、请问公司对深加工板块的战略定位和目标规划？

公司自始至终将自身定位成为一家基于全产业链的食品龙头企业，战略层面重视深加工板块，行动层面稳健布局，从过往经营数据看，公司深加工板块目前仍处于产品研发、组织建设、营销功能发育等基础能力建设阶段，预计明年增长 30%以上；从今年二三季度看，公司调味品业务已具备一定的扩张基础，未来增长点预期出现在以下几个方面：①韩式鸡块等新产品的研发；②调理鸡杂、鸭血等火锅食材的推广；③西式快餐连锁的渠道拓展；公司熟食业务板块研发了低温短保产品，目前已进入市场开发阶段，预期会成为公司熟食业务的重要增长点；电商业务发育新的电商团队，因为基数较小，增幅明显。

8、公司引入新的销售团队开拓电商领域，其大概情况能否做简要介绍？

公司电商处于基础能力建设阶段，目前主要引进同业优秀的产品研发人员，未来预期通过股权结构设计、机制保障、第三方开放式合作等方式保证深加工板块未来业绩的增长。

9、公司禽苗的全成本与养殖散户相比是否具有优势？

公司禽苗各方面指标行业领先，成本优势作为公司种禽板块的核心竞争力随季节产生一定波动，与养殖散户相比拥有一定成本优势。

10、请问对白羽鸡苗四季度以及明年的行情的预判情况？

今年上半年鸡苗整体盈利，因为猪与鸡存在较强的正相关关系，受消费端猪肉影响，下半年以来出现亏损。受此前我国祖代肉种鸡引种量减少的影响，由于祖代种鸡传导到商品鸡苗需要一年多时间，预期今年四季度和明年的鸡苗供应量将有所下降；西式快餐连锁发展导致白羽肉鸡的需求量增长；同时，明年生猪行业预期好转，也为白羽鸡行业带来利好影响，因此，行业对四季度及明年的鸡苗行情总体持乐观态度。

11、请问行业父母代销量整体比预期要高的原因是什么？

因去年四季度及今年一季度行情较好，行业存在扩量及换羽情况，产量及产销率双高，导致父母代销量整体比预期要高。

12、今年种鸡是否存在更难养殖的情况？

我国祖代肉种鸡引种量减少，加之去年四季度及今年一季度盈利，导致行业换羽情况较为普遍，换羽导致日龄延长，鸡的内脏器官及组织退化使鸡的免疫力降低，同时，放大了一些垂直传播疾病的感染可能，进而导致了今年父母代种鸡较难养，养殖成功率降低。

13、请问公司对市场开拓的思路和目标有怎样的规划？

渠道布局方面，公司有原料、西式快餐、中式快餐、电商商超等大客户的专属渠道，同时根据不同的客户群体开发定向服务；营销规划方面，公司注重品牌建设，坚持多品牌运作，将益客、众客、凤泽源、万泉等品牌布局于全国各大流通市场；深化客户关系，从动态交易关系逐渐发展为定期定量定价的共同体关系，以期平衡产销整体计划；营销队伍建设方面，在销售基础上发育市场功能，市场端派驻业务人员，便利快速收集市场信息，洞察市场变化，提高公司响应能力和交付能力。

14、请问三个季度鸡鸭屠宰量、鸡苗鸭苗的量以及调理品的产量是多少，同时展望明年？

公司三季度鸡屠宰量在7000-8000万只，鸭屠宰量在8000-9000

万只，鸡苗销售在2000-3000万羽，鸭苗销售在7000-8000万羽，调理品在0.7万吨左右；短期来看禽肉受消费端消费力降级的影响，居民消费更趋理性，产品综合售价在四季度可能会维持低位震荡，略有上扬；从鸭苗供给端来看，现在基本处于供需平衡的状态，从加工端来看，近阶段肉鸭屠宰持续亏损，同业屠宰厂出现了不同程度的减产，甚至有停产的现象；从需求端来看，下半年部分地区腌腊产品、加上“双节”拉动等因素，鸡鸭产品以及休闲食品市场行情向好，另一方面是天气转凉对火锅食材的需求也在随之增加，进入消费旺季。

15、从消费端来看，今年鸭肉消费较去年是否有所下滑以及展望未来？

鸭主产品的消费群主要是团膳，今年尤其是三季度以来，受房地产的工地消费减少等因素影响，整个市场大环境并不理想；其次猪肉价格持续处在价格低迷的状态，且供应充足，从而导致鸭产品价格上涨承压。随着三季度鸭苗供应逐步降到合理的平衡点，四季度南方腌制、双节拉动、火锅食材等需求的加持下，未来整体价格处在看涨的趋势。

16、请问从出苗量的趋势来看，明年的价格走势如何？

从鸭苗角度来看，明年一季度预计会维持现在供需平衡的状态，在没有强制换羽的因素影响下，明年整体的行情相对较好，预计上半年比下半年较好些；从鸡苗来看，受祖代引种的影响，初步判断明年下半年比上半年较好一些。

17、请问从下游经销商以及工厂角度来看，目前库存量高吗？

从三季度开始，禽肉价格持续下行，经销商适当的控仓，库存持续走低，目前价格有触底反弹迹象，经销商补仓积极性增加；从工厂端来看，目前是处在较合理的库存状态。

18、请问强制换羽最多可以换几次，换羽之后的性能如何？

常规情况下一般换羽一次，主要是因为换羽的成本投入较高，换羽后的产蛋性能、出苗质量、受精率性能一般只能在正常水平的8-9成，相比而言种鸡换羽后性能较种鸭低。

	<p>19、请问明年公司的资本开支如何安排？</p> <p>首先是保证自身现金流充足，应对未来消费端的不确定因素；其次是在市场端、研发、战略布局等方面加大投入，减少固定资产方面的支出，该方面可以通过技改、租赁等轻资产方式来实现；若遇到契合益客战略的标的，也可能会考虑进行投资。</p> <p>注：本记录表中涉及的业绩目标不构成公司对投资者的业绩预测和实质承诺。</p>
附件清单	<p>附件一：第一场参与单位及人员清单</p> <p>附件二：第二场参与单位及人员清单</p>
日期	2023年10月27日

附件一：第一场参与单位及人员清单

序号	姓名	公司
1	陈潇	天风证券股份有限公司
2	冯佳文	天风证券股份有限公司
3	陈炼	天风证券股份有限公司
4	王勇	景顺长城基金管理有限公司
5	吴西燕	鹏扬基金管理有限公司
6	韩冬伟	国华兴益保险资产管理有限公司
7	田稼丰	山东神采资产管理有限公司
8	茹瑜	上海阿杏投资管理公司
9	吴胜勇	杭州红骅投资管理有限公司
10	苏乐天	青骊投资管理（上海）有限公司
11	刘岚	中信建投证券股份有限公司

附件二：第二场参与单位及人员清单

序号	姓名	公司
1	陈芮希	中信证券
2	施杨	中信证券
3	彭家乐	中信证券
4	栗华	广州越秀产业投资基金管理股份有限公司
5	张汀	淡水泉（北京）投资管理有限公司
6	茹瑜	上海烜鼎资产管理有限公司
7	韩冬伟	国华兴益保险资产管理有限公司
8	熊小铭	广东正圆私募基金管理有限公司

9	白梓玥	景顺长城基金管理有限公司
10	陈培豪	景顺长城基金管理有限公司
11	李国忠	云南卓晔私募基金管理有限公司
12	祝春多	嘉实基金管理有限公司
13	嘉兴宝亨	嘉兴宝亨
14	杨志勇	无锡市红阳资本管理有限公司
15	张艺海	深圳市远致瑞信股权投资管理有限公司
16	涂健	上海聚鸣投资管理有限公司
17	刘湘	广东泽泰投资
18	皋雅	深圳市万杉资本管理有限公司
19	陈磊	博道基金管理有限公司
20	王少成	交银施罗德基金管理有限公司
21	王国光	BNP Paribas
22	James Zhang 章曦	LMR Partners Limited
23	Yifan Miao	方瀛研究与投资（香港）有限公司
24	江皓云	
25	闻天	
24	侯苏洋	