

证券代码：001201

证券简称：东瑞股份

东瑞食品集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-02

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	招商证券 熊承慧 国寿安保 熊靓 盘京资本 陈静 中融信托 邵思凝 万方资本 肖琳、黄琚 嘉实基金 姚小舟 上投摩根 徐项楠 汇丰晋信 王凯 国投瑞银 吴默村 海雅基金 廖子凯 汇添富 陈潇扬 个人投资者 杨军、谢海智、王会景、周锐、 周孟夏
时间	2021年6月4日
地点	公司会议室（电话交流）
上市公司接待人员姓名	公司董事、副总经理、董事会秘书 曾东强 公司董事、副总经理 张惠文 公司财务总监 李小武 公司证券事务代表 谢志铭

会谈主要内容

1、请问今年公司出栏量大概是多少？出栏结构如何？目前商品猪养殖成本价是多少？公司对未来猪价趋势变动有什么看法？

答：今年出栏大约40万头。出栏结构规划：出栏商品猪约25万头（其中供港约20万头、内销约5万头），猪苗约14万头，种猪约0.6万头、淘汰种猪约0.4万头。公司今年一季度的商品猪养殖完全成本约20元/公斤。香港猪价同内地一般会正相关，同涨同跌，但比内地高。国内猪价随着产能恢复，未来会逐渐回落。

2、请问公司目前母猪的存栏数量以及今年内有无扩张计划？

答：2021年4月份母猪存栏约2.85万头。公司是国家生猪核心育种场，有两个原种猪场，足够保障公司未来发展所需的后备种猪来源。5月份公司子公司和平东瑞农牧发展有限公司已正式投入生产，加上年内在建猪场陆续投产，年底预计母猪存栏能达到5万头。

3、请问公司目前的资本性开支和全年资本性开支计划情况如何？针对目前的市场行情，是否会改变公司的扩张计划/资本性开支？

答：公司一季度的资本性支出约为1.50亿元，全年资本性开支计划约12亿元。在公司成功A股上市后，融资能力增强，资金链充足、负债率较低，公司更有信心应对潜在的猪价下行风险。同时，公司会根据经营的实际情况，稳步推进相关项目建设，扩大生产规模，提高公司综合竞争力。

4、目前公司供港的肉猪占内地供港比例大概是多少？未来可以提升到多少？市占率的提升如何实现？公司和新五丰等供港猪企相比的竞争优势在哪里？

答：2020年，公司占内地供港猪比例为26%，今年公司供港活大猪数量有一定的增加，总目标是占内地供港比例30%以上。市场占有率提升首先要增加配额，配额的分配是按照以往业绩来计算分配下一年的，要不断提升供港数量才能获得更多配额，随着公司产能不断提升，今年约40万头，明年约85万头，供港活大猪数量也会不断增加。和其他公司对比，优势主要有区域优势、品牌优势和质量优势，一是公司毗邻粤港澳大湾区，相较于其他省份更具有区域优势；二是公司专注香港市场多年，在香港市场有很高的知名度，较具有品牌优势；三是公司产品质量良好，肉质鲜美，相较具有质量优势。

5、2017年之前，东瑞供港毛利率和新五丰差距不大，但2017年后开始越来越大，去年公司供港毛利率达64%，而新五丰是33%，为什么？

答：首先，供港活大猪的售价是由拍卖决定的，2017年之前，大家价格售价

差异较小。2017年公司从外国引进了原种猪，进行了品种改良，生产出更符合香港市场需求的活大猪，故公司供应的活大猪获得了更好的卖价，目前公司的供港活大猪卖价处于香港市场的前茅；2019年6月份至今香港地区生猪紧缺，每日价格对供应量非常敏感，公司每日出口数量比较均衡，其他供港单位供应不一定有公司出口那么均衡，有可能遇到价格较低的出口日，导致整体销售价格不如公司高。其次，从成本方面来说，与其他供港企业最大的区别是公司供港活大猪绝大部分（90%以上）是自产外销，仅有小部分是外购外销，而外购外销相较于自产外销成本高出很多，因此公司的毛利率高出其他供港企业。

6、注意到公司受18年“非洲猪瘟”影响较小，在这一背景下，公司是如何做到自产商品猪的规模稳步提升的？

答：公司秉承“防重于治、防治结合”的理念，从猪场选址、场区布局、舍内小环境控制、防疫制度、疫病预警系统、防疫技术、兽医人才队伍等多个方面，建立了完善有效的疫病防控管理体系，防止养殖生产过程中重大疫情的发生，确保生猪的健康生长。同时，为保证“非洲猪瘟”防控，公司专门建立了四级生物安全防控体系和兽医检测体系，按照外部区域、隔离区、生活区和生产区四个区域进行安全防控，同时采取总部检测中心和饲养场兽医实验室联动检测，加强猪群健康管理，确保不发生疫情，保障生产稳定，使公司生产规模稳步提升。

7、对于3年200万头的扩张目标，养猪行业四大要素（猪舍，母猪，人员，资金）都需要进行储备，母猪计划在明后年是如何规划？猪舍方面，土地储备和人员储备情况如何？

答：200万头的目标需要10万头的存栏母猪，今年年底预计可达到5万头存栏母猪。公司现有两个原种猪场，足够保障公司未来发展所需的后备种猪来源。所有种猪都是自产自供，有充足的后备母猪来保障未来发展。

公司发展的区域主要集中在河源地区，发展200万头的土地已储备，接下来加快推进猪场项目建设，未来三年实现年产200万头的目标。

在人员储备方面，去年员工800多人，今年900多人，主要是新的养殖场投产增加人员。在人才和生产工人储备方面，主要加强与大学、大专和农校的合作，加强校园招聘，同时加强社会招聘和培训工作，做好人员储备工作，来保障规模扩大的需要。

8、公司2020年供港比例26%，推算供港总数约70万头，那公司未来85万头，160万头，200万头的目标香港市场是否消化不了？如果内销增加，如何与内地企业

拼成本？

答：去年内地供港活大猪大约在70万头左右，在2019年前，供港活大猪数量约165万头左右。由于受新冠和非洲猪瘟疫情影响，近两年销量有所下降，香港有600多万人口，随着疫情的平复，消费量会逐步恢复至160万头左右。目前公司占市场比例约26%-30%，等到供港量提高到160万头时，还按照30%的比例，就可达到50万头。粤港澳大湾区具有广阔市场，消费能力强，除供港外其它生猪可供应广州、深圳、东莞、惠州和当地市场，相对内地市场也具有一定优势。此外，按照广东的规划，到2025年，要实现3300万头生猪产能，自给率达到70%，因此有产量缺口，我们毗邻粤港澳大湾区，具有区域优势。具体的销售策略上，一个是对接深圳、广州、东莞和惠州等优势地区的点对点活猪供应，政策上也有支持；二是因国家鼓励从调猪到调肉的转变，公司正在规划建设100万头的屠宰加工场，按照高标准来建设，目标市场在珠三角和本地市场供应冷鲜肉，通过这种方式来消化增加的产能，还是有很大优势。

9、请问公司的远期成本预计下降到多少？

答：公司目前的完全成本接近20元/公斤，是因为公司生猪主要供应粤港澳大湾区市场，公司在种猪选择、饲料营养、饲养管理等方面也有较高要求，故成本相应增加。随着公司生产规模的增加，将按细分市场生产不同品种的生猪，生产效率将得到提高，另外随着未来产能的扩大，固定成本也将得到进一步的摊分，预计今年年底育肥猪的完全成本可以达到17-18元/公斤(全口径)的水平。另外随着未来产能的扩大，固定成本、人员工资、业务费等相对固定的开支有望进一步摊薄，成本也会继续下降。

10、请问公司在上一轮香港猪价低点时（2018年）的大概盈利情况如何？未来几年随着公司供港生猪比例在公司总产量占比的走低，会不会开展C端业务？

答：2018年公司供港活大猪的猪价为16.2元/公斤，公司自产供港毛利是550元/头，净利为130元/头。公司2018年的净利润超过800万元。

公司目前正在建设屠宰加工场，后期可做深加工的延伸，形成从饲料、养殖、屠宰、加工的全产业链。适时开展相关产品的C端业务，形式包括线上和线下。

附件清单（如有）

日期

2021年6月4日