

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：2021-01

| | |
|--|---|
| 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 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 中银证券 张学高、杨志威、陆先文、 吴双、张瑞、黄彪、吴迪航 珠海聚隆基金 杨杰、杨尚熹 软银投资 范晓辉 个人投资者 陈万民、马明坚等 |
| 时间 | 2021年5月26日 |
| 地点 | 公司会议室（现场交流） |
| 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 公司证券事务代表 谢志铭 |
| 会谈主要内容 | |
| 1、根据招股说明书描述，公司未来三年的产能规划是200万头，请问未来三年的出栏量预计达到多少？ 答：公司预计2021年出栏量约40万头、2022年出栏量约85万头、2023年出栏量约160万头。 | |
| 2、请公司介绍一下“自育自繁自养体系”对于重大疫情（非洲猪瘟）防控的优势，对比行业的优势是什么？ 答：目前非洲猪瘟的防控还没有有效的疫苗或药物，所以还是以预防为主，在生产过程中采取灭杀传染源，切断传染途径，保护易感动物等综合措施。公司 | |

下属养殖场均为规模化养殖场，采用自育自繁自养一体化模式，猪舍的建设和猪群的饲养相对集中，有利于生物安全体系的建立和完善，便于切断传播途径；自育自繁自养一体化模式猪场实行封群生产，减少猪群的流动，有利于减少接触外界病原的机率。公司下属养殖场都建立了“四级生物安全”防控体系，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，以及建立了兽医检测体系，对猪群进行健康管理，保证不发生重大疫情，使生产保持稳定。

3、关于养猪成本问题，为何供港活大猪的成本会比内销猪低一些？

答：这个差异主要是由于自产供港业务存在合并报表层面进项税冲减主营业务成本导致的，合并抵消后就出现了自产供港活大猪的成本比内销猪的成本低的情况。公司的生猪养殖不管是内销还是供港，都是按照统一标准进行饲养的，养殖成本实际上是不存在差异的。

4、公司是否具有成本优势，体现在什么地方？

答：公司具有成本优势，一是公司地处广东河源，毗邻粤港澳大湾区，原材料采购具有港口优势，交通便利，饲料大宗原料玉米、豆粕采购成本相对稳定和较低；二是公司配备有饲料厂，公司生猪养殖所有饲料均为自行生产，饲料成本可控，质量稳定；三是公司下属养殖场均采用自育自繁自养一体化的养殖模式，种猪、仔猪都无需外采，养殖成本及在疫病防控上都具有一定优势。

5、为何公司商品猪的养殖完全成本高于同行，而单头盈利仍高于同行？

答：公司的商品猪养殖完全成本比行业优秀的头部企业略高，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。

公司商品猪主要以供港为主，中国香港市场是一个优质优价的独特市场，且通过市场拍卖定价，售价会比内地高，例如2021年4月份，供港活大猪均价36.08元/公斤、内销商品肉猪均价23.87元/公斤，公司在香港获得的高价拉高了公司商品猪的整体售价，因售价比较高，在成本高于同行时，单头盈利能力仍高于同行。

6、关于供港销售，也是贵司的核心优势，请问公司目前的供港份额情况？如何在三年内达到50万头的供港目标？

答：公司2020年获得总配额为17.69万头，实际供港17.21万头。中国商务部

在每年年末分配下一年度各省活大猪供港的配额，各省商务厅再根据上一年度的配额完成比例进行首次配额分配，在完成首次配额比例的80%或以上，可以根据实际情况主动向主管部门申请增加配额。2021年公司首次获得配额为10.92万头，截至4月底已完成6.65万头的活大猪供港，公司将于近期向省商务厅申请调增配额。

公司三年内达到50万头的供港目标，一是每年不断的加大供港力度，以保障在下一年度能够获得更多的配额，实现获得年50万头的配额指标；二是加快投资项目建设进度，扩大产能，优先保证供港量；三是持续提升产品品质，提高客户满意度，提升市场占有率。

7、如果后续公司的产量上来后，是否会放弃对外进行采购？

答：公司一直以来都有外购外销业务，主要是基于两个方面原因的考虑：一是公司目前的产量有限，为了能够更好的完成供港配额目标，在公司供应不足的情况下，采取了外购外销的模式；二是外购外销业务也是能够赚取一定的贸易利润的。公司将根据自身产量及获得的配额情况，综合来考虑外购外销业务的调整。

8、公司PSY是多少？公司2021年的预计产能是100万头，那预计2021年的销量能够达到多少？

答：公司目前PSY在23左右。公司2021年1-4月销售量是12.78万头，2021年全年销量预计在40万头左右。

9、随着猪周期的影响，公司的猪价是否有回落到养殖成本线以下？扩张步伐是否会受影响？

答：猪价虽然处于周期性的下行阶段，但公司位于主销区，具有一定的区位优势，售价高于全国均价，目前公司猪价在成本线以上。我司将继续努力降低采购成本、提高生产水平、做好人才储备等措施来降低养殖成本，以应对猪价回落的影响。

加上公司现有的养殖场，目前在河源市已有200万头产能的土地储备，公司资金充裕且融资渠道通畅，具备建设新项目的条件。目前市场需求缺口仍较大，公司通过快速扩产，可以抢占市场份额，降低单位成本，提高公司的规模效益，实现公司的三年业务目标。同时，在建设过程中公司结合市场行情，秉承谨慎原则，严格把控经营风险，稳步推进项目建设。

10、关于销售市场方面，未来随着产量上升，是否考虑向除粤港澳以外的其他区域进行销售？

答：按目前的市场需求情况来看，粤港澳大湾区还有较大的市场空间，目前还是以粤港澳大湾区作为主要目标市场。

11、公司业务向屠宰加工项目延伸的目的是什么？

答：根据国家“调畜禽向调肉品转型”政策要求，公司将延伸生猪产业链，加快养殖生产和屠宰加工配套布局，实现年屠宰加工生猪量达100万头，同时构建现代化肉品冷链物流体系，将生猪业务向产业链下游拓展，进一步拓展销售渠道，全面提升公司的核心竞争力。

| | |
|----------|------------|
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2021年5月26日 |