雪球访谈

圣农发展价值探讨，反转是否可期？

2017年11月21日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh 查看该许可协议）。

访谈嘉宾

面霸-120

访谈简介

本期访谈我们请到了@面霸-120来与大家聊聊肯德基和麦当劳的鸡肉供应商$圣农发展(SZ002299)$~

公司预计2017年1-12月归属于上市公司股东的净利润为3亿元-4亿元，同比上年同期下降41.07%-55.80%，目前市值189.14亿。

@面霸-120认为现在是行业绝对低谷期，而且是大周期启动前的最后一次低谷期，这个阶段就是清理掉冻品鸡肉库存（鸡肉库存能存放一年）。供给持续小于需求，消耗库存，一旦需求回升，价格爆发力度将会相当强劲，而圣农将是最受益的公司之一。

那么目前189亿的圣农发展是否值得入手？业绩有无反转的可能？速来提问~

利益披露：@面霸-120持有$圣农发展(SZ002299)$。

免责声明：本访谈基于嘉宾认为可靠的已公开信息，但嘉宾无法保证信息的准确

性或完整性。在任何情况下，本访谈中的信息或所表述的意见不构成对任何人的投资建议，投资决策需建立在独立思考之上。

（进入雪球查看访谈）

本次访谈相关股票：圣农发展(SZ002299)

以下内容来自雪球访谈，想实时关注嘉宾动态?立即下载雪球客户端关注TA吧!

[问] 等恒守璞：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说：面总对圣农的接班人怎么看？

[答] 面霸-120：

基本可以确定是大女儿傅芬芳作为接班人，傅芬芳主导的圣农食品，这些年做得也很好，其本人也很勤奋，把钱投给她我比较放心。

[问] 廪殷哈喇子：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说: 该行业从产品价格上看，特别是鸡苗，波动幅度大，周期特别短，一天一个价。造成这一现象的原因是什么

[答] 面霸-120：

中国的养殖业多数都是这样的，猪鸡鸭都是这样，价格波动很大，周期性很明显。因为白羽鸡行业在中国才发展30年左右的时间，时间还比较短，养殖户比较分散，小农户比较多，不像美国，基本上都是大公司与大农场主导，价格相对我们会稳定些。当然，今年的行情也是难得一见的，受到禽流感和环保风暴的扰动，波动非常大，跟坐山车一样的。

[问] 胖牛牛：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说：一头鸡历史最好年景挣多少钱，最差年景亏损多少钱？

[答] 面霸-120：

印象中11年是最好的光景吧，那时候鸡胸肉能出口美国，国内经济也好，需求旺盛，一只鸡能赚5-6元。最差年景就是15年了，全年都是亏钱的，圣农也亏了三个多亿，一只亏1元多。以圣农现在的实力，想全年亏损会很难，特别是圣农食品注入后。

[问] 等恒守璞：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说：圣农食品为麦当劳肯德基供应商，现在自己又开发食品，会不会遭到麦当劳肯德基的打压？

[答] 面霸-120：

这个你可能想多了，肯德基麦当劳只是圣农比较大的供应商而已，又没有什么排他协议。肯德基麦当劳的其它供应商如泰森、嘉吉等，都是有涉足鸡肉深加工食品的。

[问] ldhhello：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说: 面霸兄对今明两年行情怎么看

[答] 面霸-120：

我相信圣农在今年中报中对未来两年行情的判断，黄金期！我也用我的仓位表达我对未来行情的态度

[问] 磐石笔记：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说：圣农发展在2015年报中披露将自2016年开始计划开直销店销售冰鲜鸡，5年内对销售系统进行升级。计划在长江以南11省，1000个县，开1400家旗舰店，20000家专营店，并上线电商业务。到目前为止，在年报中却没有了相关信息披露。请问，您了解以上的最新进展吗？谢谢！

[答] 面霸-120：

老实讲，圣农在B端很强，但C端的经营能力还远欠火候，距离双汇还有十万八千里。白羽鸡冰鲜鸡这个市场远还没培育起来，近几年对这个不要抱有期望。

[问] 英雄本色18：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说:你好!圣农的鲜美味目前进展进度较慢，未达预期，圣农食品的开发应加快进度，并加大宣传力度，毕竟下游的利润

最为丰厚。

[答] 面霸-120：

我也是这个观点，未来圣农食品要抗大旗，圣农食品规模起来后，圣农就会从靠天吃饭的农业公司转变为食品工业型公司

[问] 永辉投资者钱宇锋：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说：圣农ipo以来，亏多赚少，产能扩张依赖举债或增发。傅总作为白手起家的企业家，是如何创建这么庞大的养鸡帝国的？也是通过财务运作？还是实业利润的积累？如果是实业利润的积累，是否可以说养鸡其实还是蛮赚钱的？

[答] 面霸-120：

傅光明从83年就开始专注养鸡了，前期是靠着傍上肯德基发展起来的。肯德基在中国发展速度比麦当劳还猛，圣农自然获益颇丰。其实2011年前白羽鸡养殖是很赚钱的，那时候鸡肉能出口到美国。后来美国禁止中国鸡肉出口、国内消费又碰到六和速生鸡、药残鸡、禽流感、福喜事件等一连串打击，行业产能无序扩张，才导致这5年基本都没赚什么钱。但傅光明逆势扩张扩张产能，从6000万羽搞到5亿羽，没有浪费IPO和定增来的钱，踏踏实实做好一只鸡，这个值得肯定的。未来两年肯定是很赚钱的，没准一年20亿+

[问] 淡若杯茗：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说：关于冷冻鸡的库存，可有近一年的变化趋势图？

[答] 面霸-120：

这个真没有，行业协会都没有这个数据的。好像之前有看到过屠宰场库容率的数据，但社会渠道的库存，没办法统计的。

[问] 驾势糖：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说：美国这些国家是白羽鸡消费大国，美国也是先从黄羽鸡然后过渡到白羽鸡的吗？如果以后中国真的从黄羽鸡过渡到白羽鸡，大大认为契机会是什么？

[答] 面霸-120：

上世纪60年代的时候，美国人鸡肉的消费占总体肉类的比例也仅有20%，经过50年的不断演变，现在提高到40%多，基本跟猪肉平起平坐。这段时间的美国因为随着城镇化的推进，生活节奏加快，快餐自然就兴起了。美国白羽鸡行业对鸡肉的健康方面的宣传、消费者教育都做的比较好，因此美国人对鸡肉没有排斥感，反而认为鸡肉才是健康的鸡肉（实际也确实如此）。反观我们国内，由于前几年的速生鸡、激素鸡、福喜事件和禽流感等事件，媒体的不但宣传，现在普通民众对白羽鸡其实是有着很大的误解（甚至恐惧），对肯德基麦当劳等快餐公司也有一定的误解。未来的突破点，就是要白羽鸡协会和产业链公司共同努力，多进行宣传，让公众对白羽鸡肉有正确的认识，自身也要不断提升养殖技术，保证食品安全，同时开发适合中国人口味的白羽鸡肉产品（白羽鸡肉是最适合创新的肉类，现在很多公司都已经在往这方面努力，包括圣农食品）

[问] 顺水_推舟：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说：年底的肉毛鸡涨价是否有持续性？

[答] 面霸-120：

现在肉毛鸡刚刚开始涨而已，明年我还是很看好的。从祖代鸡存栏跟父母代种鸡存栏数据来看，明年继续供给过剩的可能性并不大，更大的可能性是供不应求。可以关注一下1月份春节备货和3月份开春后工厂工地复工后的这两个时间点，应该有惊喜。

[问] 大理寺卿：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说：最近去商超，我很少见到白羽鸡和冷冻鸡，一般都是三黄鸡。冷冻鸡主要消费渠道是在哪里，除了肯德基、麦当劳

之类的，在超市有市场吗

[答] 面霸-120：

白羽鸡在超市里面不是整鸡销售的，而是以分割品的形态在销售，一般是解冻后的鸡胸肉、翅中、琵琶腿、翅根、鸡爪这些，稍微正规一点的超市一般都有的，你再好好找找。冷冻鸡消费渠道主要有团膳（就是学校工厂的食堂）、连锁餐饮（麦当劳肯德基等），食品厂和超市和农贸市场。超市消费目前占比还比较小，但我们平时吃的套餐外卖啥的，里面如果有鸡肉，基本上都是白羽鸡。

[问] 夹头小学徒：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说: 白羽鸡目前基本都是对口大户，销售渠道会不会过于集中，实现终端散户消费的路径目前是不是有限，想问一下目前面霸兄是怎么看待圣农这个问题。另外对于白羽鸡口感不如黄羽鸡这个说法怎么看。

[答] 面霸-120：

目前圣农的销售渠道结构就是对B端超强，很多叫得上名字的客户都是圣农的长期客户，但是对c端偏弱的。这是这个行业普遍存在的问题，消费者对产家的品牌感知度低。现在圣农下阶段重点工作就是巩固b端的同时，加强c端最后一公里的建设，其中最重要的看点就是圣农食品。圣农食品这几年发展速度超级快，未来还能保持比较快的增长速度。 白羽鸡口感确实不如黄羽鸡，主要是因为白羽鸡42天就出栏，其实还是算小鸡，脂肪都还没有沉淀，而黄羽鸡100天出栏，已经是青年鸡了，风味自然不错。黄羽鸡主要是煲汤、做白斩鸡。白羽鸡是不能熬汤的，一般分割后销售，每个部分做法也都不一样的。

[问] sosome：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说：白羽鸡的养殖周期42天，那是否意味着其需求缺口短期内就能迅速填补呢？

[答] 面霸-120：

祖代鸡、父母代种鸡这些补栏都需要时间，如果出现供应缺口，没有那么快就能填补的。从祖代鸡引种到商品代出栏屠宰，要一年多时间的。

[问] 厨神伙夫：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说: 今天韩国爆发禽流感怎么看

[答] 面霸-120：

禽流感其实对白羽鸡养殖、生产影响不大，但是大规模爆发会影响消费者的信心。去年因为是暖冬，所以禽流感特别严重，今年南方很多养殖黄羽鸡的都打H7N9疫苗，相信不会像去年那么严重。

[问] 东白山逆水鱼：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说: 面霸老师好！请问日本台湾白羽鸡消费的渠道（都通过什么方式消费了比中国人均多三倍的量），家庭消费的比重？日本台湾有圣农鲜美味这样的业态吗？

[答] 面霸-120：

台湾那边主要是鸡排小吃店多啊，日本就不是很清楚。但一般生活节奏快的国家，鸡肉消费量就比较大，因为快餐一般用鸡肉，鸡胸肉是比较健康的肉类。日本自己不养白羽鸡，所以肯定过没有冰鲜鸡，台湾应该也不多。圣农鲜美味主要是学欧洲那边的。

[问] 宋阀七少：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说：面总，冬季北方养鸡要有供暖措施吧，这对鸡肉价格产生多大的影响？

[答] 面霸-120：

供暖、降温的措施肯定都要有的，鸡舍一年四季要保持一定的温度区间的。圣农电费开支在成本中占比不大，北方应该也不会很高。

[问] 琪乐无穷0312：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说: 看了大家的所有提问，涉及了圣农的方方面面，我想补充的是，现在国人的饮食习惯尚且需要宣传引导改变，才可能慢慢大面积接受白羽鸡的消费，在这个过程中，如果遇到禽流感，不仅是对白羽鸡饮食习惯的打击，也是对禽类饮食习惯的打击，请问面总，对这样的影响怎么看。

[答] 面霸-120：

禽流感也不是这几年才有的。其实禽流感就是鸡瘟，每年都有的，无法避免。受禽流感影响最大的其实的黄羽鸡，白羽鸡都是封闭养殖，感染的可能性非常低。这些年伴随着禽流感，白羽鸡消费还是在逐步增长的。当然，消费者教育是这个行业未来必须要长期坚持要做的事情。食品安全了，才能赢得消费者信任。

[问] 等恒守璞：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说：圣农的玉米等养鸡成本，对比同行业，有没有啥优势?有没有降低成本的路径?

[答] 面霸-120：

圣农的玉米是从北方从铁路运过来的，价格自然比辽宁山东高，这个没有优势。但是圣农的鸡肉消费市场在南方，冻品运费又可以冲抵这个劣势。降低成本的路径就是通过科学管理降低料肉比，另外是争取国家开放国外玉米专项进口，让圣农也能用上国外的低价格的玉米。

[问] mgsha：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说：白羽鸡需求端基本稳定，最多小幅增长的情况下，而供给端感觉不确定性较大，特别受到巴西进口肉，以及未来价格上涨带来的强制换羽的影响明显，行业门槛不高，行业护城河不够宽，大型企业缺乏话语权，在这种情况下，圣农未来有可能取得行业定价话语权吗，如果有可能，大概时间会需要多久?

[答] 面霸-120：

只有垄断企业才能取到行业定价权，养殖行业基本别想。圣农要争取做大圣农食品，这样靠天吃饭的情况就会改变。理想规模是10亿羽产能，圣农食品60万吨产量。我觉得需要5年以上的时间。

[问] 英雄本色18：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说: 圣农食品应该倾力打造爆款产品，拉动需求，毕竟全产业链的收益会最好。

[答] 面霸-120：

非常同意

[问] 星繁Yasin：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说: 想请教白羽鸡强制换羽的事，是否会导致过剩产能不会完全出清

[答] 面霸-120：

过剩产能要靠惨烈的市场竞争，严厉的环保督查才能出清，行业引种只是辅助手段罢了。连续三年引种量不足，叠加今年超低迷行情，最严的环保督查，很多农户都没有信心了，我不认为现在产能还能过剩。

[问] shoppon：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说: 为何每次利好公告一出，就开启跌势，是否有机构借利好出货？机构不看好中长期走势吗？

[答] 面霸-120：

这个我了解的不比你多

[问] 三尊老人：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说: 1.圣农的重固定资产发展方向是否是正确的行业发展方向？未来会成为转型负担吗？2.投资所带来的负债加赠，货币资金与有息负债比其实不乐观，会不会在未来成为一个隐患？

[答] 面霸-120：

随着圣农产能达到5亿羽，重资产的一体化方式也得到认可，不然KKR也不会砸24个亿进来吧。圣农的资产负债率不用担心，现金流，还债能力都没啥问题，去年分红5.5个亿。5亿羽产能建设已经结束，后面再进行产能扩张的时机还没到来。

[问] 奕熙亲王殿下：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说：傅总曾说白羽鸡养殖其实是个技术要求高的行业。从前，规模化养殖企业相对小散户具备技术优势、成本优势，但行业当前的现状已非当年。能否请面兄从环保要求、成本优势、养殖技术以及圣农的养殖4.0几个方面展开讨论一下。谢谢！

[答] 面霸-120：

殿下想累死我啊！我用董秘陈剑华的话来简单答一下：有些公司种鸡引进孵化做的好，有的公司养殖做的好，有些公司屠宰肉制品做的好。圣农是少有的每个环节都做的好而且规模又最大的公司。是不是有点吹，但我觉得这个是事实。如果不是有这个实力，也不会搞到全国最大的白羽鸡养殖企业，也不会招来KKR.

[问] dqq123：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说: 1、如何看待父母代在产+后备今年一直维持在较高水平？为何祖代鸡引种大幅下降并没有使父母代存量出现断崖式下跌？2、圣农产能扩张计划如何，能否19年实现7+亿羽产能？扩充的产能是否能够维持高利润卖给所谓的优质客户3、如何看待未来需求端变化？国人饮食习惯不是一朝一夕就能改变的，需求多年疲软是否才是16鸡价崩溃和17鸡价低迷的根本原因？4、是否认同18年终端价格走高的前提是需求上升和供给下降？如何判断18年父母代存栏走势及终端价格预测？

[答] 面霸-120：

1、去年大家都看好今年的行情，一致性预期，结果本该正常淘汰的母鸡都去强制换羽，造成父母代种鸡一直没下来。经过今年这种行情后，都老老实实降产能了，现在父母代种鸡存栏并不高/2、圣农产能扩张这块，老板的意思是要观察经济情况，不着急。现在重点是完成农业4.0改造，为下一轮产能扩张储备好技术/3、未来需求没有问题的，需要鸡肉熟制品企业多开发出针对国人口味的食品。今年鸡价低迷主要是禽流感和环保关厂造成的。8、我对18年鸡价很有信心。

[问] 顺水_推舟：

关于$圣农发展(SZ002299)$，对@面霸-120 说：目前圣农负债率50%左右，在行业处于什么水平？如果鸡肉中短期不涨价对企业经营风险大吗？

[答] 面霸-120：

圣农负债率没有问题，每年折旧都有6亿的。如果鸡肉中短期不涨价，圣农影响不大，山东那边会死一大片，特别是种鸡场。具体案例可以看民和的现金流，民和已经从银行贷不到钱，只能找大股东借钱续命。

（完）

以上内容来自雪球访谈，想实时关注嘉宾动态?立即下载雪球客户端关注TA吧!

没别的
就是比人聪明

雪球
聪明的投资者都在这里