

大央泐融资计划

西藏大央泐牧业有限责任公司

2023年1月

目录

- ◆ 公司介绍
- ◆ 公司资源
- ◆ 发展战略
- ◆ 财务测算
- ◆ 风险防控
- ◆ 融资方案

公司介绍

西藏大央泐牧业有限责任公司成立于2017年8月，注册资本人民币2.068亿元，净资产2.26亿元，是一家集藏牦牛、藏香猪、黑毛猪、大白猪、藏绵羊养殖加工销售与那曲冬虫夏草等地方特色产品销售为一体的农牧业综合型经济实体。下设：1.浙江大央泐牧业有限公司，注册资本6000万元，净资产1.5亿元，主营藏香猪项目，目前出栏量1万头/年，是藏香猪一级种猪基地，此外兼营杂交猪。2.缙云大央泐生态农业有限公司注册资本3亿元，净资产1.8亿元，主营大白猪项目。一期工程出栏量3.6万头，已投入运行。二期工程出栏量9万头，已完成设计及审批手续，并于今年初开工建设，场地平整即将结束，今年年底完成主体工程，明年6月建成投产。目前省产业基金出资6000万元以及市县产业基金出资6000万元投资缙云大央泐。

公司介绍

此外，红原大央泐主营牦牛，杭州大央泐主营销售，还有有机农场1500亩，线下门店25家，线上微商城1个（客户5万多人），抖音门店1个（粉丝3万多人）。

公司IPO计划：2027年前上市

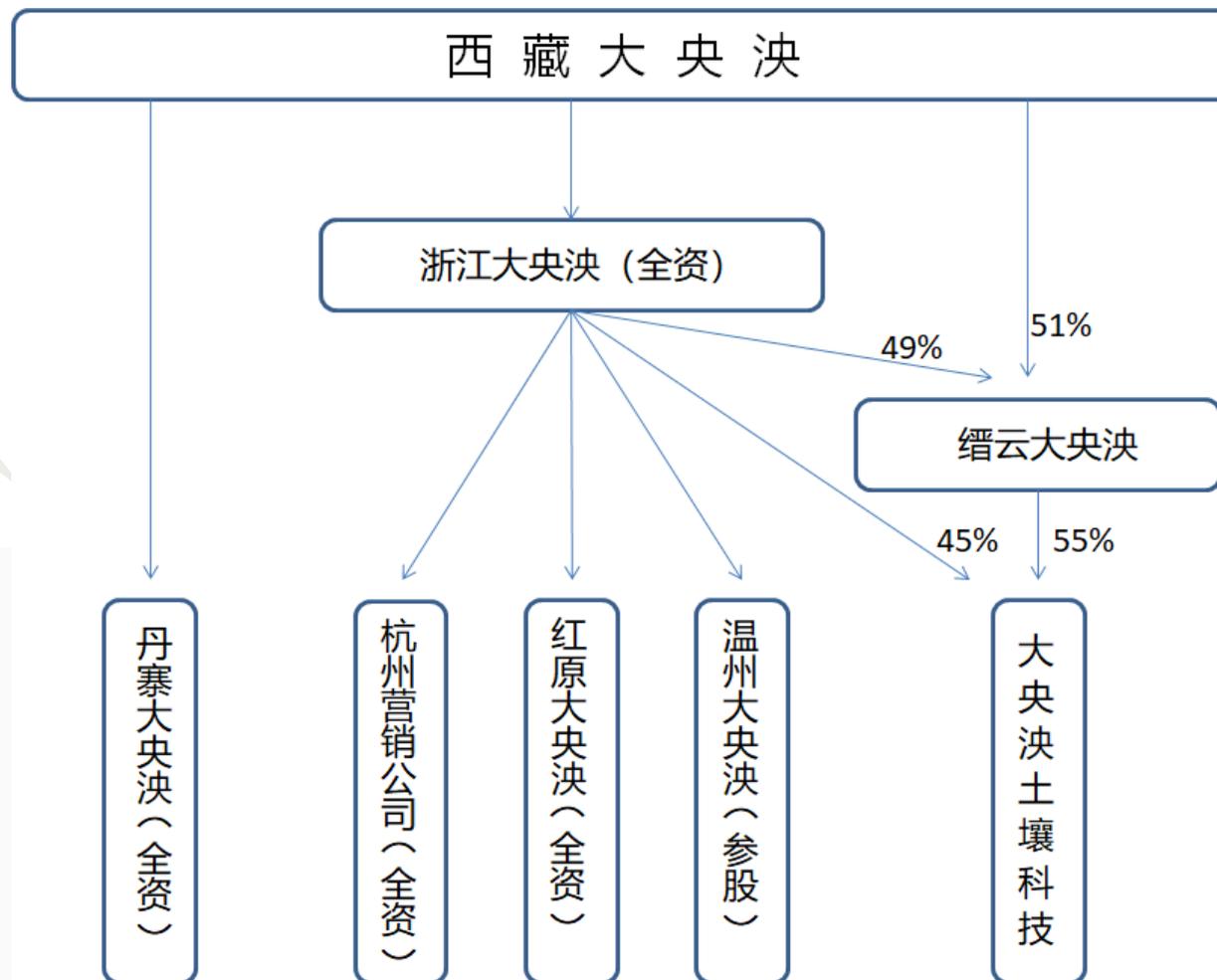
公司介绍

公司拥有“大央泐”和“央泐云上牧场”两个注册商标和品牌，大央泐牌藏香猪是浙江省目前唯一获得有机猪认证的品牌，并且是丽水市名牌农产品、浙江省十大畜牧优品和浙江省农博会金奖产品。

“央泐云上牧场”是浙江省美丽牧场和浙江省第二批省级农村产业融合发展示范园。

公司介绍

■ 股权结构



公司介绍

■分支机构

1、**西藏大央泐牧业有限责任公司**——大央泐牧业母公司，公司拟上市平台，根据公司业务发展的需要投资设立各级子公司。

公司介绍

2、**浙江大央泐牧业有限公司**（全资子公司）——是公司的核心力量，主要承担藏香猪的养殖销售和牧文旅结合生态旅游产业的发展，是公司高端品牌的缔造者与维护者，是浙江省级农村产业融合发展示范园的实施主体。园区规划总面积8.38平方公里，通过10年左右的努力，将园区打造成为人、自然、动物三者和谐相处的AAAA级以上旅游区、国家级东西部协作示范园区、国家级农村产业融合发展示范园区。

浙江大央泐牧业有限公司目前藏香猪规模超万头，黑猪6千头，是全国最大的藏香猪种猪基地和商品猪基地。2017年丽水市发改委批准在丽水市范围内建设万头藏香猪原种基地和20万头藏香猪商品猪基地。

公司介绍

3、**缙云大央泱生态农业有限公司**（全资子公司）——是面向丽水、台州、温州地区的12.6万头无抗大白猪生产基地及有机肥和有机农产品生产基地，不仅能缓解周边地区的生猪调运压力，还能生产有机肥用于改良土壤，发展有机蔬菜种植。

4、**浙江大央泱土壤科技有限公司**（全资子公司）——主要进行养殖废弃物资源化利用和土壤改良技术的开发、应用与推广。有机肥年加工能力达4万吨，年均利润1200万元。

公司介绍

5、**大央泐有机农场**——拥有田地1500亩，林地1700亩，租期为30~50年，主要生产有机土豆、有机番薯、有机玉米、有机茭白、有机茶叶和中药材等。

6、**杭州大央泐营销公司**——注册在浙江省农业科创园，背靠浙江省农科院的人才和资源优势，是浙江大央泐牧业有限公司在杭州设立的分公司，是公司运营管理中心和营销中心。承担公司营销渠道管理及线上商城和社区群管理，统筹线上与线下的营销与策划，是公司高端人才的集聚地。

公司介绍

7、**丹寨大央泐牧业有限公司**（全资子公司）——作为杭州市滨江区与贵州丹寨县养殖产业对口帮扶项目的承办企业，以养殖产业精准帮扶为切入点，借助政府与社会各方面的支持快速形成稳固的市场基础，打造以丹寨富锌富硒黑猪为代表的中端猪肉品牌。

8、**红原大央泐牧业有限公司**（全资子公司）——作为温州市与四川红原县养殖产业对口帮扶项目的承办企业，通过与温州市工商联及相关温州商会开展精准帮扶合作及实施“千企千户、精准帮扶”项目，实现红原牦牛产品的引入以及牧旅结合生态旅游产业的延伸。

公司资源

养殖资源——

目前公司在缙云县大洋镇拥有田地、山地等土地资源3000多亩，租期分别为30-50年，租期满后公司拥有优先续租权，并拥有后备土地资源4500亩。在西藏那曲嘉黎县尼屋乡拥有5000亩青冈果林，在四川红原拥有3400亩草场，在贵州丹寨拥有100亩黑猪基地，这些资源为公司未来养殖业的发展留下了广阔的空间。

牧场资源是养殖产业发展的重要基础，受环保、规划等相关政策的影响，近年来养殖业的用地日趋紧张，掌握牧场源头成为养殖企业获得发展空间的重要依托，拥有牧场就是拥有财富。大央泱牧业把握相关趋势，积极布局牧场资源，已初步形成分布合理、具有一定规模和较大成长空间的牧场布局。

公司资源

牧场布局

大央泱牧场

缙云藏香猪基地
面积7500亩
藏香猪10万头

西藏嘉黎尼屋乡基地
面积5000亩
藏香猪2万头
牦牛1万头

缙云大白猪基地
面积1000亩
无抗大白猪25万头

四川红原牦牛基地
面积3400亩
牦牛2万头

贵州丹寨黑猪扩繁基地
面积100亩
丹寨黑猪仔猪3万头

公司资源

部分牧场实景



缙云藏香猪基地



西藏尼屋乡藏香猪原种基地



贵州丹寨黑猪基地



四川红原牦牛基地

公司资源

营销渠道资源——

一是线上央泱微商城和线上抖音门店，现拥有客户资源8万多户，未来三到五年准备发展至20万-100万用户，按每天1%用户购买藏香猪肉估算，线上商城年销售藏香猪可达10万头，每头利润3千元，年利润可达3亿元。

二是线下门店渠道。目前在杭州、缙云、丽水、宁波、温州等地拥有自营线下门店25家，未来几年将深耕长三角城市群、大湾区城市群、京津冀城市群这三大城市群，销售央泱藏香猪和央泱黑猪，通过5年到10年努力，在这三大城市群形成100万~300万客户。

公司资源

指标资源——

公司在浙江范围拥有大白猪20万头、藏香猪20万头的生产指标，在环保压力不断加大的当下，这成为一种稀缺资源。

公司拥有的这些资源为公司今后长期可持续发展奠定了雄厚的基础

发展战略

■总体发展战略

公司计划通过三个10年长期发展目标，实现其在行业的头部企业地位。

第一个10年到2022年底，是公司创立10周年的日子，目标是在行业里站稳脚跟，占有一席之地。公司通过近10年发展，闯过了生死关，董事长称之为“10年艰辛创业季”。现企业拥有全国最大的藏香猪基地，浙江省10万头标杆猪场，是浙江省东西部协作示范企业，是浙江省疫情防控保供的重点企业，丽水市重点农业龙头企业，浙江省级农村产业融合发展示范园，2023年实现利润可超8000万元，在行业里的知名度不断提升，已经实现了董事长提出的“活下来、站住脚、向前走”的目标。

发展战略

第二个10年，董事长称之为“黄金发展季”。这10年将是大央泐公司飞速发展的黄金10年，分为两个阶段。前5年（2023年-2027年）实现大白猪20万头，藏香猪10万头，牦牛2万头，销售收入超20亿，利润超4亿，公司争取在上交所或深交所上市。后5年（2028年-2032年）主要进行品牌建设，通过5年努力，使大央泐品牌成为中国高端猪肉牛肉品牌和知名品牌，使“央泐云上牧场”成为中国乡村产业融合发展、牧文旅相结合的知名美丽牧场品牌。

发展战略

第三个10年（2033年-2042年），董事长称之为“丰收回报季”。再通过10年发展，采用兼并、重组等方法，再造一个大央泱公司，使大央泱公司成为中国养殖行业内知名的头部企业。为有源头活水来，企业基础打实了，就有充沛的现金流，公司将为股东、员工、社会带来源源不断的回报。

发展战略

■产品战略

随着环保治理力度的不断加大和区域经济发展的结构性调整，浙江每年超过70%的猪肉、超过90%的牛肉都依靠省外供应，自给率严重不足。2018年8月我国猝不及防爆发非洲猪瘟，给我国的生猪养殖业和猪肉供应体系带来了前所未有的冲击，同时也给生猪养殖业的发展模式、资源配置、区域流通带来了深刻影响。对于生猪供应存在严重缺口的浙江，在可预见的未来，普通大白猪仍将呈现供不应求的局面。

发展战略

公司顺应消费升级趋势，研究推出了肉类品质的三大黄金标准，即“品种优良、生态养殖、营养健康”，树立了从品种源头、养殖过程到养殖成品方面的科学参照标准。参照该标准，公司选择国内堪称顶级食材的藏香猪、那曲牦牛和红原牦牛作为高端肉类方面的主打产品，选择拥有自主品牌的央泱香猪、央泱黑猪作为中端肉类方面的主打产品。这些中高端肉类产品均按照传统饲牧和生态放养方式进行养殖，营养健康，味道鲜美，具有很强的市场竞争力。

同时，结合长三角区域的猪肉市场需求开展无抗大白猪的养殖，满足普通消费者的消费升级需求。从而，形成高、中、低端布局合理，兼顾短期和长期发展目标的完整产品体系。

发展战略

■ 差异化竞争战略

一是一二三产业融合发展，通过二三产业的延伸，提升每一头猪的价值。

大央泱公司生产的高山无抗大白猪每公斤高出普通大白猪1.2元，按140公斤计算，每头多赚168元，通过生产有机肥每头猪能多赚120元，通过生产生态饲料每头猪可节约成本150元。因此大央泱公司每头猪能比其他企业多赚438元，公司抗风险能力大大增强，别人不赚钱的时候我们有钱赚，别人赚钱的时候我们赚更多。

并且依托央泱藏香猪、央泱黑猪、央泱白猪的品牌优势，通过精细化分割，按不同部位不同价格的精准营销理念，可以大大提升猪肉的销售价格，使**1**头猪能够创造出**3**头猪的价值。

发展战略

二是发展生态循环农业，形成生态饲料种植→生态猪养殖→生态有机肥生产→生态土壤改良→生态农产品→生态旅游闭环发展的生态循环农业产业链。生态有机肥生产和生态土壤改良的耕作土开发不仅具有广阔的发展空间，更是我们盈利的亮点。

三是线上线下融合发展，线上平台提供在线购物与服务，线下门店提供购物体验及配送服务，牧场则成为一个大型综合体验区，通过线上与线下的有机融合实现服务与业务的互相促进与提升。目前央泱商城已聚集客户8万户。

财务测算

■ 现有资产测算

浙江大央泱拥有藏香猪公猪50头，按每头5万元价值计算，计250万元；藏香猪母猪1500头，按每头3万元价值计算，计4500万元；藏香猪育肥猪15000头，按每头5千元价值计算，计7500万元。

浙江大央泱公司拥有猪舍15000平方米，按每平方米1千元价值计算，计1500万元。

浙江大央泱公司拥有大央泱线上商城（线上销售平台）客户8万人，按每人500元价值计算，计4000万元；有机猪品牌1项，按500万元价格计算；线下自营门店25家及合作商（如华润五丰、丽水专营店、永康、宁波合作商家等）按3000万元计算。

财务测算

浙江大央泱拥有70年高山有机老茶园200亩，按每亩4万元价值计算，计800万元；20多年厚朴林550亩，按每亩4万元价值计算，计2200万元；其他水田、山改地和林地3500亩，租期30~50年，按每亩开发成本3万元价值计算，计10500万元；红豆杉、罗汉松、海南黄花梨等名贵树木约500亩，按每亩5万元价值计算，计2500万元。

缙云大央泱公司拥有资产18139万元，其中：固定资产13861万元；其他资产4278万元。缙云大央泱公司的二期商品猪养殖场（缙云大央泱标准化猪场项目）9万头规模基地。

财务测算

西藏5000多亩青冈果林、四川红原3400亩草场、贵州丹寨100亩母猪基地价值3000万元。

政策处理费和林地补偿费、耕地占用费、工程设计费、环评费等费用2036万元。

综上所述，公司价值共计60425万元。

根据浙江省产业基金的尽调评估，缙云大央泱生态农业有限公司投资建设二期猪场项目后的净资产为44000万元。

因此，西藏大央泱牧业有限责任公司的估值超过10亿元。

财务测算

■未来三年财务预测

公司对未来三年（即2023~2025年）的生产规模、公司资产、营销收入及利润预测如下：

项目		2023年	2024年	2025年
生产规模	藏香猪	1万头	1.2万头	1.5万头
	藏牦牛	1千头	2千头	3千头
	丹寨黑猪	5千头	8千头	1万头
	红原牦牛	2千头	5千头	1万头
	无抗大白猪	3万头	7万头	12万头
公司资产		6亿元	10亿元	15亿元
营销收入		2.47亿元	5.05亿元	8.35亿元
利润		8800万元	1.83亿元	3.03亿元

财务测算

特别是缙云大央泐生态农业有限公司的二期猪场项目（缙云大央泐标准化猪场项目）建成达产后，年出栏商品猪（约 150kg/头）12 万头以上，年产有机肥 24000 吨，茭白年产量约 489 吨，接近三年的商品猪和有机肥、茭白销售平均价格核算，年营业收入约为 37493 万元。详见“营业收入估算表”。

财务测算

营业收入估算表

序号	产品名称	数量 (吨)	单价 (元/吨)	合价 (万元)
1	商品猪 (约 150kg/头)	18000	20000	36000
2	有机肥	24000	500	1200
3	茭白	489	6000	293
4	合计			37493

经专家测算，正常年份的利润总额（毛猪价格按10元/斤测算）约为 14080万元，投资回收期（含建设期）为 3 年。

风险防控

养猪业三大风险及化解——

一、疫情风险

疫情风险是最主要最核心的风险，目前养猪业第一位的风险来自于疫情，主要是非洲猪瘟。我们牧场的选址在疫情防控上拥有平原丘陵地区所没有的独特天然优势。我们牧场是浙江省海拔最高的牧场，大白猪场海拔在850-950米之间，藏香猪场海拔在1000米-1200米之间。崇山峻岭的天然屏障以及大洋镇区域没有其它猪场，形成独特的养猪条件，防范措施到位，毛猪只出不进，加上隔离舍、出猪台、两道洗消等严密的生物安全管理措施，将疫情风险降至最低，乃至零风险。

风险防控

二、环保风险

政府部门和牧场周边村民最为关心的事是环保。政府部门在审批和验收环节对环保要求很高，准入条件十分严苛。我们作为现代化标杆猪场，经过了相关部门的严苛审查，在环保设施上投入充足，管理措施到位，能够做到污水零排放，猪粪加工成有机肥，做到粪污资源化利用。并且猪舍内外除臭措施完备，对周边村庄生产和生活环境基本没有影响。

风险防控

三、市场风险

我们的大白猪养殖成本在每斤8元左右，目前可初步预测未来三年猪价在每斤12元-20元之间波动，平均价格在每斤15元左右，远期价格在每斤10元左右。因此，只要防范好疫情风险和环保风险，生猪市场是基本没有风险的。而且浙江省常年形成的先付款后拉猪的模式，基本没有应收款等财务风险。

融资方案

公司估值人民币6亿元，拟以增资扩股方式融资1亿元，用于缙云大央泮二期猪场项目的建设及市场营销渠道建设。

二期项目设计年出栏9万头大白猪，总投资3.7亿元。其中自筹资金5000万元，募集资金1.5亿元，银行贷款已到位1.7亿元，并获得浙江省产业基金、丽水市产业基金和缙云县产业基金的1.2亿元融资支持。二期项目已于今年初开工，计划明年建成。

二期建成后，一期与二期年出栏生猪将达12.6万头，到2025年底实现利润预计可超2亿元。

上市前景

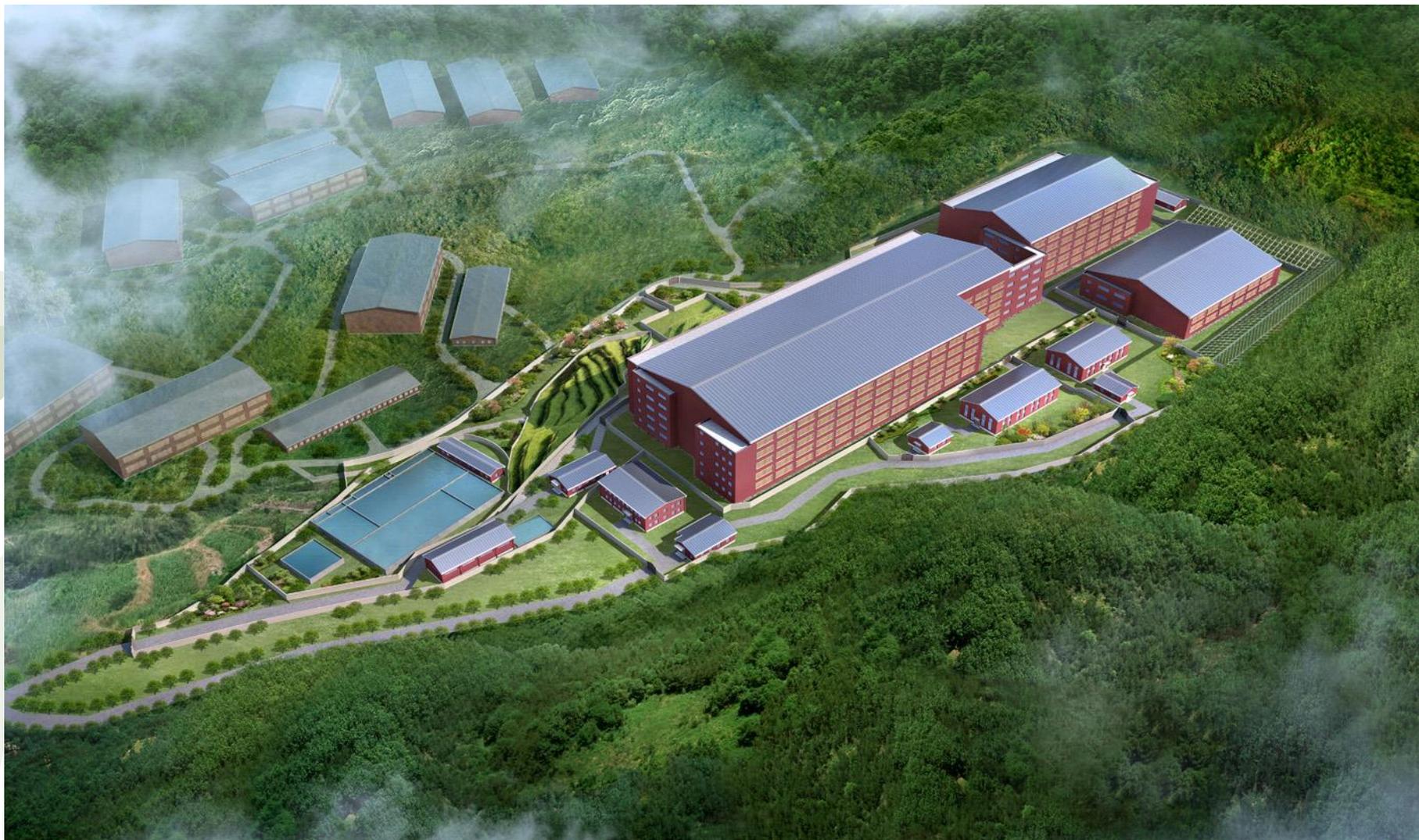
现投前估值6亿元，二期建成后，明年估值翻一番达12亿元以上，将引入战略投资者和机构投资者，进行A轮融资。上市前进行B轮融资，估值20亿，争取上市之前翻一到两倍。如果上市按溢价15倍计算，回报可达30倍。

金融支持

公司获得浙江省产业基金、丽水市高质量绿色发展产业基金、缙云县政府产业发展基金融资支持，并与农行建立战略合作。



二期效果图



谢谢！