天邦食品股份有限公司 投资者调研接待记录表

编号: 2020-007

	□特定对象调研 □□	分析师会议	
11 74 to 12 75	□媒体采访 □⊻	业绩说明会	
投资者关系	□新闻发布会 □:	路演活动	
活动类别 	□现场参观		
	 ☑其他(请文字说明)=	电话会议、2019	年年度股东大会
	天风证券		吴立、魏振亚、吴迪
	国泰君安		李晓渊、刘佳伟
	广发证券		唐翌
	兴业证券		闾亚、曹心蕊
	华泰证券		陈辛
	天堂硅谷		谢元
	深圳熙山资本管理有限公	(司	龙长会
	西藏合众易晟投资管理有	可限责任公司	杨寅啸
	前海梧桐资本管理有限公	(司	吴凌云
	上海弈慧投资管理有限公	六司	李乐凯
参与单位名	信诚人寿保险有限公司		万力
称及人员姓	中兵投资管理有限责任公	(司	苏进进
 名	上海泊通投资管理有限公	六司	郭晗
	深圳市君天健投资管理有	「限公司	方琪佳
	杭银理财有限责任公司		沈洁心
	上海世诚投资管理有限公	六司	沙小川
	北京润晖资产管理有限公	六司	李勇
	上海聚劲投资有限公司		张超
	湘财基金管理有限公司		丁洋
	华富基金管理有限公司		傅晟
	上海复霈投资管理有限公	>司	韩守晖
	吉渊投资管理有限公司		陈玉林
	上海融黎行投资管理有限	良公司	邓俊



成泉资本管理有限公司 孙宇			
Harmony Capital 白鹤			
顺沣资产管理有限公司 邓永明			
等机构及个人			
时间 2020年5月20日,2020年5月21日	2020年5月20日,2020年5月21日		
地点 电话会议、汉世伟集团总部	电话会议、汉世伟集团总部		
董事长: 张邦辉			
总裁: 苏礼荣			
上市公司接 副总裁:朱爱民、李双斌	副总裁:朱爱民、李双斌		
待人员姓名 财务总监: 夏闽海			
董秘:章湘云			
提问 1. 最近猪价回调,对公司影响大吗?			
回复 :这次猪价回调我们的理解是消费端需求端疲软,叠加	国		
 家储备肉投放的影响,并且往年这个时间就是猪肉消费的淡季。	而		
供给端和我们的判断还是处于紧缺的状态,后续随着新冠疫情缓缓			
	1十,		
消费回暖,猪价应该还会有所回升和波动。			
投资者关系 考虑到公司目前的出栏结构中,种猪和仔猪占比较大,这部	分		
受到猪价的影响相对小、仔猪的成木随着产量上去也会下降、预	i计		
活动	• • •		
主要内容介			
绍 提问 2. 公司定增进展如何?	提问 2. 公司定增进展如何?		
回复 :公司原本计划 5 月底可以进行非公开发行,但是由于	市		
场变化比较快,我们和投资者的沟通发生了一些变化。由于此次	(定		
增公司也是希望能引入一些对公司长期看好或者有协同作用的投	资		
者,所以还是会考虑并希望这些投资者能够走完他们内部的流程	<u>!</u> ,		
参与到公司此次定增。另外公司目前现金流并不紧张,一些猪场	顶		

较小。目前公司更多考虑的是未来长期投资者的引入,希望六月份 能完成定增。

提问 3. 公司本次股东大会审议的对外担保额度较大? 公司是如何控制风险的?

回复:公司此次提交股东大会审议的额度,是考虑了各种可能 开展的业务涉及到的担保,所以总额度比较大,但实际使用额度是 根据实际开展的业务逐一审核、在保证风险可控的情况下进行的, 对外担保中为控股子公司提供担保的部分主要是固定资产投资贷款 担保,这部分贷款资金将用于公司生产经营和投资建设,风险可控。

而为公司及下属子公司的客户、养殖场(户)、合作伙伴及担保方提供的担保额度也是为了满足公司的经营和工程建设需要,这里面主要有供应链金融、合作伙伴贷款或垫资建设猪场租赁给公司等形式。

我们以供应链金融方式提供担保的贷款包括代养户保证金和优 质客户购买饲料等产品的货款,贷款资金直接进入公司账户,客户个 人也要提供反担保,风险可控。

公司现在大力推行租养模式,由出资方出资建设猪场,完工后租给公司使用,我们为部分出资方的建设资金贷款提供担保,这些担保都以猪场资产或个人资产等方式进行反担保,且资产是由公司租赁使用,租金首先满足还款要求,公司的担保风险可控。

提问 4. 公司养殖的战略规划是怎么样的?

回复:公司的养殖战略是在快速推进生猪产能建设的同时,逐步开展一体化基地建设,即生猪的养殖、屠宰深加工、肉制品销售经营的一体化。公司自己的屠宰场屠宰自己的猪,通过数字化系统从育种开始到饲料、疫苗、健康管理、育肥和肉品销售,实施产业链全程可追溯式管理。实现每一块肉都能讲出它的前世今生,安全、美味、可追溯。通过分割和深加工实现更多的价值。

提问 5. 公司各养殖模式的比例是什么样的?

回复:行业里主要有两种养殖模式,自繁自养和公司+农户代养,两种模式都各有利弊。自繁自养模式在猪价低的时候可以比较好的控制成本;在猪价高的时候,公司+农户模式的发展会比较快。公司考虑到代养户生物安全防护的门槛和成本,今后主要策略是采取租赁自养模式为主,加上一部分公司+农户代养。

提问 6: 公司的成本情况和未来的成本趋势?

回复:考虑到今年公司销售结构的变化,仔猪、种猪占比比较 大,单看每公斤的全成本这个指标就不能反映公司全貌了,可能毛 利率或者头均毛利这个指标比较能体现公司的盈利能力。按照毛利 率来说,种猪的毛利率是最高的。自繁自养和租赁育肥这块,2018 年公司全集团做到 12 元左右的成本,说明我们的育肥成本是可控的 也是有行业竞争力的。今年3月份育肥成绩很好,但是育肥量比较 少。随着公司生物安全体系的升级,充分利用公司本身育种的优势, 猪的健康度的提升,产仔率产活率的提升,在满负荷的情况下,死 淘率控制在10%以下,公司预计2021年或2022年可以将自繁自养 和租赁育肥成本降到11元以内。农户代养这块,目前的代养费比较 高,是因为公司有一个红利分享政策,一季度猪价好,猪养得又大, 所以付给养户的代养费是比较高的,一季度平均每头出栏猪 500 元 左右. 就这一块费用平均到每公斤要比以前多不少。后面红利分享 政策可能会做一定调整,同时,未来租养模式比例提高,这一块费 用也会下来。规模上去以后,分摊的期间费用也会进一步下降,全 成本也是有竞争力的。

提问 7. 目前母猪场和肥猪场单头投资?

回复: 母猪场单头投资 1 万 2 千元左右。保温成本和降温成本的不同,南方和北方也会有差异。现在公司生物安全防护升级了,按存栏量,肥猪单头投资在 1200 元左右。

提问 8. 公司智能化发展情况是怎样的?

回复:公司一直致力于养猪流程的数据化、标准化,现在正在探索养殖到销售的智能化发展。公司育肥猪都配有耳标,猪场基本都实现了温控、环控自动化,现在在推广使用芯片耳标,解决可溯源,生物资产盘点,安全性等问题。另外,最近新冠疫情的影响,公司也看到数字化的必要性。最近也在和一些咨询公司沟通交流,探讨公司的数字化蓝图,为将来卖肉以及精准营销做提前布局。

提问 9. 公司在屠宰端的布局和人员匹配有哪些?

回复:公司引进欧洲的先进屠宰模式,建造最经济也最规模化的屠宰基地。400-500万头屠宰产能占地也只要 300 多亩,整套设施拥有自动化的数控系统,会请国外的专家牵头管理。在中国也是比较超前的,规模在国内也是比较大的。未来的重点在屠宰后面的深加工精分割,越分割价值越高。公司也正在引进屠宰肉制品加工行业的业内人士、国内外专家和销售人员。目前是相对独立的在运作,公司也会引入一些跨界人才,尤其是新零售领域。

提问 10. 公司对猪瘟疫苗的看法?

回复:未来猪瘟疫苗上市,公司还是维持一个很谨慎的态度。 公司目前对于非洲猪瘟的防控已经非常成熟,不恐惧了,有信心和 手段,早发现早隔离早处置,将损失控制的很小。

附件清单 (如有)	无	
日期	2020年5月20日、2020年5月21日	