

证券代码：000876

证券简称：新 希 望

债券代码：127015、127049

债券简称：希望转债、希望转 2

新希望六和股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-02

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议	<input type="checkbox"/> 媒体采访	
	<input type="checkbox"/> 新闻发布会	<input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 其他_____	
参与单位名称及人员姓名	单位名称	人员姓名	单位名称	人员姓名
	天风证券	吴立	中信证券	盛夏
	天风证券	陈潇	中信证券	彭家乐
	天风证券	陈炼	中信证券	罗寅
	高盛	陈群	博时基金	梅思哲
	高盛	史慧瑜	博时基金	姚爽
	高盛	秦晴	博时基金	冯喜建
	JP 摩根	丛杉	富国基金	王园园
	JP 摩根	戴超	富国基金	徐哲琪
	招商证券	熊承慧	富国基金	余驰
	开源证券	陈雪丽	广发基金	王伯铭
	开源证券	李怡然	华夏基金	季新星
	国泰君安	王艳君	汇添富	李云鑫
	国泰君安	李晓渊	嘉实基金	程美华
	广发证券	钱浩	嘉实基金	朱子君
	长江证券	余昌	嘉实基金	谢泽林
	海通证券	陈阳	嘉实基金	唐棠
	瑞士银行	江娜	交银施罗德	柳轩
	浙商证券	孟维肖	南方基金	陈霜阳
	国信证券	鲁家瑞	平安基金	叶芊
	国海证券	程一胜	景顺长城	唐翌
	国海证券	赵琳	天弘基金	张钰
	国海证券	王思言	天弘基金	杜广
	东方证券	张斌梅	天弘基金	林燕
	东方证券	樊佳敏	招商基金	曾子潇
	兴业证券	纪宇泽	财通基金	沈犁
	兴业证券	曹心蕊	财通基金	李佳丰
	华安证券	刘京松	平安基金	叶芊
	汇丰前海	沙弋惠	景顺长城	唐翌
	星展银行	徐兆基	德邦基金	刘敏
银河证券	谢芝优	富荣基金	刘雪城	
银河证券	马燕	工银瑞信	朱晨杰	

	国泰基金	智健	Keywise Capital	林晓文
	华泰柏瑞	吕慧建	Atlantis Investment	Frank Lu
	民生加银	孙常蕾	Millennium Capital	Yang Luo
	南华基金	柘雨函	BlackRock.	李怡菁
	农银汇理	李芳洲	Nomura SITE	Selina Liu
	诺安基金	黄友文	Centerline Investment	洪瑞祥
	鹏扬基金	袁亚美	挪威央行	胡一立
	前海开源基金	田维	台湾富兰克林华美	Stanley
	泰达宏利	周少博	个人投资者	胡明
	天治基金	许家涵	个人投资者	毛卫文
	万家基金	安婧宜	华能贵诚	李士奇
	西部利得基金	靳晓婷	庐雍资产	徐小敏
	信诚基金	葛帅	鸿凯投资	赵世光
	银河基金	施文琪	建信保险	孙浩曦
	银华基金	孙昊天	建信信托	吴晓鹏
	永赢基金	陆凯琳	建信养老金	吴偃立
	源势基金	黄一青	金百镭投资	刘新
	中央汇金	付瑞琪	进门财经	张晓雯
	中船财务公司	赵胤铎	龙航资产	李方勇
	中邮创业基金	王欢	龙航资产	李强
	宁泉资产	陈逸州	陆宝投资	刘红
	诚昉投资	李靖	青骊投资	刘淼
	和聚投资	马衡	瑞民投资	黄鹏
	润晖资产	李勇	上海保银	金志耀
	成泉资本	张梦圆	非马投资	赵一鸣
	大家保险	陈光	高毅资产	王治璇
	大家资产	胡筱	泰康资产(香港)	赵粲钰
	淡水泉投资	陈睿婕	天虫资本	王燕
	一创资管	何少锋	通用技术集团	潘澍阳
	点钢投资	鲁迪	万方资产	何贻贺
	光大理财	刘丽红	新华资产	杨光启
	光大永明	高广新	新华资产	李琰
	广发理财子	郑少轩	正心谷资本	毛一凡
	国海资管	吴正明	秦兵投资	靳云鹏
	国君资管	罗彤	融通基金	孙跃鹏
	海川汇富	邱永贵	峨胜集团	欧雪梅
	杭银理财子	严律	利檀投资	焦明远
	以及其他股东、投资者、分析师等共 255 人			
时间	2022 年 5 月 5 日、6 日			
地点	电话会议			

上市公司接待人员姓名	<p>新希望六和股份有限公司执行董事长兼总裁 张明贵</p> <p>新希望六和股份有限公司副总裁兼财务总监 陈兴珪</p> <p>新希望六和股份有限公司董事会秘书兼首席战略投资官 兰 佳</p>
投资者关系活动记录（含行程及沟通内容）	<p>一、副总裁兼财务总监陈兴珪介绍公司 2021 年报、2022 一季报及猪产业四月份经营概况</p> <p>（一）2021 年报概况</p> <p>2021 年整体归母亏损 95.9 亿。其中，饲料产业归母净利润 16.5 亿，同比增长 22.8%，销量和利润增长情况都较好；禽产业亏损 2.38 亿，同比下降 8450 万；猪产业亏损 111.5 亿；食品产业盈利 1.3 亿，同比增长 60%，板块较小，但增长较大；民生银行投资收益 9.7 亿，比同期少 4100 万；总部费用以及其他杂费共 10 亿，包括财务费用 3.3 亿，管理费用以及其他费用共 6.7 亿。</p> <p>经营性现金流正 5 亿。首先得益于第一大主业是饲料，饲料产业产生现金流的能力较强。公司人员上的变化主要是猪产业的人员变化。2021 年年初猪产业有 4.5 万人，年末有 3.2 万人，预计 2022 年猪产业这部分费用会有所下降。另外，年报中猪产业确认的存货减值准备是 15.15 亿。</p> <p>（二）2022 一季报概况</p> <p>一季度归母净利润亏损 28.8 亿，分产业结构来看：</p> <p>第一，饲料产业盈利 2.6 亿，同比下降几千万，主要受国际形势变化带来的原料价格上涨（豆粕、谷物等）影响。但从饲料外销量上看，整体增长 8%（超过全国饲料 Q1 产量 3% 的增幅），水产料外销同比增长 18%，其中国内的水产料同比增长 48%，禽料同比增长 6%，猪料同比增长 9%，反刍料同比增长 12%。尽管盈利受到一定压力，总体市场增量以及个别品类销量保持比较好的增长态势。</p> <p>第二，禽产业亏损 1.1 亿，环比 Q4 减亏 9000 万，主要原因是受到猪肉价格长期低位的影响，禽肉价格压力比较大，另外，前两年猪价高企，禽产业养殖、屠宰产能规模扩大，导致供应端压力大。</p> <p>第三，猪产业亏损 31 亿，去年 Q1 亏损 6 亿，但成本比去年 Q4 得到了改善。</p>

去年 12 月肥猪的完全成本为 17.9 元/公斤，受到非洲猪瘟以及原料价格上涨的影响，今年 Q1 平均成本 18.7 元/公斤（包括自育肥和放养成本），比 12 月略有反弹，但比 Q4 的平均水平略有改善，但 4 月份成本降到了 18 元/公斤，比 Q1 又有了改善。

第四，食品板块利润 3400 万，**环比 Q4 还是有改善**。同比下降主要是在生鲜屠宰板块，去年 Q1 利润超过 5200 万，很大一部分得益于千喜鹤的屠宰业务，但今年屠宰业务没那么好，另外山东千喜鹤新工厂在去年 12 月正式开业，亏损 500 万，随着山东千喜鹤产能负荷率提高，山东千喜鹤 4 月份已经扭亏为正。但深加工熟食板块整体盈利还不错。To B、To C 熟食产业增长，例如小酥肉保持超过 20% 的销量增长以及大幅的毛利增长。

第五，民生银行投资收益 4.3 亿，去年 Q1 是 4.6 亿，略有下降。在总部和其他杂项方面略有增亏，主要是联营企业投资收益下降，以及贸易盈利下降。

（三）猪产业四月份概况

PSY 接近 21 头，比 Q1 有所提升；受胎分娩率 84%，比 Q1 提高 5%，窝均活仔 11.5 头，比 Q1 有所提升；窝均断奶 9.8 头，比 Q1 有所提升。

目前为止，所有的种猪场、育肥场的红场数量在个位数，占总场线数量不到 1%，比去年同期有极大改善。

4 月份完全成本下降到每公斤 18 元，预计 2022 年 7 月份全成本降到 16.5 元/公斤左右。今年由于受到饲料原料价格高涨的因素影响，有一定压力，到今年年底成本目标为每公斤 16 元以下。目前断奶仔猪成本 470 多。

南方的新六纵队和新海纵队整体情况更好，新六纵队在 4 月份的成本率先降到每公斤 17 元以下，新海纵队在 17 元左右。有的优秀的战区也做到 16 元左右，总体来讲全年的成本目标到 12 月能够降到 16 元/公斤。

二、董事会秘书兼首席战略投资官兰佳介绍股权激励与定增相关情况

（一）股权激励情况

一季度末推出股权激励计划（两个部分）：第一，通过限制性股票激励核心员工；第二，员工持股计划激励核心骨干。两类激励计划共激励 2500 多名员工，公司拿出 8274 万股来激励，是新希望历史上规模最大，人数最多的一次股权激励。

1、激励背景：公司经历 2019-2020 年两年行业的快速发展，包括 2021 年人员和管理能力的迭代，当前阶段整个养殖团队人员日趋稳固，管理能力不断提高，成本不断下降，在猪周期未来上行的拐点期，锁定优秀团队，保持稳定的养殖能力和养殖团队，在未来周期上行阶段抓住机会巩固养殖成绩，放大在周期上行阶段的收益是非常有必要的。

2、激励导向：根据行业特点、产业价值精准地、有针对性地进行股权激励：**第一，根据不同产业对新希望未来三年的重要程度来进行分配。**其中，猪产业分配占到本次股权激励总数的 50% 以上，人数也占到 50% 以上；饲料占 20% 左右；其余在禽产业、食品产业、海外、总部职能部门之间做相应的分配。**第二，在各产业单元和总部职能上根据产业特点和经营的重点相应进行倾斜。**比如猪产业，猪产业是生产驱动型的产业，核心是向一线的生产单元进行倾斜，这次激励一直下沉到一线养猪场的场长和场助，涉及的人数和规模很大。饲料产业方面，主要是向集采、供应链、饲料技术研发、片区销售服务倾斜；禽板块主要向技术、经营倾斜；食品产业主要向销售渠道、品牌进行倾斜；总部方面向职能中台以及专业部门进行倾斜，强化中台建设，体现管理导向，打造有价值的员工和公司成长的共同体。

3、业绩考核目标（三个维度）：第一，饲料总销量（包含内销）目标：2022 年不低于 3000 万吨，2022-2023 年不低于 6500 万吨；2022-2024 年总共完成 1.05 亿吨。第二，生猪销量目标：以 2021 年的销量为基数，2022 年、2023 年、2024 年增长率分别不低于 40%、85%、135%，即 2022-2024 年生猪销量分别达到 1400 万头、1850 万头、2350 万头。第三，净利润目标：2023 年不低于 40 亿，2023-2024 年累计净利润不低于 100 亿。

这种安排首先反映了公司的基石业务和成长业务目标明确：**饲料是基石业务、养猪是成长业务。这两个也是新希望未来三年核心板块中权重最高的两个板块，未来三年的重心，公司也做了相应资源倾斜。在业务增长上具体很好的成长空间：**

生猪销量 2024 年达到 2021 年的 2.35 倍，饲料 2022-2024 年总销量（包含内销）突破 1 亿 5 千万吨。同时，**兼顾增长与质量，从股东回报角度，设定净利润指标，追求高质量增长**，基于生产能力改善、效率提高，体现公司和管理层重增长、更重质量的价值考量。

（二）定增情况

在 4 月底之前提交了反馈意见回复，后期会按照证监会审核进度来安排，顺利的话会在 5-6 月份有证监会下一步流程。

三、执行董事长兼总裁张明贵介绍公司管理变革的情况

（一）新的挑战与新的变化

近两年新希望面临比较大的挑战和新的变化。大的挑战是“双疫情+一行情”，即新冠+非瘟疫情和养猪行情，去年出现了比较大的亏损，因此公司进行战略转向。一是从过去几年以投资发展、战略扩展为主开始全面转向稳健经营，公司较早就开始在节流、控本、保持好健康现金流和负债率等方面做了很多工作。目前调整结果看来，整体是健康和持续的。二是过去各个产业板块单元的属地化自主经营驱动为主，总部的管控模式是以投资管控模式为主，2018 年以后重金投资养猪产业后，养猪应该更多是生产、成本驱动型的行业，不是简单靠市场和行情驱动的行业，结合这种新的产业布局，公司在管控模式方面做了从总部到产业都比较大的调整，逐步转向总部层面运营管控和赋能模式，比如，过去和投资者沟通时经常会邀请养猪专家一起沟通，但很早前我们就不再邀请养猪专家来沟通了，因为我们要求核心团队不仅都是经营专家，也要在生产、运营层面做更多的工作，对养猪要有深刻的理解，从这也能看出我们管控模式和经营逻辑的变化。这些调整，公司未来发展能够变得可持续。

（二）组织架构的调整

1、公司从 2021 年初做了纵队换防合并。公司原来 6 个纵队调整为了 4 个纵队及育种事业部，共 5 个大的经营单元，区域划分更明确，更有利于养猪。

2、公司进一步加强中台体系建设。过去养猪能力更多在场线，在纵队战区等层面都有一定的能力建设，但是不系统。因此公司在总部层面进行整个猪的中台体系建设，分的比较细。中台是做业务的标准化管理及优化，打强专业管理能力。例如，生产相关的生产管理部分具体分为核心群管理部，主要针对祖代以上体系；第二是繁殖群管理部，主要针对父母代种猪体系；原来的育肥管理线路也细为自育肥和放养管理部，在专业管理角度做系统的梳理和管理。此外数据也非常重要，公司成立了数据督导中心，进行数据管理，做数据精准梳理。在纵队层面和战区层面公司也在加强中台建设能力，逐步与总部中台的架构对齐，经过一年左右调整卓有成效。

3、围绕和猪离得近的管理体系，以养好猪、提高生产能力为基本目标，去进行组织的系列调整，也会根据各个区域历史养殖成绩和管理情况进行调整，目的在于降低猪的成本。如在北方的两个纵队，撤除战区这一层级，将聚落作为最重要的生产经营管理单元，让和猪离得近的管理干部能直接调动资源把猪养好。

（三）管控模式的调整

公司在管控模式方面做了比较大的调整。目前，公司从总部管理体系到下面管理体系都已经全面调整完毕，总部也提出6大核心定位“文化引领、战略推动、经营牵引、运营赋能、风险管控、资源配置”，每一项定位都非常地实，也都契合当前的经营困局和未来发展的愿景。在中观层面，关于具体的运转体系、考核体系、以及对每个产业的发展模式、经营模式、管理模式、考核模式，都做了闭环安排和管理。尽管新希望体量大，员工人数多，当下也还存在亏损，但整体管理运转起来还是从容的。

（四）养殖及非瘟防控的迭代

公司对非瘟防控与处置技术做了迭代升级。红场降到了所有场线的1%以内，相比去年同期改善很多。目前新希望可以更快地检测全群，更快速精准地进行剔除淘汰，更快复产，不需要像过去大范围的静默生产。同时由于公猪站专线管理提升，能够更好地提供低成本高质量的公猪精液，产育优良仔猪；

（五）核心要素的配套

因为猪的管理是生产驱动型，背后涉及到大量资源配套和后勤保障。养猪行业近几年快速规模化工业化，整个社会的人才供给、社会配套、资源保障、社会服务保障、政策保障等都不成熟，这对企业自身提出更高要求。公司做了很多实在的落地调整，围绕核心要素做了安排：

1、形成完整的组织体系。为了表达对猪体系的强管控、强执行，目前股份公司核心班子都兼任猪产业核心班子，我本人也是猪产业经营的最高负责人，承担养猪核心责任。

2、建立围绕猪产业的培训和考核体系。一是围绕人的能力，做好人员培训。线下培训，内部叫上岗技能认证。每个人员都有上岗的技能要求、培训和认证。新招聘的人员必须通过认证才能上岗。这个工作从去年7月到现在一直在持续做。把内部流程和工段细分（如育繁舍、产房、后备等），对这些工段精准把控，这样有很好的对比空间，结合人员上岗认证，能够快速发现短板，以及各个工段的不足，来做针对性的提升。这个工作只做了不到一年，还有很多提升之处。二是围绕猪的维度，因为猪有它的生产节律，如何能够做到生产规律、良性循环，公司从原种、后备、到能繁，再到育肥的整个体系变化都做了很多安排和考虑，建立了很多标准、方法、体系。三是围绕人的意愿和稳定程度，做好激励，包括这次股权激励的措施，也是冲着如何养好猪去的，此次激励的深度覆盖到了场线长和场长助理。

3、持续提升核心猪场的硬件体系。规模化、工业化养猪依赖于核心猪场硬件体系的建设。公司在猪场硬件做了很多投资，但整体来讲很多工艺、质量都还有不完善的地方，因此过去一年多公司在硬件继续打磨，在智能化建设、视频点检、智能环控方面做了很多提升，现在这方面工作还在持续。

4、建立专门的后勤资源体系。整体来讲公司希望养猪能够进行专业化管理运营，一线总经理只负责养猪。涉及到地方政策、环保、甚至一些地方政府的安排和要求，我们都有专门团队对接。公司在全国建立了十个大的区域中心，让专业的人做专业的事。过去在别的产业里，我们都是让总经理带领团队内外兼修，但今天养猪需要专心聚焦摸索，希望做到专注、专业化运营管理。

我们围绕猪产业的这几方面要素，从上到下建立了比较完整的体系。这些体

系不是立竿见影，但目前运转下来能看到养猪指标、团队能力的进步、团队的稳定性都还是比较呈正相关的关系，这些管理调整也会随着整个环境的变化和体系的成长，也会持续进行下去。

四、问答交流环节

Q：公司当前生产性生物资产的结构是怎样的？能繁和后备情况如何？三元、自有母猪结构如何？生物资产环比减少主要是哪块？

A：生产性生物资产包括生产母猪和后备母猪，生产母猪 90 万头左右，后备 60 万头左右。相较 2021 年年底生产母猪有所下降，后备有上升。这里面三元母猪目前占比不到 5%，自有种猪占比接近 70%-80%。生物资产环比减少一部分是由于猪的死淘，另外是整体均值有所下降。

Q：能繁、后备的后续目标和增加节奏是怎样的？

A：公司今年年底希望能繁母猪能够到 100-110 万头，明年年底能繁规模在 120-150 万头左右，会根据出栏规划目标适当增加能繁母猪数量，但主要靠内部效率提升（如断奶仔猪数、存活率等）。后备现在没有做太具体规划，按能繁每年正常淘汰节奏相应的匹配后备数量。

Q：公司肥猪里面多少自养，多少合作的？

A：目前存栏肥猪里，自育肥和放养的比例应该是 3：7。

Q：现在饲料成本涨价对成本的影响是怎样的？

A：今年 Q1 饲料原料涨价对当前育肥成本影响大概是增加 0.3 元/kg，后续对公司育肥成本大概会在 0.4-0.6 元/kg 之间，这是拿目前饲料配方结构去做的测算，但通过对配方做相应调整会让一些成本节约大概 0.3 元/kg 左右。

Q: 饲料原材料配比是怎么样的？原材料以国内为主还是以进口的豆粕、玉米等为主？

A: 饲料配方包括能量原料（玉米等），蛋白原料（豆粕、菜粕）、氨基酸、维生素、补钙的原料等。在各种料种里面能量原料、蛋白原料占比不完全一致。主要原料是国内的，但豆粕（大豆）基本是进口的。玉米、高粱、大麦等我们都会从国际进口，进口量大，但主要还是依托国内。玉米进口也是有配额的。

Q: 公司 Q1 有资产减值的新增或者转回吗？对利润端影响有多少？主要是存货还是生物资产？

A: 21 年年底减值准备主要是消耗性生物资产。Q1 根据销售情况转销已销售猪只的部分减值，同时在季末根据育肥猪的存栏情况进行减值准备的计提。减值准备余额总体没有太大变化，对 Q1 利润影响不大。

Q: 公司产能情况、以及在建工程投产计划安排？

A: 公司在建工程分成母猪场和自育肥场两部分。去年 4 月份开始完全停止新建项目，目前已建成的种猪场大概有 145 万头左右（运营中母猪产能大概是 118 万头，新近完成改造和竣工 27 万头），还有改造中和建设中的工程有 76 万头，总共 220 万头左右。有些项目节奏慢了些，并不意味着公司未来不发展，公司未来规划是根据猪价逐步扩大能繁母猪规模，同时公司也是在提升相应生产效率。

自育肥上面，原来公司的考虑是逐步转变成以自育肥为主，现在还是希望根据具体区域的条件做更平衡的发展，在有放养优势的地方以放养为主，在放养没有优势的地方以自育肥为主。自建的育肥产能已经建成接近 590 万头，还有 220 万头在建，也都是为以后发展来做相应储备。自育肥到年底有 800 多万头规模。

目前已经建成的固定资产规模体系在报表里也有体现，同时还有一部分在建工程陆续在建设。目前的在建工程基本是在 2021 年 3 月份之前开工建设的，因为

2021年3月份之后公司对发展的节奏进行了调整，这些场线也都会根据未来的生产规模的体量来匹配。当前的紧要之处不在于在建工程什么时候完工，而在于将当前的场线和母猪的产能利用好，把生产效率提高。随着母猪规模提升，后面相应的场线也会投入使用。

Q：目前的生猪价格和在建工程立项、预可研时价格差距大概有多少，转固之后是否有减值压力？

A：目前猪价情况和公司当时做可研时预测的价格没有太大差异，去年均价18-19元/kg，今年预计猪价高点也有可能到总体上应该保持在16-17元/kg左右。公司大部分场线是在2020年前后投入建设，那时候做的预测也是在这个猪价范围之内。当然，公司当时的成本预测也是基于2018-2020年时做的预测，但2020年当时快速上产能，导致一部分外购种猪和仔猪再加上人员增加，成本相应有一些提高，这也是行业快速发展带来的问题。从长期来看，目前公司人员已经调整到位，整个猪群结构和规模也得到很好调节，生产效率有很大提高，成本会逐步回归到正常水平。所以以目前角度看未来猪价和相应成本管理能力的話，公司固定资产是在符合公司当时的预期范围内。

Q：公司对猪周期预判？

A：未来规模型集团企业还会继续扩大规模。500-10000头的规模户也会持续成长，500头以下的散户可能会受到影响。在这种情况下，公司调低或者说保持合理增长，把内部生产效率提高去作为公司生产基本目标，不再把单纯扩量作目标。

Q：从猪饲料销售情况来看，怎么看待下游去产能情况以及猪价？

A：一季度全国猪料销量同比增长1.2%，公司猪料增长约9%。从目前农业农村部公布的数据来看，3月末能繁母猪4185万头，环比下降3.3%，降幅比较大。能繁母猪从21年6月最高点开始下降到22年3月，中间有一个月略有增长。公

司判断下半年猪价好于上半年，但能好多少是仁者见仁智者见智的。最近猪价上涨，仔猪卖到了 400 元以上，使得很多母猪场能够做到略微亏损或盈亏平衡，因此二季度各别场产能淘汰速度可能减慢。今年整体来看预计猪价还是会在相对低位，因为上半年猪价太低，3 月份在 10-12 元左右，目前来说是低于社会平均成本线的，预计还会持续减产能，具体怎么发展，我们还是会根据国家公布以及公司的信息渠道做判断。

**Q: 现在对各个板块，包括生猪养殖、饲料、禽、食品有没有整体量的指引？
资本投入的重点是什么方向？**

A: 1) 猪板块来看，股权激励考核设定的基础目标是今年 1400 万头、明年 1850 万头、后年 2350 万头。但明后年数量有弹性，今年年底能繁在 100-110 万头左右，明年出栏规模可能在 1850-2000 万头左右，明年年底能繁规模在 120-150 万头左右，后年的具体数据取决于对周期判断以及对猪的有效管理。猪板块规模的增长除了适当扩大生产母猪和后备猪群，更是通过提高受孕分娩率、PSY、上市率、窝均活仔，通过提高生产效率去扩大生产规模，并以此降低固定资产投入带来的折旧摊销。今年年底成本目标是在 16 元/kg 以下，排除饲料原料价格波动的影响，明年年底成本目标设为到 15 元/kg 以下。

2) 饲料板块今年是希望全口径（含内销）做到 3000 万吨以上，到明年两年加起来 6500 万吨，到后年是三年加起来 1.05 亿吨，大体分解到每一年，就是明年 3500 万吨，后年 4000 万吨。当然这些都是股权激励考核设定的基础目标，我们也会努力挑战更高，今年公司可能会适当超基础目标。

3) 禽板块，去年 180 多万吨禽肉销售，今年基本与去年持平，更多是产品结构调整、高端渠道打造以及近距离配销网络建立。

4) 食品板块，继续推动熟食完成相对高增长，继续推动 To B 和 To C 两方面产品的打造。后续还会全力推动优质产品发展，以及公司核心渠道、赛道的建立。

未来两年不会在资本投入上做过多投入。猪板块会延续过去产能，适度扩大生产母猪数量。饲料行业会择机投资。食品领域会相对投多一点，今年食品会有

两个新工厂开业。在产品研发、软性能力建设、数字化、智能化方面会加大投入。

Q：新希望资产负债率处在历史高位，有息债务增长很快。对负债率管控是否有目标？公司现在对于杠杆水平和有息负债有怎样的考虑？对于融资渠道有怎样的规划？

A：整个行业负债率上升都很快，公司 2021 年年底负债率 65%，Q1 在 68%。公司短期第一目标还是保持流动性。公司有能力应对高负债率，原因有以下几点：

1) 公司现金流表现很好。新希望主营业务在 2021 年年底经营性现金流达到 5 亿，表现很好，公司对现金流的调控能力也很强。例如饲料原料应付账款天数控制在 15 天以内。公司目前有 200 亿存货，有接近 100 亿饲料成品及原料，变现能力很强。Q1 公司仍然在做饲料原料的战略储备，3 月底达成超 400 万吨原料库存，包括远期和现货。

2) 2021 年底完成了 81.5 亿可转债融资，2022 年启动大股东定增计划，保证资金安全性。

3) 国家和农村农业部对行业由于猪周期而持有高负债表示理解和支持。公司有息负债中 70% 为中长期负债，而其中超过 60% 为五年以上负债，大部分负债建立在超过猪周期之上。

4) 对于未来债券发行，4 月 26 号董事会中有提案，未来会根据资金市场整体态势做出决策。

目前是整个行业的至暗时刻，随着新希望成本端控制以及行情的好转，预计未来负债端压力将有所缓解。

Q：公司授信总规模超过千亿，用信比例 70%。请问目前剩余授信规模多少？

A：剩余规模超过 300 亿。主要大型国有银行都有授信。

	<p>Q: 公司有做套期保值吗?</p> <p>A: 在生猪期货包括一些原料的期货方面, 公司在做价格预测和套保管理。从去年 10 月份开始有一个很重要的工作便是在公司层面调度三个团队一起做周期预测管理, 第一个是战略运营部门, 从中长期的、整体角度去预判猪周期。第二个说生猪期货团队, 在中短期层面去预判未来 3-12 个月猪价格, 来判断需不需要通过期货做套保工作。第三个是猪产业的销售中台, 从短期来看销售策略和节奏, 决定需不需要做相应调配和管理。从去年 10 月份加强人力和管理上的投入, 这项工作取得了一个比较好的成效。目前公司根据能繁母猪变化、饲料以及其他数据的变化来做相应的建模, 有 5 套模型来相互比对, 做出周期预测和判断, 也会根据对于未来周期的判断来做套保, 但套保量不算太多, 也还在逐步验证。</p>
资料清单 (如有)	无
日期	2022 年 5 月 6 日