

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：2022-05

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
	国泰君安	钟凯锋	淡水泉投资	林盛蓝
	国泰君安	李晓渊	西部证券	熊航
	国泰君安	沈嘉妍	中信证券	张泰宁
	平安银行	邹佳	亘通投资	陶林
	泰康资产	赵粲钰	财通基金	沈犁
	天治基金	张歌	平安理财	袁野
	平安基金	叶芊	天合投资	白永平
	惠通基金	林焜	留仁资产	严舰
	歌斐资产	王华	上投摩根	龚文伟
	招商银行	孙乾	天风证券	陈潇
	西部利得基金	胡敏行	招商银行	朱蕾
	肇万资产	于莎	华泰资管	陈晨
	工银理财	冀军	惠泰投资	邹舰
	久阳润泉资本	赵炜	新鼎荣盛资本	孙绍辉
	阿杏投资	林乔松	国投瑞银	王侃
	万和证券	禹珊爽	理凡投资	高茄力
	国君资管	邱苗	重阳投资	吴伟荣
	中融基金	文世伦	国投瑞银	吴默村
	富国基金	王翊	纽富斯	李会鹏
	农信广发投资	黄红梅	人保资产	尹金泽
	鑫源瑞资产	韦杨林	个人投资者	胡明
	马来西亚国库	Larry	银河基金	施文琪
	凯读投资	邹莹	东方基金	郭绍珺
	华富基金	康诗韵	英大基金	霍达
	紫金财险	林威	前海百创资本	吴思伟
	中信保诚基金	万力	建信基金	胡泽元
	富兰克林华美投信	张嘉麟	国投泰康信托	王之鑫
	华夏理财	郝国刚	农银汇理基金	姚一鸣
	国泰人寿	胡斯雨	正圆投资	张萍
	BlackRock Inc.	Tiebin Liu	招商证券	熊承慧
	君弘资产	邓超	富国基金	范磊

	西部利得基金	张娟子	浙商资管	赵媛
	同方全球人	杨尚焯	航天科技财司	王卓文
	瑞特资产	何肆杰	招银理财	杨鉉毅
	人保资产	毛一凡	东方基金	蒋茜
	国金证券	吕阳	淳韬投资	王喆
	鑫源瑞资产	吴铭龙	易方达基金	亓辰
	长乐汇资本	张辰权	中华联合保险	孙浩
	国君资管	苏徽	宁银理财	朱辉
	熙山资本	刘政科	KITMC	刘濯宇
	建信信托	程亦涵	新华资产	王昊
	博时基金	冯喜建	万家基金	邱庚韬
	双胞胎集团	陈建龙	前海开源基金	刘智博
	开源证券	陈雪丽	东吴人寿	朱佳怡
	银华基金	马慧伶	上银基金	李炤圻
	博道基金	陈磊	中庚基金	张炜舜
	中银证券	黄斌辉	仁布投资	吴齐
	嘉合基金	方仁杰	华安基金	康钊
	新思哲投资	谢鸣远	星石投资	张照京
	中大君悦投资	张煦颖	国联人寿	王承
	人寿养老	胡仲藜	Government Pension Fund	胡一立
	以及其他股东、投资者、分析师等共 166 人			
时间	2022 年 7 月 26 日			
地点	电话会议			
上市公司接待人员姓名	新希望六和股份有限公司执行董事长兼总裁		张明贵	
	新希望六和股份有限公司副总裁兼财务总监		陈兴垚	
	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	
投资者关系活动记录（含行程及沟通内容）	<p style="text-align: center;">一、副总裁兼财务总监陈兴垚介绍公司 2022 年上半年经营概况</p> <p style="text-align: center;">（一）2022 年上半年整体情况</p> <p>上半年亏损 39-42 亿之间。由于一季度是亏损 29 亿元，所以二季度单季亏损 10-13 亿元，其中饲料利润预计为 2.6 亿元，基本与第一季持平。禽产业与猪产业亏损分别为 3000 万元与 14.5 亿元（含部分猪场退租损失和专项淘汰损失），与一季度相比有较大减亏；食品产业方面，二季度利润接近 5000 万元，比一季度增加约 1400 多万元，增长幅度较大。民生银行投资收益是直接按照去年相近的水平预估的 3.7 亿。</p>			

（二）各业务板块经营情况

1、饲料产业

一季度和二季度盈利基本持平，均为 2.6 亿元。受原料价格上涨和猪产业深度亏损带来大盘外销下降的影响，新希望的上半年饲料总销量同比下降 1%左右，与行业销量下降 4.3%相比幅度较小，饲料产业经营情况好于行业整体，主要原因有三：**1) 做好了饲料的重客开发；2) 在饲料推动技采产销联动，并通过采销联动推动组织化，对企业价值贡献较大；3) 海外利润增长：海外饲料业务利润同比增长 12%。**

2、禽产业

二季度亏损 3000 万元，与一季度亏损 1.1 亿元相比亏损大幅度收窄，预计下半年利润增长情况较好。同时，由于最近市场行情有所好转，鸡苗、鸭苗的价格有所上升，如鸭苗在 3.6 元/羽-4.2 元/羽波动，盈利出现较大回升，预计下半年禽产业盈利空间较大。

亏损大幅度收窄的一个重要原因为养殖成本的下降。新希望禽产业的养殖成本得到了大幅的持续改善，商品鸭养殖能力的欧洲指数排名全国第一，商品肉鸡销售的欧洲指数（每改善一个欧洲指数，对应利润贡献 0.01-0.012 元/只）经半年改善，也由 360 提升至 408，成本优化约 0.48 元。

3、食品产业

食品产业二季度利润同比增长 116%，环比增长 41%，上半年归母净利润同比增长 11%，均有较好增长。其中，由于山东千喜鹤新工厂的满负荷率提高，使其利润由一季度的-583 万元扭转为二季度的 1377 万元。

此外，熟食板块盈利也有明显改善。由于企业内部及时采购储备原料、新产品开发等活动，公司提高了经营管理效率与产品毛利率，上半年归母净利同比增加近 800 万元。

4、生猪产业

上半年生猪销售约 685 万头，同比增长 50%。二季度销售 315 万头，Q2 亏损

14.5 亿，和 Q1 亏损 31 亿相比，大幅减亏，其中，仔猪销售 64 万头，肥猪销售 621 万头，部分猪场退租损失 1 亿元，专项淘汰损失 1 亿元。公司生产性能与相关指标的得到较大改善，但受饲料价格上涨的影响，成本暂未出现显著下降，一季度生猪成本约为 18.79 元，6 月生猪成本降至 17.5 元，二季度整体降至 17.7 元。

经营决策方面，新希望积极进行产能调整，对前期租赁的商品代场和种猪场等场地进行退租，使上半年出现 1 亿多元的补偿亏损，但节约了未来两到三年约 5 亿元的租金成本。并且，6 月中旬考虑到猪价有较快上涨，新希望额外淘汰了 5 万头低效母猪变现。

生产指标方面，新希望改善了生猪产业的生产性能及其指标。PSY、受胎分娩率、窝均活仔数、窝均断奶数均有明显提高，有效推动了养殖成本的下降，如：

- 6 月 PSY 为 21.5 头（Q1 为 20 头，4 月为 20.8 头）；
- 35 天受胎率接近 91%、受胎分娩率接近 86%（较 Q1 提高 12 个百分点）；
- 窝均活仔数 11.4 头（较 Q1 提高 0.7 头），窝均断奶数 10.4-10.5 头（较 Q1 提高 1.5 头）。
- 6 月的断奶成本为 434 元/头（较 Q1 平均断奶成本下降 100 元/头左右；意味着到年底这批肥猪出栏时，其苗种成本就有 1 元/kg 的下降空间）。
- 从育肥端的变化来看，上市率也达到 82%以上，相比于第一季度有一定提升，但仍然有较大的改善提升空间。

但今年上半年，尤其是二季度饲料原料价格的大幅上涨，一季度受饲料原料价格上涨，生猪饲料成本上升约 0.3-0.4 元，单二季度饲料成本影响 0.7-0.8 元，如果饲料原料价格没有这样的上涨，公司成本下降会更多。

从成本来看，预计 7 月养猪成本在 17.4 元左右，9 月份成本降至 17 元以下，年底在 16 元左右。受近期原料回调影响，所以 12 月目标是使成本降至 16 元以下。由于在去年冬季的东北、河北、山东、山西和河南区域受非洲猪瘟和疫情影响相对较大，所以成本仅下降 1 元。而在南方区域，养猪成本在年中已降至 16 元，因此南方区域竞争力较强，而对于 12 月的目标也比较有信心。

二、执行董事长兼总裁张明贵介绍公司近期的经营管理举措及变化

（一）公司经营改善的深层次原因

公司内部经营指标有明显改善，其最核心的原因是公司内部管理体系的执行越来越到位，令行禁止、标准明确、快速执行。组织上有四点较大变化：第一，团队的状态有质的变化。团队员工状态非常稳定，包括养猪企业一线的员工月流失率都非常低，同时团队整体的奋斗和工作状态都非常积极。第二，生产和经营的标准越来越完善，机制越来越合理，形成了很好的管理闭环。第三，公司对组织体系和组织架构做了非常系统的调整完善，让整个体系能够承接经营目标和管理行动。第四，新希望六和的经营战略清晰，经营目标坚定。

（二）关于养猪自育肥与南北方区域差异

目前从种猪端来看，指标的变化已经很明显；从育肥端来看，放养育肥的生产水平相比于自育肥更好，自育肥的生产体系还有完善的空间。当前来看，自育肥发展的规模一定要和团队水平和能力相匹配。

从区域上来看，整体进步很大，但是结构较为不均衡，南方区域与同行相比更有竞争力，而冬季时期猪瘟给北方区域带来了较为明显的影响，而这种影响有一定的滞后性，因此北方育肥成本略高于南方。但是不管怎样，对于非洲猪瘟的防控效率和效果与去年相比已经有了质的飞跃。

（三）加强产业链运营创造更大价值

公司产业链完整度较高，但是过去并没有充分发挥产业链的价值，而现在有了坚定的战略目标，更能有效地运营产业链，更能体现产业链的价值，例如养宰联动、生熟联动。组织上下联动、组织协同，通过去年下半年的努力，今年上半年运营效果预计较好。新希望六和在做好养猪的同时，也有效地把整个产业链价值运营起来。在4月底抓住时机推出股权激励，也配套了一定的考核目标，背后就是董事会和整个管理层对公司未来发展的坚定信心。

三、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

新希望六和根据产业特点分别做了有针对性的股权激励，并把股权激励实施到一线，现阶段股权激励的进展非常顺利。目前，限制性股票 98%的激励对象都已缴款认购，极少数放弃的激励对象也主要是家庭资金原因，整体上体现了整个核心管理团队的积极状态。员工持股计划涉及人数较多，有 2000 多人，因此采用分步推进的方式，在一周时间内缴款比例已达到 80%以上，整体上反应很积极。

(二) 定增情况

今年一月启动的非公开发行股票申请已获得证监会审核通过，预计下月可获得证监会批文，后期将择机启动发行。本次定增是新希望六和大股东全额认购股份，体现了大股东对公司长远发展的支持，也体现了公司后期在资金、发展潜力乃至各方面的潜力。

四、问答交流环节

Q1：二季度转销与转回金额及对利润的影响？

公司二季度既有转销也有计提，基本保持存货准备的精准管理，对当期的归母净利润几乎没有影响。

Q2：目前能繁母猪和后备母猪情况？

6 月底价格较高时期，公司启动了对低效能繁母猪的淘汰过程，目前能繁母猪大约 85 万头，后备母猪大约 66 万头，相较于一季度接近 90 万头的能繁母猪，大概滚动减少 5 万头。

公司目前正根据生产状况，推动生产母猪稳健有序的增加，预计今年 12 月能繁母猪的数量将达到 100-110 万头。

公司对能繁母猪扩群的规划源于对各种因素的综合判断。资金的能力水平、

生产能力和生产水平、对优质猪场的准备和调整以及对外部市场行情的研判，对我们制定复产扩产计划都有影响，能繁的扩展节奏应当与以上四个条件相匹配，讲究稳步、适度。

Q3：养猪的现金成本及公司现金流情况？

- (1) 现金成本在 12.5-13 之间。
- (2) 二季度经营性现金流为 6 亿元。

Q4：二季度淘汰母猪费用及总部费用？

- (1) 淘汰母猪原值较高，淘汰的额外损益略高于一亿元。
- (2) 总部费用基本上为财务费用和管理费用，约 4 亿元左右。
- (3) 淘汰和退租的成本算在猪产业的亏损中，没有纳入二季度 17.7 元/公斤的肥猪成本计算；以上两点存在接近 2.6 亿元的亏损，该亏损属于公司专项行动，不属于内部经营考核单元，费用由总部承担。

Q5：对猪周期的看法？

(1) 公司内部有专门的团队对猪周期进行专业研判，底层数据来源主要有两个，第一是农村农业部公布的能繁母猪数量，第二是公司不同经营范围的业务员上报的能繁和育肥变化情况，同时与不同的大中型企业保持沟通和信息交流，由此对数据进行修正。

(2) 上轮周期波动大：利润太高，效率低也能盈利使得不论是集团企业、中等规模企业还是散户都积极进入市场。政府政策对母猪自供率施加的压力导致各个区域都快速上产能，使得上轮周期波动更剧烈。

(3) 今年下半年将明显好于上半年。根据农村农业部的数据，6 月能繁母猪相较于五月上升了 80 多万头，如果能繁母猪补栏的速度快，周期就相对较短，反

之则周期相对较长。其次，我们认为 22-23 元的猪价已经非常高，部分地区猪价在七月初达到 25 元是非常出乎意料的。因此，虽然客观上，下半年将明显好于上半年，但下半年也并非会一帆风顺，肯定会出现一定的猪价回落。

(4) 看好 2023 年。假设能繁母猪从现在开始补栏，算上配种和妊娠期，这一批肥猪销售将会在明年七月至八月，如果补栏偏慢，肥猪销售将拖延至九月至十月，因此我对明年猪价保持相对稳定比今年更有信心。

Q6: 今年冬天的非瘟影响会有多大?

(1) 非瘟对养猪行业的影响和破坏性太大。近几年，整个行业对于非瘟的认知和防控都有了较大的进步。今年公司相较于去年，在猪的种群和体系、场线爆发的比例和控制方面有了较大的进步。

(2) 预计今年冬天由于非瘟的损失相较于去年进一步降低。首先行业整体防控都在进步，非瘟在环境中的载毒量整体会降低。其次各企业针对非瘟有了更大投入，准备周期和充分程度都有提升。

(3) 整体而言，虽然非瘟无法避免，但可以相对避免较大的损失和较大的间接影响。

Q7: 自育肥和放养育肥的成本及差异的原因?

(1) 放养成本：16 元左右，南方区域几个省 6 月成本为 15.8 元，增加了全年降成本的信心。

(2) 自养成本：19 元左右，较好的为 18 元左右。自养现阶段成本较高主要是因为：

一是育肥场分摊成本高。公司几乎是全部新建自育肥体系，因此前期非满负荷对成本影响较大，部分地区固定费用受此影响增加 0.5-1.5 元，此外，人员也需要配齐。2.4 万头的猪场装满需要 4 周，7.2 万头的猪场装满需要 2-3 个月，苗源

较难匹配。

二是能力体系建设，过去放养体系较大（65:35），放养水平不比头部企业差，较自育肥成熟。但在自育肥上仍有距离。21年10月至22年上半年公司初步建立起较完整的自育肥体系（总部-纵队-战区/聚落），之后会逐步发力。

三是与机制和能力有关，此次股权激励包含的2500+人，细化到了母猪场线和大的育肥场的直接负责干部，公司希望这些人能够发挥积极性。

四是公司往往会把优秀的苗给养殖户，较弱的苗放在内部，当然这只是小的影响。

五是过去公司退租也造成一定损失，前两年大发展期间较高的租金折算下来单头200-300元。

Q8：公司养猪产能的分布主要是在哪些区域？

如果根据国家的非瘟防控五大区看，有较为均衡的分布：

在北部区布局区域：辽宁、内蒙古、黑龙江、河北、山西、北京、天津，其中河北、辽宁是重点；

在东部区布局区域：山东、河南、安徽、江苏、浙江，其中山东是重点；

在中南区布局区域：广东、广西、海南、湖南、江西、福建，其中广东、广西是重点；

在西南区布局区域：湖北、重庆、四川、云南、贵州，其中四川是重点；

在西北区布局区域：陕西、甘肃，其中陕西是重点。

Q9：公司生猪养殖板块当前的人员数量？

目前为略多于3万人，辅助人员和生产人员和其他同行基本一致，生产及生产辅助人员和后勤人员比值约为75:25。

	<p>Q10: 公司白羽肉禽板块介绍?</p> <p>公司保持稳定出苗水平（包括种鸡和种鸭），一年大约 5 亿+销售，屠宰规模每年大约在 7 亿只多一些。公司不会大幅从国内和国外引种，总体上保持现有规模。白羽肉禽分为白羽肉鸭、白羽肉鸡。在白羽肉鸭上，公司在白羽肉鸭的育种、养殖、屠宰、副产品转化上具备竞争力，特别是在白羽肉鸭对周期风险的抵御能力和盈利能力具备竞争力。</p> <p>公司在白羽肉鸡整体上不错，但各个单元之间不太均衡，发展策略和鸭有所差别。公司在非优势区域进行落后产能的淘汰以及工厂调整。公司对能够和产业链形成相对优势的部分进行强化，对竞争优势不明显的进行有序转产和相应安排。由于下游产品的调整，公司对上游种鸡鸡苗的需求量没那么大。并且公司整体白羽肉鸡处于商品鸡苗为主，因此引进父母代之后，国内良性循环引种能够满足需求，公司没有在此进行更多布局 and 安排。</p> <p>Q11: 公司上半年猪料分类销售情况如何?</p> <p>就外销猪料而言，从 22 年上半年同比来看，母猪料同比下降快于育肥猪料，母猪料下降超 20%，育肥料还增长了 4%，仔猪料同比下降 5%。。</p>
资料清单（如有）	无
日期	2022 年 7 月 28 日