

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：2022-08

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			
	单位名称	人员姓名	单位名称	人员姓名
参与单位名称及人员姓名	广发证券	王乾	中信证券	朱欣頔
	广发证券	钱浩	中信证券	施杨
	广发证券	张蓝心	中信农业	彭家乐
	广发证券	郑世达	中信建投	刘光宗
	广发证券	李雅琦	招商证券	熊承慧
	广发证券	周舒玥	星展银行	徐兆基
	广发证券	董亚宁	星展银行	许明蕙
	广发证券	戴祺	高盛农业	史慧瑜
	广发银行	郑少轩	高盛农业	陈群
	广发银行	陈桂	高盛农业	秦晴
	中银基金	何雅婧	博时基金	梅思哲
	中银基金	武苇杭	信达澳银基金	陈一博
	中泰证券	姚雪梅	信达澳银基金	魏冠达
	摩根士丹利	胡斯雨	西南证券资管	胡海浪
	摩根大通	罗楚惟	西部利得基金	张娟子
	摩根大通	戴超	万家基金	安婧宜
	长江农业	余昌	建信基金	王麟锴
	圆信永丰基金	刘诗涵	嘉实基金	谢泽林
	易知投资	王晓强	东方证券	樊嘉敏
	易知投资	徐志国	禾永投资	马正南
	上海混沌投资	黎晓楠	国泰基金	刘波
	上海合道资管	严斯鸿	国泰保险	干戈
	国泰君安	姚骏彪	国寿安保	方旭赟
	上海国际信托	徐建春	国君农业	李晓渊
	宁波燕创鸿德	陶庆波	国海农业	王思言
	宁波东玛私募	吴飞#	三合泰私募	陈新宇
	宁波澹易投资	李昀	歌斐诺宝资管	吴晋恺
	开源农业	李怡然	大家资管	钱怡
	开源农业	陈雪丽	大家资管	胡筱
	爱心人寿保险	程迪聪	大成基金	李燕宁
金鹰基金	蒋程浩	兴业基金	姜涵宇	

	财信证券	龙长会	Y2 Capital	祝捷
	AZ Investment Management	Yang Song	PinPoint Asset Management	李墨
	Y2 Capital	祝捷	财信证券	龙长会
	碧云资本	柯伟	财通基金	李佳丰
	北京远惟投资	杜向杰	珠江人寿保险	王钟杨
	北京乐瑞资管	王隼林	珠海万方	肖琳
	北京诚盛投资	胡蓉	中邮农业	王琦
	百年保险资管	李振亚	天风农业	黄建霖
	上海翼品资管	肖英钊	正圆投资	张萍
	上海深梧资管	王珊珊	中欧瑞博投资	杨舸
	上海睿郡资管	薛大威	申万宏源证券	屈玲玉
	上海金恩投资	林仁兴	上汽顾臻资管	钟仕捷
	以及其他股东、投资者、分析师等共 84 人			
时间	2022 年 10 月 31 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;"><b>一、副总裁兼财务总监陈兴垚介绍公司 2022 年三季度经营概况</b></p> <p style="text-align: center;"><b>（一）2022 年三季度整体情况</b></p> <p>2022 年 Q3 归母净利 14.3 亿，其中饲料 3.2 亿、猪产业 11.1 亿、禽产业 7500 万，食品 4000 万多，民生银行的投资收益是 2.86 亿。</p> <p style="text-align: center;"><b>（二）各业务板块经营情况</b></p> <p><b>1、饲料产业</b></p> <p>饲料三季度同比有所下滑，但<b>环比一季度和二季度，逐步走强</b>。今年饲料比起去年在利润端有比较大的压力。第一个原因是饲料大盘的影响，1 到 8 月份大盘同比下降 6.7%，原因是生猪存栏下降出栏减少，公司前 9 个月外销总量同比下降 2 个点，跑赢大盘，三季度明显好转，期待四季度同比增加。第二个原因是原料价格大幅度波动，原料端压力非常大。同行基本类似，使得饲料端盈利压力较大。但从水产料来看 1-9 月份有 13% 的增长，第三季度也有超过 12% 的增长。其他料种总体不错，核心是猪料的下降，三季度同比下降 8%。</p> <p><b>2、禽产业</b></p> <p>禽产业 Q3 实现了 7500 万盈利，<b>一季度亏损 1.1 亿，二季度亏损 3000 万</b>，</p>			

三季度盈利 7500 万。改变原因是第一，随着猪价上涨，禽肉价格保持高位。第二，从成本端来看，首先，经过一年调整禽产业养殖能力改善，自养鸡的欧洲指数同比增加 60 个点，鸭的欧指同比增加 30 个点，养殖费用也有所降低；其次，去年开始场线引入机器人对整个场地改造，产品出成率提升 1%，每吨成本降低 100 块钱以上。从市场端来看，周期运营可以对未来 3 到 6 个月的行情进行更好的预判，有助于投放、合同管理和产品管理。在销售端，今年 9 月份在河北、山东、辽宁等区域能够实现 24 小时送达，目前每月有 3 万多吨的鲜品近距离销售量，预计明年单月销售平均 5 万吨，既能满足客户需求又能节约成本，加速库存周转。

### 3、食品产业

三季度盈利 4000 多万，同比增加 30%，连续三年两位数增长。产品能力和销售能力有大幅提升，小酥肉预计销售 12 亿，同比增长 20%，牛肉片系列 1-9 月销售 1.4 亿，预计全年接近 2 亿，新产品肥肠在 5 个月内做到销售 8000 多万，明年有望冲击 2 亿，使得产品梯队形成几个亿元单品。在火锅、团餐等方面也有明显进步。

### 4、生猪产业

三季度盈利 11 亿多，其中体重偏弱的仔猪在第三季度销售亏损接近 5000 万，同时我们在进行种猪淘汰，而且退租和闲置场线也带来了损失，纯粹肥猪盈利接近 14 亿。9 月份正常运行的场线成本降到 16.9，年底挑战成本降至 16 块。关于养猪的核心指标，近几个月 PSY 年化 23 以上，窝均断奶头数在 10.7 头左右，比一季度提高 1.8 头，窝均断奶成本在 410，比一季度下降 120 多元，窝均成本的下降也使得肥猪成本下降。

## 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

股权激励方面，9 月初限制性股票已经完成了所有的缴款和过户，员工持股在近期也完成了过户，最终有 2200 多位核心干部参与认购。这一次的股权激励是整个新希望有史以来最大的一次，股权激励涉及的人数也是最多，股数也是最多。

定增方面，三季度获得证监会审批通过，取得批文，择机启动发行。

## 三、问答交流环节

**Q1:** 中报的存货跌价准备大概是 13 亿左右的规模，在三季度冲回或者影响

**大概有多少？如果三季度冲回 5 个亿，四季度是否还有 8 个亿可以冲回？**

A: 三季度存货跌价准备冲回 5 亿，基本对冲完闲置场线及 BU 管理费等。闲置场线费用中，部分是租赁厂退租费用，四季度预计影响和三季度差不多。13 亿本年度肯定要冲回，因此四季度预期还有 8 亿左右。

**Q2：母猪淘汰和清退场线对短期业绩有比较明显的影响，展望未来，影响的变化趋势与程度是怎么样的？**

A: 今年做退租处理虽然增加了一些短期开支，但会在未来几年每年给公司减少 6 亿元的租金开支。闲置场线的影响后续会随着能繁数量的恢复增长、生产满负荷率提高而降下来。

超额的母猪淘汰在今年也将基本告一段落，今年主要是利用猪价较高的时候加速低效母猪的轮转，在猪价相对平稳时期减少母猪淘汰。母猪淘汰属于经营行为，不做就没有额外的损失。我们认为 25 元以上的猪价是符合预期的，所以此时可以做一些优质母猪群的更新替换，年底我们还是奔着 100 万头去。在猪价较高的时候进行淘汰，实际损失会小一些。常规的母猪淘汰肯定是有的，是正常的轮转，一百万头母猪每年的正常更新大概就是在三四十万头。

**Q3：自繁自养和代养的成本情况分别如何？明年和后年新增的出栏里面两种模式各自的比例如何？**

A: 目前放养成绩比自养成绩好，客观原因来讲，我们的自育猪场规模比较大，存栏装满需要比较长的时间，在没装满的过程中，人员和硬件都是配齐的，因此费用折旧摊销是高的。主观原因来讲，育肥体系需要加强，去年底到今年上半年我们成立了自育肥管理部、放养管理部，成活率从 79% 上升到 86%，年底育肥成活率可能达到 90%。过去希望 70-80% 是自育肥，现在希望 70% 左右是放养，放养也符合与农户共同成长和共同富裕的要求。9 月份自养成本在 18 元左右，放养在 16 元左右，自育肥有压力，但也在持续好转。

**Q4：自养和放养的成本差异是否主要是在育肥阶段的成本差异？**

A: 猪苗本质上都是一样的，成本差异主要是育肥阶段导致的。最近公司进行一些组织变革和分工调整，过去我们在育肥端一直在调整，但没有系统地做拉通安排，这次针对八九个大方面，100 多个小方面，形成了很多调整方案，包括饲喂、营养、销售、结算、养户的选择、猪场硬件软件的选择等等。我们对于育肥的改善比较有信心，通过一个季度左右的时间，刨除掉冬季因素的影响，预期

育肥会有较大的变化。

**Q5: 请问截止到今年年底, 公司的自建场自育肥大概能配套到多少?**

A: 过去预期今年年底会到 900 万以上, 但我们退了 300 万左右的规模。预计在明年总出栏量共 1850 万头左右, 纯粹自养大概在五六百万头, 剩下的是放养模式。自育肥的规模还有在建的, 都建成后存栏在五六百万头左右。

另外, 过去自育肥场是按照 0.75 平方米的面积养一头猪, 结合最近自育肥的成绩和销售节奏, 我们对养殖方式做了一定的调整, 认为 1 平方米的面积养一头猪是合适的, 所以 600 万的存栏规模需要再打个七到八折, 会适当再降一点。

**Q6: 后续还要扩量的话, 为什么上半年要去退租?**

A: 过去我们有 70%到 80%的出栏猪是自养, 除了我们自建之外, 我们也会租一些按我们要求的规格建好的猪场, 本质上都是自养。退租退的是租赁自养的育肥场和母猪场。之后我们会发展 3000 头、5000 头以下的养殖户, 去多做放养模式。

**Q6: 请问目前仔猪的断奶成本大概是多少?**

A: 不到 410 元, 相比年初的 530 元, 下降了 120 元左右。

**Q7: 在饲料这一块, 第三季度的分板块利润相比前两个季度表现好不少, 请问原因是什么? 后续这种情况是否还会延续?**

A: 首先, 今年饲料的压力非常大, 宏观大盘全国下降了 6.7%, 1-9 月份我们销量下降了 2%, 三季度环比相对好转。在消费、疫情和目前差不多的情况下, 预计明年全国饲料的销量增长 5%左右。其次, 在饲料端, 公司进行大的调整: 1) **成本端: 将饲料厂的采购做了进一步的集中和专业化的提升。**在广东和山东专门成立了供应链大区, 归总部供应链管理大部管理, 直接对山东区域和华南区域的采购进行全面的的管理, 调配人员全面的的管理, 推动采购端专业化建设。

2) **成立全面的产品中心和技术运营中心, 从销售端往回走, 要以产品的技术运营作为核心。**我们花了两年的时间研发自主知识产权的配方系统“鸿瞳”, 实现每一个批次的配方和配方成本的全在线, 同时对标了过去国外购买的配方体系, 我们的系统非常精准。此系统在今年 6 月份已经全面投入使用, 现在做完配方之后, 一方面若配方偏差较大肯定有系统的预警, 另一方面有专门的团队进行运营。3) **市场端: 今年来看, 水产料、反刍料都做的不错, 1 到 9 月份水产料 145 万吨, 有 13%的增长; 反刍料 36 万吨, 10%的增长, 得益于客户选择、营销、**

	<p><b>产品中心定位的核心的打法。</b>猪料随着大盘整体的下滑，我们也有所下滑，明年猪料也是我们重点发力的品类。三年到五年内饲料板块未来的战略规划需要深度思考核心竞争力和能力的建设，而非基于简单一年利润具体增长多少的角度。</p> <p><b>Q8：以三年为例，生猪的出栏公司有什么计划？</b></p> <p>A：今年目标 1400 万头，明年规划 1850 万头，后年 2300 到 2500 万头，未来希望出栏量在 3000 万头左右，不急需再大规模的扩张。第一，母猪和肥猪目前都有在建产能，未来要利用起来；第二，150 万头能繁母猪体量是非常大的，希望在这个体量上夯实成本、团队和组织能力，使得成本明显低于行业平均成本。</p> <p><b>Q9：禽板块后续会有什么调整？</b></p> <p>A：禽产业是早期的大型产业，最近核心问题是内生增长，不进行规模上大的扩张，强调做精做深做强做优。第一，从运营层面来讲，<b>公司主要管理层提出精益运营</b>，禽产业波动比较复杂，如何提前对未来判断非常重要。现在基于对未来 6 个月的市场预判形成运行模型，从二季度开始进入良性。第二，<b>从养殖成本段，自养鸡和鸭的欧指有长足进步，表明成本控制明显好转</b>。第三，<b>鸭毛鸭肠鸭血等副产品主营化</b>，过去将这些盈利性非常好的业务外包，去年年底到今年上半年全面回收，通过火锅赛道，团餐赛道、众客赛道全面推动副产品销售，带来利润增加和成本节约。明年和后年需要提高核心竞争力，个别厂线成本不够好我们会进行产能调整。随着猪行情好转和内部能力提升，明年禽产业的盈利预测会更好。</p>
资料清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 2 日