

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：2023-04

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	天风证券	吴立	摩根大通	罗楚惟
	天风证券	陈潇	东亚银行	李林蔚
	天风证券	黄建霖	韩国产业银行	张露
	天风证券	陈炼	恒生银行	赵春梅
	东方证券	樊嘉敏	星展银行	许明蕙
	方正证券	邱星皓	星展银行	徐兆基
	方正证券	娄倩	永安期货	孟元
	广发证券	李雅琦	富国基金	徐哲琪
	国君证券	李晓渊	汇添富基金	李泽昱
	国君证券	王艳君	嘉实基金	刘爽
	国信证券	江海航	嘉实基金	谢泽林
	国信证券	鲁家瑞	嘉实基金	曲海峰
	国信证券	李瑞楠	南方基金	陈霜阳
	海通证券	蔡子慕	交银施罗德	陆逸
	海通证券	巩健	大成基金	袁杰
	开源证券	陈雪丽	万家基金	安婧宜
	开源证券	尤奕新	万家基金	邱庚韬
	开源证券	王高展	国投瑞银基金	汤海波
	西部证券	熊航	中邮创业基金	綦征
	西部证券	苏彦如	融通基金	李冠頔
	兴业证券	陈勇杰	中信建投基金	刘光宗
	中信证券	施杨	龙全投资	陈冠宇
	中邮证券	王琦	上海人保	周立恒
	金鹰基金	杨刚	永拓投资	唐星
	浙商基金	刘耘娜	诺优资产	何天仲
	中加基金	孙瑞	世纪证券	郑彬彬
	永赢基金	陆凯琳	首创证券	李允
	长信基金	肖文劲	太平洋证券	罗一夫
	光大保德信	王凯	泽涵投资	赵海波
	光大保德信	陈卓钰	玄卜投资	夏一
光大保德信	华叶舒	长隼资本	陈曼	

	华宝基金	杨沐佩	旌安投资	童诚婧
	华融基金	赵宇	中泰证券	唐朝
	朱雀基金	刘从从	中泰证券	张翔
	淳厚基金	江文军	中信建投	田明周
	高毅资管	罗寅骁	中信建投	何人珂
	高盛	Roy Shi	中信资本	黄垲锐
	安信证券	高丛珊	中银三星人保	关雪
	恒安磐石投资	陈庆生	众安在线财保	徐文浩
	泓澄投资	宋浩博	明世伙伴基金	高梦晨
	润晖资产	李勇	梅山保税港机缘投资	潘曦明
	源乐晟资产	源乐晟	农银理财	付晓萍
	博研睿选创投	王桑	平安理财	袁野
	一创证券	王佩江	钦沐资产	张伟杰
	东吴人保	朱佳怡	青骊资管	宋琦
	复星保德信人保	杨婷	山西证券	赵艺
	高致投资	李澍	丹羿投管	葛颂
	观富资产	尹佳瑜	鼎锋资产	肖珮菁
	光大永明资产	罗时林	东方证券	宗云霄
	光大证券	肖意生	古木投资	苏鑫
	光大证券	朱成凯	混沌投资	黎晓楠
	广银理财	郑少轩	河清投资	柯萌萌
	瑞民私募	黄鹏	金百睿投资	张甲
	以及其他股东、投资者、分析师等共 106 人			
时间	2023 年 5 月 8 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 年全年及 23 年 Q1 经营概况</b></p> <p style="text-align: center;"><b>（一）2022 年全年整体情况</b></p> <p>1、2022 年：公司归母净利润-14.6 亿，其中饲料产业盈利 13.6 亿（21 年盈利 16.5 亿）；禽产业亏损 1 亿；猪产业亏损 24.6 亿；食品产业盈利 1.9 亿；民生银行投资盈利 9.8 亿；总部费用、联营公司、利息等相关费用约 14.2 亿。</p> <p>2、23 年 Q1：归母净利润-16.9 亿（同比减亏 12 亿），其中饲料产业盈利 2.7 亿；禽产业盈利 5700 万（同比增长 1.7 亿）；猪产业亏损 18.4 亿（同比减亏 12.8 亿）；食品产业盈利 3600 万（同比略有增长）；总部费用及其他杂项（包括联营公司亏损）为 6.4 亿（同比增加 2.8 亿），主要是贷款利息增加了，还有一些工资</p>			

费用开支以及股权激励费用开支；民生银行投资盈利 4.4 亿（同比增加 1600 万）。

## （二）各业务板块经营情况

### 1、生猪产业

22 年出栏 1460 万头，达成股权激励考核目标。成本从 22 年年初的 18.8/kg 下降到 22 年年底 16.7 元/kg，距离预定目标 16 元存在一些差异，主要是受饲料价格上升的影响，全年原料价格带来的影响大概是 0.9 元/kg。PSY、受胎率、非生产天数等各项指标持续改善，22 年 12 月份的断奶成本为 400 元/头（较 22Q1 下降 136 元/头），受胎率 92%，PSY 约 22，上市率约 90%。

23Q1 累计销售 471.5 万头，同比增长 28%，其中仔猪销售 56 万头。一季度出栏的肥猪受非洲猪瘟、原料成本影响较大。Q1 受胎率 90%（较 22 年年底下降 2%），窝均活仔 11.1 头（较 22 年年底持平），Q1 断奶成本大概是 430 元/头，上市率下降 2%，23Q1 完全成本 17.4 元/kg 左右，但从 4 月份来看，完全成本已经进入 17 元/kg 以内，对未来几个月的成本下降还是有比较大的信心。

### 2、饲料产业

23 Q1 饲料累计销量 678 万吨，同比增长 2%，其中外销 484 万吨，同比基本持平。猪料外销 152 万吨，同比增长约 10%，水产料 24 万吨，同比下降 8%，禽料 293 万吨，同比下降 7%。目前来看，下游畜禽养殖盈利也开始恢复；其次上游原料价格在一季度基本处在高位，但开始逐步下降，后续饲料业务有望恢复量利同增的局面。

### 3、禽产业

去年年底相关政策放开后给禽产业带来较大影响，23 Q1 禽产业恢复比较乐观。23 年 Q1 禽产业归母净利润 5700 万，同比增长 150%，主要受益于行情回暖。一方面是苗价和肉价提升，鸡苗、鸭苗价格最高突破 7 元/羽，鸭肉最高突破 1.1 万元/吨，虽然最近价格有所下滑，但投放成本也在大幅度降低。另一方面是控量，23Q1 屠宰量同比下降 10%，主要是对一些落后产能进行相应的调控。目前来看，整体处于良性态势，23 年有希望全面扭亏。

### 4、食品产业

连续两年都有明显增长，22 年首次突破百亿，归母净利润增长 30%。小酥肉实现超过 10 亿的单品增长。22 年山东千喜鹤成功投产并实现盈利。22 年全年

生猪屠宰约 291 万头，山千屠宰量超过 1/3（98 万头）。22 年年底公司把禽产业的熟食板块划归到食品产业统一管理，实现了产品能力、组织能力和市场营销能力的全面提升。23Q1 熟食销量 2.3 万吨，同比增加 7%，其中酥肉系列营收 3.5 亿。肥肠系列也在作为大单品打造，一季度实现 1 亿的销售收入，今年有望做到 5 亿。总体来看，食品产业在销量和利润方面都有明显提升。

#### 5、总部费用：

23Q1 总部费用及其他 8 项（包括联营公司亏损）合计 6.4 亿，同比增加 2.8 亿，主要是利息、薪酬及股权激励费用的额外增加等。

#### 6、近期改善情况：

去年下半年育肥体系全面改善，在饲育端和放养端的组织能力都有长足进步。

1) 料肉比水平提升。22Q1 最高时为 3.5 左右，22 年年底下降至 2.8，23Q1 为 2.9，目前已经降至 2.7，预计会在 2-3 季度降到 2.6。

2) 研发和配方体系进行全面调整。借助饲料研究院，对营养思维和配方技术体系进行全面调整，也将饲料研究院最好的配方师体系和猪产业对接，目前效果比较明显，饲料成本明显下降。

3) 公猪和后备体系改变。过去在后备管理上相对的滞后于父母代种猪和育肥体系的管理。今年公司启动了公猪线路的系统管理，将后备体系管理和公猪线路管理作为大的专项，公司希望在年底能够和行业的优秀水平去看齐，此举也会对断奶成本下降有较大帮助。

4) 落后区域的管控。公司前 75%的场线都还是不错的，前 25%也达到行业领先水平，而针对落后场线和区域，不管是从整个猪产业，各个纵队，还是总部各个部门，都启动了一些专项工作，对落后厂线进行相应管理。

5) 非洲猪瘟防控。从 22 年 10 月份到 23 年 1 月份，非瘟防控同比大概是 70%左右的进步。从 2 月份开始受到一定影响。23 年 1-4 月份同比大概有 40%-50%的进步，处置天数节约 50%，受损猪群影响大概 30%-50%不等。第一是管理模式做了比较多的升级，从原来全群检测加精准剔除升级到通过流调加清除模式，使得一线工作量大幅降低，准确性和这种快速决策综合起来的效果变好。第二是专职相关队伍——非洲猪瘟特战队，对防控起到特别大作用。未来可能还会在设备和空气过滤系统上面进行大量投入。

今年年底预期育肥端的成本能够破 16 元/kg，目前看还是具备比较大的可能性。

## 二、问答交流环节

**Q1: 目前公司能繁母猪多少万头？后续公司有什么样的支撑出栏目标措施？**

**A:** 现在能繁母猪是 85 万头左右，今年股权激励考核的出栏目标是 1850 万头。为了支撑这个目标的达成，公司主要有如下几方面举措：第一，提高育肥成活率等指标，希望通过指标改善提升数量；第二，受到疫情影响，最近在做后备补栏和引种复产动作，虽然马上配种也需要 10 个月后出栏，但不会影响到公司复产节奏，产线负荷需要慢慢提升，**希望年底能繁母猪超过 100 万头**；第三，基于行情判断，春节前陆续外购了一部分仔猪，主要是为了满足自己育肥场满负荷和优秀养户稳定合作的需求，对完成 1850 万头计划也有正向帮助。第四，公司也会根据价格、栏位、周转的情况去考虑种猪、后备猪、仔猪的销售。

**Q2: 对未来猪价的判断是怎么样？**

**A:** 二三月份均价较低，本身预计 4 月中旬猪价会上升到 15-16 元/kg，目前看来没有达到预期。总体对下半年预计还是偏乐观，结合农业农村部相关数据和公司自身能繁母猪调研，对三四季度猪价保持乐观，个别月份可以**突破 22 元/kg**。之前预计基于消费端的相对稳定，都是对供应端能繁母猪、仔猪、饲料和耗材等做的分析，今年疫情放开后，通过五一假期来看，消费欲望和消费能力还是有的，总体来看对消费需要偏乐观。**所以预计下半年的猪价会持续走高，甚至部分月份可以突破 22 元。**

**Q3: 现在母猪和育肥栏位多少？闲置猪场的退租会持续到什么时候，能带来多少成本的下降？**

**A:** 目前在种猪运营场线的设计规模是 110 万头，有部分在建和改造，闲置的规模大概是 50 万头。与四川兴城集团的合作目前第一期已经完全交割，回款 10 亿左右，涉及到 5 亿左右的银行贷款也转让到了新公司。

22 年公司开始不断退租租赁场，全年退租 178 个租赁场，退租带来了一

定的资产损失和补偿损失。23 年公司准备再退出 47 个猪场，预计损失不到 1 亿，一季度退出 8 个，补偿款和资产损失了几百万元，今年希望退租按照计划进行。今年年底公司目标是做到 100 万头的生产母猪，23-24 年做到 130-150 万头生产母猪。

**Q4: 请问一下 23 年一季度完全成本 17.4 元的拆分是什么样？和死淘相关的成本占比如何？**

**A:** 一季度，公司苗种成本 4 元/kg 左右，饲料在 9.4 元/kg 左右，兽药 0.47 元/kg，死淘较高，接近 1 元/kg，农业制造费用 1 元/kg 左右，寄养费 1.2-1.3 元/kg。

**Q5: 请问公司和友商成本最大的差异在哪？下一步成本工作的重点是什么？**

**A:** 行业中优秀企业苗种成本在 3 元+/kg 甚至低于 3 元/kg，公司未来要加强后备猪管理，如果以 3.2 元/kg 的苗种成本作为目标，公司目前还有 0.8 元/kg 的改善空间；第二，死淘损失，公司 23Q1 环比下降 2%的成活率，出栏均重也有所下降，所以生产和健康管理是公司要付出努力、持续突破的工作点；第三，相关费用管控，目前公司还有比较多的空场，公司也会持续改善，争取相关费用下降。

如果苗种年底能降低 0.6 元/kg，饲料下降 0.3-0.4 元/kg，死淘由 1 元/kg 降低到 0.5-0.6 元/kg，三部分会有带来 1.5 元/kg 左右的空间。

**Q6: 请问农户合作的寄养费和保证金是怎样的情况？未来自育比例的维持目标是如何？**

**A:** 公司 20 年战略是自育为主，21 年下半年调整到放养为主，因为自育肥的能力建设需要花费较长时间，而放养管理的能力达标会相对快一些。所以整体目标是自育肥比上放养为三七开，同时在各个省份有所不用，比如在放养资源较为缺乏省份，公司会加大自育肥建设，放养资源好的地方会加大放养。从上市率到最后育肥成本看，放养有一定优势。

放养业务过程核心分为 4 个大段：第一大段是养户管理，针对不同规模

	<p>和特点养户，提供相应生产管理以及辅助匹配动作；第二大段是生产管理，包含投苗之后的全过程生产管理、健康管理；第三大段是财务和结算管理，包含养殖过程中的权责关系，包括押金、法律关系、财务关系等；第四大段是销售管理，指出栏后如何有序的与生产匹配。在放养过程中，内部有相应的放养组织去做支撑。同时公司会根据不同区域收取一些押金等动作，以便做相应的风险控制。</p> <p><b>Q7: 如果在放养过程中出现了较好的行情，例如市价差额远高于寄养费的情况下，如何保证可以正常的收回猪？</b></p> <p><b>A:</b> 核心是刚才提到的财务和结算管理里面的合同，这是公司和养户之间最根本的法律契约关系。合同里有几个大的关键共识。第一是代养合同，猪所有权是公司的，农户是帮助公司养猪，根据一系列约定收取代养费；第二，公司会根据行情加指标给农户结算，有 3-4 种不同模式在各区域选择，可以在一定程度上修正价格波动带来的双方不平衡；第三，公司会收取押金，做一定的保证。并且在客户管理中，也会做客户的分级管理，会根据历史数据给出不同的押金水平，历史数据积累基础上，公司也会相对容易地去构建模型，对不同客户做调整；第四，在激励政策上，对连养和持续合作也有一些激励；最后公司会动用法律手段去解决问题，并且会加入系统的黑名单，在行业中形成联盟机制对恶意行为做出约束。</p>
资料清单（如有）	无
日期	2023 年 5 月 12 日