

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：2024-05

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他_年度股东大会现场交流			
	参与单位名称及人员姓名	单位名称	人员姓名	单位名称
中金公司		王思洋	广发证券	周舒玥
华创证券		顾超	天风证券	陈炼
华泰证券		熊承慧	华泰证券	季珂
中信证券		彭佳乐	中信证券	刘淼婵
民生证券		徐菁	长江证券	卜凡星
国联证券		王明琦	睿郡资产	谭一苇
海通自营		谢伟	巨杉资产	王黛丝
建信信托		李谦琪	建信信托	于可心
建信信托		赵宇晨	华宝基金	宋亚振
观富资产		尹佳瑜	昆仑信托	刘维方
华泰柏瑞		王欣然	万家基金	邱庚涛
建信理财		万婕妤	申万宏源	盛瀚
永谐投资		高康浩	永谐投资	袁雨
西南证券自营		向旭晨	中金财富	谭小微
信达鲲鹏		邓强	国投自营	苏雅蕙
个人投资者		钟源	个人投资者	龚粮
个人投资者		陈启玉	个人投资者	魏大祥
个人投资者		孙庆莲	个人投资者	冯望雨
个人投资者		陈玉钢	个人投资者	邱涟
个人投资者		刘世通	个人投资者	张人杰
个人投资者		胡朝章	个人投资者	刘国富
中国证券报		侯向群	证券日报	舒娅疆
每日经济新闻		胥帅	上海证券报	宋元东
中国证券报		康曦	经济参考报	何顺岗
钛媒体		黄田	证券时报	王悦
财联社	王平安	证券时报	唐强	
大河财立方	徐冰			
	以及其他股东、投资者、分析师、媒体记者等约 53 人			
时间	2024 年 5 月 30 日			
地点	成都市锦江区三色路 238 号文轩国际会议中心 4 楼			

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>新希望六和股份有限公司 执行总裁兼猪产业事业群总裁 陶玉岭 副总裁兼财务总监 陈兴垚 董事会秘书兼首席战略投资官 兰佳</p>
<p>投资者关系活动记录（含行程及沟通内容）</p>	<p>一、执行总裁陶玉岭介绍公司猪产业近期经营管理情况</p> <p>公司在一年前，即 2023 年 6 月对猪产业做了重新规划，把之前的几个纵队整合成猪产业事业群。定下来一个思路是“养好猪”，但要从两个阶段去理解，第一阶段，短期是“养好”猪，即把猪养好，解决眼前的问题；第二阶段，中长期来说是养“好猪”，主要是通过育种工作的投入，使种群遗传性状得到改良，实现未来长期成本的下降。在调整之后发生了两个改变：</p> <p>1、改变认知，认识差距，积极学习</p> <p>过去在管理规模不大的时候，内部认为公司养猪做得还不错。但现在上了规模之后再来看，其实跟优秀的同行来说是有差距的。所以过去一年里，我们几乎跟所有全国性的或区域性的比我们优秀的同行，都做了很多交流学习，借鉴他们的优秀做法。</p> <p>2、改变思维导向，从生产思维到经营思维的转变</p> <p>过去公司养猪更多是生产思维，考虑的是从祖代到父母代，再到育肥怎么去搭建和管理猪群。但是行业里做的比较优秀的同行，其实他们销售的品种结构也是很丰富的，他们的思路是在做经营，在生产上不一定那么多条条框框。如果养猪不赚钱，那生产上再多讲究也是毫无意义的。我们现在正从生产思维转变成经营思维，围绕经营结果来做转变。</p> <p>二、问答交流环节</p> <p>Q1：公司 4 月实现整体盈利，整体成本优化很快，具体在哪几个方面做了成本优化？</p> <p>A：1）首先还是疫情防控，这是公司和行业都比较关注的。公司在疫情防控上一一直强调生物安全防控，在多种场景下的消毒方法都取得了一定进展，目前药费成本与行业已经没有差距，消毒费用下降 70%，同时效果也有所提升。今年在春节后就没有再出现 ASF 的反复。我们与一些大专院校合作，在重大疾病防控上做了 12 个项目的研发，设立了更专业的防控团队，并逐步改进技术手段。蓝耳和 PED 的发病和带来的损失都有明显减少。去年冬</p>

季疫情反复时，养殖成本稍有抬升，但没有大幅波动。

2) 生产管理上，向优秀同行学习了很多切实可行的操作，给生产环节带来了很大改变。断奶仔猪的成本有明显的下降。母猪和育肥的生产管理都有进步，目前自育肥占比是 30%，放养占比是 70%，但今后自育肥比例还会有所提高。自育肥在向 MY 学习，而目前整体放养成本并不次于专门做放养的优秀同行。未来在育肥上还有一定的进步空间。

3) 长期竞争优势靠育种，我们在这方面做了很多工作，例如在母猪上做了基因芯片项目，长期可以带来猪群遗传性能的提升。还有过去一年进步最大的公猪管理，过去养 1 万头公猪，与母猪的配比大约是 1:100，造成公猪管理整体难度大，而且遗传性状参差不齐，现在公猪数量降到 1000 多头，在遗传性状上的改良表现反而很好，对断奶仔猪和育肥效率也能带来更快速的改良。目前优良性状的后备母猪已经基本满足需求，公猪的改良也已经基本到位。

4) 区域成本差异缩小，目前西部纵队正逐步赶上中南纵队，华北也在快速追赶，区域间的成本效率差异正在缩小。

5) 持续提高人效，过去人效差距比较大，行业常见的“产非比”大约是 6:4，我们现在基本达到了。虽然养猪总人数稍微有点下降，但生产员工基本是稳定的。长远来说，人效还要持续提升。但整体思路上会维持一线员工稳定，保证持续提升生产效率。

Q2：年报里员工人数显示 2023 年人员有明显减少，主要原因是什么？

A: 1) 首先要对年报里的公司员工人数变化做一下说明。这里主要是去年年底有白羽肉禽和食品深加工板块出表的影响，这两个板块的员工人数就不计算在内了。而猪产业人员很稳定，每月的人员流失率不到 1%。

2) 基于对猪产业发展的理解和规划，公司也做了充分调研和梳理，对组织做了一些调试。组织是为业务服务的，我们要更多思考业务，组织只是辅助，提供服务。例如过去每一个经营单元，对母猪、育肥和放养都要进行管理，在过去看是合理的，但仔细分析以后发现不尽然，因为育肥猪和母猪管理还是有一定差距。过去一段时间育肥成本偏高，就是一些生产人员的细分没做对。其实公司也没有做多大的变革，只是更工作细化了。一线员工是很重要的，很多生产动作需要他们去执行，生产员工的流失率目标要保持月均低于 1%，以前不稳定的时候，月均人员流失率都是 6%左右。公司要留住会

养猪、懂养猪的员工，因为这奠定了转固成本，断奶成本，育肥成本都大幅下降的基础。目前整体育肥成本相比一年前下降了大约 2 元/公斤，后备母猪转固下降 1000-2000 元/头。组织调整后，公司在生产成绩上有明显改进。公司未来要打造一支成熟稳定的员工队伍。在工作导向上，对各层级的管理，要求管理干部“少说教，多带教”，实现整体队伍工作方法和氛围的转变。

Q3：公司对未来的行业周期，以及猪价怎么判断？

A：1) 像过去大起大落的周期不会再有，近年来行业整体规模化程度在提升，在疫情和行情的共同压力下，对养猪的投资和生产要求也越来越高，那种几十头几百头的散户，没有一定的资金实力自我升级，很难再回到行业成为主流。中间商这个群体这些年也没怎么挣到钱，现在手头也没有钱，不太会看到行情好转就大举进入。而且大部分的散养户，过去多年从事养猪的，现在年龄结构大多在 50 多岁以上，借贷难度也比较大。以前随着行情波动，散养户快进快出，导致猪价周期性比较明显，但现在年出栏 1 万头以上养殖主体的已经占比达到 60%左右，这部分人是不会轻易退出的。

2) 关于短期的猪价，肯定会有波动，像今年猪价涨得比较早，跟去年北方疫情有关系，也跟二次育肥的操作有关系。但对于 20 元/公斤猪价能不能维持一年，我个人是持谨慎乐观态度的，原因是行业还是具有一定的恢复产能的能力，如果猪价长期在这个位置，产能还是会有所恢复。

Q4：公司饲料的毛利率与同行比相对较低，公司对这个问题怎么看？

A：公司对饲料业务的定位，是做养殖产业链的全链服务商。饲料今年确实也遇到了一定的困难，而且与优秀的同行相比，在盈利能力上有差距，特别像头部友商占据了水产料的盈利优势。公司是很早在做饲料的，目前来说总体规模仍然是公司的重要优势，要改变这个格局也不是一朝一夕的事情，现在也没必要一下子就放弃规模单纯去追求毛利率，在保持规模的基础上，未来会在品种结构角度提升盈利能力。

对海外的饲料业务，公司也有清楚的规划，海外是新希望的增长第三极，公司会聚焦有潜力的市场，比如印尼，也是全球很大的市场，现阶段肉食消费还处于较低的水平。海外市场是我们关注重点，在我们把国内饲料做强，规模和盈利做起来的同时，海外会是未来的发展重点，我们自己也期待在海外有更好的发展。

Q5: 公司今年养猪业务改善比较明显，能否实现盈利？

A: 今年公司在生产管理上仍然有多方面的动作转变，整体进步是非常明显的，也会带动我们实际成本下降。今年的二季度由于后备母猪转固成本、断奶成本、育肥成本的下降，带来整体成本的下降，在区域、人效、育种方面的改善也会持续帮助改善我们的成本。现在公司更关心构建自身的核心竞争力，具体能实现多少利润和行情有很强的关系，但如果公司有更强的竞争力，就可以获得更多的超额收益。

Q6: 和优秀同行之间成本水平的差距，什么时候能赶上？

A: 公司在很多环节的生产指标，包括断奶成本、育肥成本等，已经非常接近优秀的同行，在财务指标上仍有一些差距，主要是因为一些闲置场线的历史问题影响，但后续也会逐步减少。

Q7: 当前的育肥成本和未来的成本下降目标是怎样的？

A: 4月育肥全成本14.7元/公斤，下一步还会面临几个好转：

- 1) 当前育肥成活率接近92%，预计夏、秋季成活率会更好；
- 2) 料肉比目前在2.65左右，因为育肥成活率提升和一系列管理动作改善，未来可以降至2.6以下；
- 3) 饲料原料价格下行也带来助力，肥猪在育肥周期里要吃6个月的饲料，近半年饲料原料价格整体下行，未来几个月，出栏肥猪使用低价饲料的时期会越来越多，也会使饲料成本继续下降。

整体来看，预计到年底还有0.5元/公斤育肥成本的下降空间。

Q8: 公司近期披露了多项担保议案，能否介绍一下公司内部是否有机制防范财务风险？

A: 公司近期披露的担保议案都是较为常规的议案，主要是对下面的控股子公司提供担保，而担保议案整体目的都是实现公司的业务发展，服务于自身产业链和业务，没有对外部不相干的第三方提供担保。

财务风险管控方面，首先，公司和其他猪企在产业结构上是有所不同的。公司营业收入的70%是由饲料的销售收入形成的，而饲料的经营性现金流在100亿左右，足以覆盖公司的日常资本和利息开支。

其次，公司目前跟各大银行都保持着稳健的合作。公司在一季度也完成

了所有银行新一年的授信评估，所有银行对公司的授信都是非常稳定的，一些银行还在给公司扩大授信。

最后，经营的改善是财务风险管控的重要基础。公司通过 3 年的追赶，一些环节的成本已经接近优秀同行，比如我们 5 月的断奶成本已经低于 300 元/公斤，后备转固成本低于 2400 元/头，一些优秀片区的转固成本已经降到 2200 元/头，基本达到最优秀同行的水平。今年到年底全公司的转固成本也有可能到 2200 元/头。公司的育肥成本也在持续下降，经营持续改善。随着行情好转，公司 4 月已经在猪价 15 元/公斤左右的情况下，实现了整体盈利，这其中公司内部经营改善带来的影响是比较大。

Q9：公司对现金分红的规划和想法，未来是偏向采用股份回购还是现金分红？

A：近期监管机构在加强对现金分红的政策指引。公司一直也是高度重视股东利益、重视现金分红。公司上市以来一直都是为股东创造价值，累计的现金分红有 60 多亿，同时 2019、2020、2021 这几年都有持续的现金回购，金额合计有 70-80 亿。在最新的章程修订中，也对自身现金分红的政策有一些调整和修订。即使在周期下行阶段，公司也是以适当的形式给股东最大的利益。

如果未来实现了稳定盈利，公司自身角度也愿意为股东创造更大价值，未来会根据盈利情况、资产负债率和现金情况，实施相应的分红计划。

Q10：如果下半年行情进一步好转，今年是否会调整出栏目标，年内的出栏目标和仔猪出栏节奏如何？

A：未来的肥猪出栏，很大程度上都取决于前期的配种和断奶计划，所以出栏量也不是那么快就会调整的，至少今年上半年的出栏量，目前已经是基本锁定的。公司今年对整体出栏规模还是以稳定为主，更多聚焦于把养猪的经营能力提升起来，少亏损、多赚钱，近几个月也不会有很大的产能调整。

当前市场上还存在做二次育肥来投机的群体，会影响一些短期的肥猪供给，所以今年 3 季度猪价不会很低，但能高到多少，也不好说。但如果大家都去博弈某个时点的行情时，那个机会也就不存在了。所以公司在当前阶段还是要保持理性。在出栏节奏和出栏种类上，可以根据市场价格的短期判断有一些小的调整，但短期不会大幅度地上产能上规模。

资料清单（如有）	无
日期	2024年6月3日