

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：2025-01

投 资 者 关 系 活 动 类 别	☐ 特定对象调研 ☒ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 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
	华泰证券	熊承慧	中邮证券	王琦
	华泰证券	张正芳	华夏基金	李柄桦
	华泰证券	季珂	海富通基金	赵晨凯
	华泰证券	施琪	天治基金	王策源
	Pinpoint	倪韬	北京止于至善投资	李韵舟
	易知投资	王建	Goldman Sachs	史慧瑜
	国泰租赁	田永新	长江证券	高一岑
	鹏华基金	王力	星展银行	徐兆基
	华源证券	顾超	招商证券	徐晨
	Baillie Gifford	Louise Lin	中信证券	彭家乐
	上海重阳投资	高俊	开源证券	陈雪丽
	上海富善投资	陈治任	开源证券	朱本伦
	万家基金	陈佳昀	光大证券	李晓渊
	五矿证券	黎国栋	光大证券	于明正
	华泰财富管理	张小波	国投证券	冯永坤
	上海德汇	陈宇琪	国盛证券	张斌梅
	北银理财	蒋维	国盛证券	樊嘉敏
	星泰投资	Bingchao Cao	华安证券	王莺
	中金公司	高亦安	国泰海通证券	巩健
	中金公司	王思洋	华鑫证券	娄倩
	中金公司	龙友琪	华鑫证券	郭鲲
	上海孝庸私募	栗临峰	广发证券	李雅琦
	广东尚伟投资	蓝振山	西部证券	熊航
	上海混沌投资	黎晓楠	西部证券	高林峰
	天风证券	黄建霖		
		以及其他股东、投资者、分析师等共 104 人		
时间	2025 年 4 月 29 日			
地点	线上电话会议			
上 市 公 司 接 待 人 员 姓 名	新希望六和股份有限公司 财务总监 史 涵 董事会秘书 赵 亮 证券事务代表 白旭波			

投资者关系活动记录（含行程及沟通内容）	一、财务总监史涵介绍公司 2024 年及 2025 年一季度经营情况 （一）2024 年概况及归母净利分拆 公司 2023 年底转让白羽肉禽业务和食品深加工业务控股权，从 2024 年开始全面聚焦于饲料和猪产业两大核心主业的运营。整体实现了归母净利润 4.7 亿，同比增加 2.2 亿，同比+90%，连续两年盈利，扣非后归母净利达 6.1 亿，同比大幅度扭亏为盈。 1、饲料：利润 9.7 亿，同比下降 4.8 亿，外销量 2100 多万吨，同比持平。利润减少主要是上半年消化一些高价原料，以及公司前期从资金安全角度考虑，主动调整一些有风险的信用销售业务。从 24Q2 到下半年，随着外部行情变化，及时调整策略，后面三个季度连续月销量均环比增长，利润也逐步的改善 2、猪产业：亏损 2.8 亿，同比大幅减亏 51 亿，生猪出栏量 1652 万头，同比减少 113 万头。亏损主要是集中在 24Q1，主要系主动做一些北方场线的关停改造及猪只处置，24Q1 单季亏损 17.8 亿，之后三个季度，猪产业保持连续盈利。 3、民生银行：投资收益 8.7 亿。 4、总部费用和其他联营合营的小产业板块，总共产生 11 亿的费用或亏损；但同比去年，通过提效降费工作，还是带来 8.3 亿减亏。 总体而言，2024 年是行业和公司的转折年，尤其是 24Q2 之后，经营上面有非常明显的变化：饲料开始恢复增量，养猪也连续三个季度盈利，为 25 年经营打下好的基础 （二）2025 年一季度概况及归母净利分拆 整体实现归母净利 4.45 亿，同比+123%，是自 2021 年后间隔三年再次实现一季度单季盈利。 1、饲料：贡献 2.4 亿，同比增长 1.1 亿，总销量 661 万，外销量 539 万，同比增加了 14%； 2、猪产业：出栏 419 万头，利润 2500 万，同比大幅扭亏 18.1 亿 3、民生银行：投资收益 4 亿 4、总部费用和其他小板块对净利润影响 2.1 亿，但之后每个季度该项费用大会稳定在 2 亿左右。 （三）各产业主要经营管理工作 饲料业务： 1、根据环境变化及时调整，明晰战略。2023-24Q1 出于内外部资金安全的考虑，阶段性收缩规模，在整体环境恢复正常之后，公司及时做出调整。新阶段指
----------------------------	---

	导思想是持续提升规模基础上的专业化经营。正视跟头部友商在一些专业料种上有差距，所以要充分发挥自身的优势和特长。比如在禽料方面，有行业领先规模和长期运营经验，会依托该方面尽量夯实在规模上的基础，有了规模才有效率优势，能够帮助降低完全费用，然后再通过猪料、水产料等提升盈利能力。最终核心是追求综合盈利最大化，而不是单纯看某一料种吨均盈利。 2、内部优化组织，加强队伍。23 年在国内饲料 BU 下面设立六个大区,从而加强这个靠前响应能力。24 年对个别大区一把手做了调整和轮换，激发整个队伍的活力。还成立了上下贯穿的、从整体上对饲料品质和成本负责的产品委员会，促进产品体系建设，为一线单元赋能，提高一线单元能力。 3、为海外下一阶段发展谋篇布局。过去几年客观上受猪周期影响，对饲料业务，尤其是海外饲料的投入有一些不足。现在随着猪产业走向正轨，本身实现盈利，后续在国内无很大资本开支，可以逐渐在海外饲料加大投入。从去年下半年开始通过一系列规划，未来 3-5 年对海外有 300-400 万吨新增产能。这些产能会聚焦在公司在海外的核心市场，投入方式上也会比较灵活，包括新建、收购、合作等，另一方面也加强国内饲料向海外饲料在人才、技术方面的输出。 总结：尽管 24 年饲料业务遇到了一些挑战，但进入 25Q1 后，公司饲料业务同比增加 1.1 亿的利润达到 2.4 亿。销量方面也跟同期相比有 17%的增长，相比 2022 年之前的几年看，基本上恢复到相对正常的位置，后续还会有很多继续改善和进步的空间。 猪产业： 1、去年投入大量精力在场线改造和防疫升级。一方面给 24 年一季度临时多造成亏损，包括关停场线的损失，淘汰部分母猪的损失。但 25Q1 数据反映，当时这些投入是非常有必要的。在 24 年冬季到 25 年春季的疫情高发期，发病率比同期降低 70%以上。在成本方面，以往从 12 月到 2 月最冷的时候，成本往往会有反弹，导致一季度成本比上一年四季度成本环比增加。但是 25Q1 没有这个情况，24Q4 运营场线成本是 13.6 元/公斤左右，25Q1 下降到 13.3 元/公斤，根据最新预测值，4 月成本应该可以到 13 元/公斤。今后在成本管理上，还是强调日益改善，每个月去降成本。 2、持续优化种猪体系。过去几年猪产业一直践行的发展路径是从“养好”猪向养“好猪”的升级，即从把猪养好向养好的猪。21 年猪产业从快速扩张期转入到稳定运营期开始算起，前面几年解决的是把猪养好的问题，在各个环节持续改善指标，提效降本。但是到一定阶段，单靠人的努力以及生产工艺的改善，会达到降本瓶颈期。所以从 23-24 年开始，逐步加大在种猪体系上的投入，23 年先
--	--

	是建设了回交猪体系，从而搭建了金字塔繁育体系+回交的双种猪体系。24 年重点关注公猪品质改善，完成一大批优质公猪替换。所以现在逐步进入第二阶段，即养好的猪，从种源上改善。 3、灵活销售，提升盈利。这几年国内养猪行业持续发生很大变化，在产业里面上下游的协作方式、组织形式都有很大的变化。比如这个二次育肥的这个现象，一些专业育肥公司和放养公司等都出现，所以现在很难用一体化或公司+农户两种模式来简单的刻画整个行业，就算企业以这种两种模式作为基础进行运营，也可以在不同市场环境中灵活采用其他的模式进行补充。比如24年下半年，特别是 25Q1，仔猪价格相相比肥猪更坚挺，所以公司有意识地加强仔猪销售管理。这并非简单要求多卖一些仔猪就可以，公司在 3 月份专门出台了加强仔猪销售管理文件，指导一线单元对外高效询价以及对内流程沟通，整体上提高销售工作精准度与效率。 除此之外，在闲置场线方面公司一直有额外负担。对此，首先做好自身复产扩产提高负荷率。在2024年中，完成北方部分场线改造后，公司基于当时内外部环境研判，采取相对稳健的复产节奏：一方面在种猪场，最新的能繁母猪存栏量恢复到近 76 万头，基本回到 24 年场线改造之前的水平。后续也有一些规划中的复产、扩产，但总体步子还是会迈得比较稳。另一方面在育肥厂，24 年逐步加大自育肥投放，24 年底自育肥与放养育肥的比例基本上是 35%：65%，近期正逐步逼近四六开。其次公司充分发挥资源优势，积极推动与外部的合作，共同推动闲置资产的这个减负，提高资产的运营效率。 二、董事会秘书赵亮补充介绍近期其他重要事项 1、公司在 24 年底实施新一轮员工持股计划。该持股计划以海外经营团队为主，向 180 位核心成员授予 880 多万股票，海外一直是公司非常重视持续发展的市场，也是很有潜力市场。这一轮持股计划的业绩考核目标直接挂钩公司的海外营收，反映了公司加强海外业务的坚定决心。 2、持续推动的非公开发行的项目。目前，定增项目还在根据监管机构的要求对回复材料进行一些补充。5 月初还会就新发布年报和一季报一些相应的数据和材料，总体来说项目进度是正常的。 3、董事会换届。在新一届的董监高里，部分为上一届董监高留任，也有一些新聘任高管人员，新老交替的人员结构有助于核心团队平稳交接。实控人刘永好先生基于年纪的考虑，同时考虑自 2013 年刘畅总担任董事长以来，已经做出不少成绩，所以在这个时间可以放心卸任。张明贵总裁升任集团副董事长，但也会
--	--

	继续以上市公司董事的身份，帮助公司做好在对外合作方面的很多事情。新接任的陶玉岭总裁在公司各个产业板块都有丰富经验，是一名合格的业务带头人。公司新一届的董监高团队和核心班子既有扎实的业务基础，也满怀对公司的热爱，完全具备带领公司在新形势下实现可持续发展的能力。 三、问答交流环节 Q1：饲料和养猪板块在未来规模成本等方面有没有量化的指引？特别是海外业务未来有怎样的展望？ A：饲料业务： 国内饲料，外销量挑战 1800 万吨，另外挑战吨完全费用下降 15 元。具体做法上： 一是以客户为中心，紧盯综合成本，走向规模效率型。1) 在管理上落实总经理负责制，激活经营单元，优选公司总经理，紧拼费用的持续降低，饲料最终就是拼效率，效率最终会体现在费用上。2) 重塑产品体系。成立饲料产品部，实行配方师和营养师职能分离，相互监督、灵活协调去稳定产品质量和盈利能力。3) 组织上加强分级授权。给 6 个大区充分授权，激活一线团队活力。4) 提质降本。更多在原料端，针对不同的大小料采取不同优化措施。大料坚持快周转，小料添加剂科学优化。 二是推动实现单厂满负荷，降低完全费用。 三是调结构，从在原有市场上量转变为去找市场、找销量。禽料是拉规模；猪料是恢复性增长；把水产料提升到整个饲料 BU 战略高度，加大这个水产料量的提升；其他反刍料小料种抓市场机会。 海外饲料，外销量挑战 600 万吨，吨完全费用方面下降 20 元/吨。具体做法上： 一是全力满产、扩产、再满产，实现销量突破。印尼、埃及等核心重点区域，都属于产能不足状态。所以这些重点缺产能的地方，通过改扩建提升产能，持续的提升销量。同时像缅甸、菲律宾以及还有一些单厂产能利用率较低的地方，全力去抓满产。 二是细分料种上，重点抓水产料，水产料里重点抓虾料的突破。 三是夯实产品力：在海外最大优势是产品在当地市场的美誉度、客户的反馈都非常好，品牌是在海外基础很好。所以持续夯实内部产品力，占住我们品牌在海外市场的优势地位。 此外，海外未来 3-5 年再增加 300-400 万吨产能，抓住在海外市场前期已经
--	---

	比较好的市场基础。 猪产业： 25 年计划出栏增加 100-200 万头，总计 1700 万头以上。但在量上没有设定特别刚性的目标，会根据猪价波动来调整策略。年底运营中场线的完全成本降到 13 元以内。在具体做法上： 一是把疫情防控和精益生产放首位。疫情防控持续改善，健康水平持续提升。 二是持续进行遗传性状改良。在育种方面持续提高“高性能+高健康”的双高种猪，长期培育新希望自己的品系：纯种以丹系为主，父母代以丹、法系为主，在种猪层面持续改良，优质群体在各纵队得到快速扩散 三是灵活经营：结合猪价、市场情况有效复产，降低闲置费用。同时适时出售仔猪锁定利润来减亏； 四是加强生鲜业务盈利能力：一是 25 年提高满产率，二是强化柔性加工能力，三是对黑猪分割的分割头数挑战目标 15 万头。 Q2：闲置场处置的进展和预期展望？ A：闲置场线公司一直以来要优化的一个重点问题，也在充分发挥各方面的资源，积极的推动跟外部的合作，方式也是多种多样的，有合资，包括也有一些租赁的方式。现在公司的各个团队，以及通过集团的资源，都在努力的通过多样的方式推动闲置资产减负，主要还是提高资产的运营效率和盘活，相关的工作一直在推进中，后续再有实质进展关键节点，会及时履行这个信息披露义务。 Q3：海外规划产能增加的进度如何？增加产能的布局如何？ A：目前重点增加的区域，一个是埃及，一个是印尼。已经有一些项目启动。后续的项目也会根据经营节奏、市场情况再去匹配。 Q4：近期仔猪价格偏高，从行业角度怎么看这件事？ A：确实存在期货给出的今年下半年肥猪价格的预期和当期仔猪价格偏离的现象。对此有以下观点： 首先在仔猪价格方面，一是可能确有底层宏观经济、需求恢复的因素，二是当前育肥环节和组织形态发生变化，从2022年至今，越来越多专业育肥公司、放养公司加入，可能会在短时间内为锁定其下游养户，有集中上量的采购需求。 其次在期货价格方面，一方面形成一定的指引，但一方面也不见得说目前看
--	--

	到的下半年期货合约价格，就一定能够代表下半年现货价格，未必那么悲观。 最后公司在经营策略上，会顺应猪价形式做一些操作。在公司内部需要一套方法和体系去支撑仔猪销量的增加，更高效地把仔猪卖好，取得更多溢价。如果行情有变化，也可以通过比较灵活精准的决策机制再调整过来。但同时，还是要实实在在把养猪成本降下来，保持成本持续下降的趋势。总之，公司没有特别去在意这样的仔猪价格与期货价格的异常偏差，做好自己的持续提效降本，同时发挥经营灵活性就好。 Q5：近期豆粕短期价格上涨对公司的成本端或者养殖利润影响大？原料端的库存策略是什么，后续如何看待豆粕价格波动？ A：贸易战对饲料原料供应有一定影响。但进口大豆豆粕短期内受关税影响不大，因为每年4月-10月，正好是南美大豆采购季，我们在大豆上也相应完成了一定储备；中期看价格上涨可能性比较高。当前是美豆播种前期，贸易战会直接影响到美豆播种的意愿和面积，种植面积下降可能会影响到四季度或明年初的全球大豆供给，导致后续价格大概率会上涨。 半年后大豆价格有上行风险，但即便上行对成本影响有限。一是拉长时间看现在的价格仍处于一个相对中低位价格，二是北美大豆豆粕后续可能会经过南美做转口贸易，会增加运费但整体增幅不会到10%。三是从18年贸易战开始国内饲料行业一直推动做豆粕减量工作，全行业豆粕使用比例从2020年17.7%降到2023年13%，龙头猪企占比会更低，在4%-8%之间且替代配方成熟。从全行业来看，大豆采购体系巴西71%，美国21%，阿根廷等其他南美国家4%，乌拉圭2%。 总而言之对原料供应量、价格、盈利方面的影响都是有限可控的。 Q6：自动化机械设备多生产经营效率有多少提升？后续在这块有进一步增加投入计划吗？ A：分两个阶段说，先是过去很多年就在做的机械化或自动化，再是这两年刚刚火起来的数字化、智能化。 机械化、自动化在行业里面已经有非常多积累，比如自动料线水线、场内巡检设备、微型车辆等，在每个环节都有渗透与应用，最终也会体现在多方面的生产指标的改善，共同去促进成本的改善。但很难说单独某一项技术就使得全行业的成本有大幅度变化。 这些年火起来的数字化、智能化、甚至AI等方面：还处在早期探索阶段，在不同方面都有一些应用。在育种环节，它更多是推动更快的计算和选育，比如
--	---

	说可以通过基于大模型的一些算法，还有数据的智能采集，提升整个育种选育的效率。在养殖环节，比如说一些生产设备本身已经接入互联网，可以采集一些数据，过去是由人工来做一些后台的分析，今后可能会探索一些借助人工智能去加快数据分析的方法，这些数据分析可以包括给猪做产检、饲料消耗、健康情况等等。最后就是我们在开发一些类似于 DeepSeek 的个人终端上的借助 AI 回答一线工人遇到的问题，结合我们后台的数据库做好生产知识普及，提高公司整体的技能水平和生产效率 Q7：公司处在在新老交替阶段，在这个情况下，有没有在业务这块有比较大的新增长曲线的拓展？ A：从上市公司角度来说，过去几年在养猪上有较大投入，有一定的负担，也有一些亏损，但回过头看，五六年前只有两三百万头猪，现在我们到了一千六七百万头的量级，成为国内上市公司前三，这也是一个大的格局转变。在这个过程中，我们也形成了比较多的养猪方面的资产，这些还需要我们在未来两三年里面，一方面会推进资产处置消化一部分，另一方面也要靠自己的更高效养殖，逐步去利用一部分。从这个角度说，对于养猪业务，我们还是会再坚定去做，还会有一定的发展。 第二个核心主业饲料上面，过去几年受制于养猪业务的影响，没有很大的投入，后续在饲料方面还是会有比较大的投入。但如果说从增长的角度看，在国内，头部两家企业都是接近 9% 的市场份额，继续在国内这个红海去博弈，空间很有限；但在海外，市场空间非常大。所以海外的饲料业务是我们未来最重要的一个增长曲线。
资料清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 30 日