

证券代码：000876

证券简称：新希望

## 新希望六和股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他_____		
参与单位名称及人员姓名	序号	单位名称	人员姓名
	1	宝盈基金	葛俊杰
	2	宝盈基金	张戈
	3	宝盈基金	郝淼
	4	宝盈基金	张若伦
	5	华创证券	陈鹏
	6	华创证券	朱研
时间	2020年11月4日下午		
地点	四川省成都市锦江工业园区金石路376号3号楼会议室		
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                      王述华 新希望六和股份有限公司董事办研究专员                              邓波		
投资者关系活动记录(含行程及沟通内容)	<p style="text-align: center;"><b>一、问答交流</b></p> <p><b>Q1：数字化转型对公司改变最大的是什么？</b></p> <p>A：新希望三年来的数字化介入的很深、很广，变化是非常快的。作为行业龙头，能用数字化技术和实力去武装自己，然后让自己的生产、运营效率快速提升，效果是非常明显的。以饲料为例，我们通过建立原料集采体系，通过数字化管控，实现了成本的进一步的优化，很明显的提升了净利润，从吨均盈利30元快速增加至100元。这不仅是通过规模和资源优势达到的，更是数字化技术渗透到各个环节来实现的。我们现在也开始建立起人工智能的配方软件系统，通过配方更科学和更优化的搭配，还能进一步提升饲料的盈利空间。饲料龙头利用资源和技术优势，会越来越具有行业的引领地位。</p> <p style="text-align: center;">禽养殖和生猪养殖，通过数字技术去影响经营活动和养殖环</p>		

境，进一步优化运营成本的空间也是很大的。比如生猪养殖，我们内部测算，当生猪养殖进入正常稳定的养殖周期和养殖满负荷运营后，我们的标准理论成绩是做到 11-12 元/kg。而当饲料成本进一步优化，养猪团队的运营经验也能达到一个成熟稳定期，产能满负荷稳定运营状态时，理论的极致成本是可以达到 9-10 元/kg。这是我们未来努力的方向。

食品板块属于一个快速发展期的产业，更多依靠产品、渠道和品牌的升级和溢价去拉升整个业务。总体上，过去三年，通过数字化技术转型，已经影响到各个产业，盈利能力也以此获取较大的提升。我们也会降此模式持续的进行下去。

**Q2：公司生猪出栏 2021 年要实现 2500—3000 万头，2022 年要实现 4000 万头，提出的 11-12 元的成本目标预计什么阶段可以实现？**

A：今年 1-9 月的实际完全成本，自有猪苗 13.9 元/kg，三季度当季是 14.2 元/kg，1-9 月外购仔猪育肥会高一点，但全年度外购盈利完全可控，不存在亏钱。而成本明显下降的阶段，我们预计是在猪场正式运行后的 2.5-3 年，自有种猪被完全循环掉的时候，具备这种能力的猪场的这个成本目标是容易实现的。现在整体养殖成本暂时降不下去的原因是因为目前大部分仍然是头胎猪，随着我们的猪场分批建成并投入运营，通过一定养殖周期的运营，是可以实现的。

**Q3：公司禽养殖业务最近两年的运营如何？**

A：新希望以前是公司+农户模式，去年开始建设基地，正式从事商品禽养殖，今年养殖规模里面，20%是自养，明年预计 50%自养。到今年三季度，我们的禽养殖水平已超过国内行业平均水平，明年我们的养殖环节就会为我们贡献利润。

**Q4：对于食品战略目标的实现路径，公司是如何规划的？面对格局错综复杂，如何寻得突破？**

A：对于食品战略目标的路径，一个是猪肉屠宰，公司会结合

产区、销区、产销兼顾区的地域划分，优先考虑用轻资产的方式去整合产能。另一个是深加工熟食，也要提高熟食在整个食品业务中的占比。主要需要补充的能力包括：渠道管理能力、品牌营销能力、研发能力、制造能力。

当前战略重点还是优先突破大型 B 端客户，如连锁餐饮、连锁商超等，这些大客户方便公司与他们做总对总的合作。

**Q5：目前公司当前养猪板块人员储备数量，是否能支撑未来的养殖规划目标？**

A：基于我们的未来几年的出栏目标，我们的人员配备是没有问题的。今年 10 月底刚刚超过 4 万人，年底预估是 4.5 万人。按照专业的养猪场一万头只需 7 个人，我们目前是按照每一万头猪配备 10 个人的标准，完全足够出栏 4,000 万头的出栏目标的人员配备。同时，从培养熟手养殖工角度，通过磨合和学习，养猪场人员配置会得到进一步的优化。

**Q6：目前市场普遍预计本轮生猪产能大扩张以后，下一轮的猪周期也许会动荡加剧，猪价跌的更低，请问怎么看这个周期的影响？**

A：首先，截至目前，国内养猪龙头的产能集中度也不到整个市场规模的 10%，集中度的空间还非常大。其次，本轮产能扩张的生猪质量（三元猪为主）的养殖效率会低一些，缺口依然不能有效的快速解决。另外，因为非洲猪瘟的缘故，中国的养猪成本急剧抬高，现在行业普遍成本，甚至部分上市公司，成本都超过了 20 元，猪价一旦跌破大部分人的养殖成本线，大部分扩产的企业和养殖户会选择观望并出清目前的存栏，所以永远是周期循环，不会持续下跌到太低的水平。所以，我认为猪价跌幅的深度，取决于行业未来的平均水平和企业的资金实力和运营持续能力。

**Q7：怎么看待农牧行业目前的竞争和学习之间的关系？**

A：新希望和同行业的友商们是亦商亦友，有很多的交流沟通的机会。都在相互学习、取长补短，不断的提升自己，能成为行业

	<p>的标杆，能为中国的农牧产业健康发展做出自己的贡献。</p> <p><b>Q8：怎么看待企业文化和最近高管人员流动的关系？</b></p> <p>A：首先，企业的文化是内在的，并不是外在的宣传词。新任明贵总裁特别意识到了这一点，在内部也提出了“打强中台”、“做实文化”，进一步营造核心企业文化，新希望历来也是这么做的。最近董事会也通过了回购股份的议案，用来实施激励员工持股计划，前几天也公告了《回购报告书》，马上就可以正式启动。</p> <p>另外高管在行业之间的流动是很正常的。因为行业和产业的快速发展和迭代进程，这种行业之间，优秀企业之间的人才流动是非常正常的，也是必然的。未来几年，农牧行业进入快速发展阶段，人才的流动会频繁起来，是一个行业进入快速发展期的明显特征。</p> <p>明贵总到任以来，花了很多时间在各业务单元及主要职能部门调研，与核心团队进行沟通。公司内部刚结束的三季度会上，明贵总的报告主题定位“打强中台、做实文化、梦想启航”，正好可以回答这个问题。</p> <p>“打强中台”是要求各产业单元，都进一步提升各自的专业能力，让专业中台为一线的经营单元更好地赋能。这一点对于猪产业来说尤为重要，就是为了让大家在快速发展过程中，又能保持生产效率的稳定。猪产业中台也主要关注生产技术、育种、销售、工程这几个方面。</p> <p>“做实文化”更多关注人才团队、激励机制、沟通运转机制等，重点应对当前出现的一些涉及人的问题。</p> <p>“梦想启航”是指在新的发展阶段，对我们内外部环境、核心能力，有更清晰的认知，并且持续用具有挑战性的目标来引领自身的发展。</p>
提供资料清单（如有）	无
日期	2020-11-4