

证券代码：600975

证券简称：新五丰

## 湖南新五丰股份有限公司 投资者关系活动记录表

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"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	长江证券高一岑、申万宏源证券朱珺逸、中欧基金胡万程、易方达基金姜桢耀、大成基金齐炜中、国联安基金石林、上银基金蒋纯文、重阳投资吴伟荣
时间	2024年6月19日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	新五丰公司董事长：万其见 新五丰公司总经理：朱永胜 天心种业总经理：龚自治 新五丰财务总监：肖立新 新五丰董事会秘书：罗雁飞 天心种业财务负责人：胡蕾
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司在遵守信息披露相关规定的前提下，就公司发展战略、生猪产能、出栏规划、成本、育种以及养殖模式等内容进行了沟通交流。</p> <p>互动交流环节</p> <p>一、公司在养殖业务上的理念、规划是怎样？短期完全成本目标？</p> <p>公司生猪养殖坚持绿色发展、低碳、低耗的理念，严格按照供港澳标准从事养殖，从药品的使用、饲料配方等源头</p>

控制重金属含量，保障肉品安全。公司生产优质安全猪肉，从育种开始就注重肉质的改良，目前肌间脂肪含量较高。

公司的战略坚定，目前公司正在练内功、强管理、降成本，公司生猪出栏将锚定战略保持一定增速，如果行情好，增速会快些，行情不好，增速会放缓些。

今年，公司将从品种、营养、疾病的控制、管理、环境五个方面来降本。一是从基因、健康、管理等方面提升母猪繁殖性能，通过稳妥有序进行高繁品种更新，建立完善的高产内循环后备母猪培育体系，提升总产仔猪数，逐步提升PSY水平；通过一场一策做好猪群健康管理，提升母猪健康水平；通过主动淘汰落后产能、加大种猪群的淘汰更新力度、做好猪场精细化管理、加强团队建设、加强配种技术管理等，提升猪场管理水平。二是公司处于快速发展阶段，产能未饱和，下一阶段逐步达到满负荷生产，做到满产满配。三是加大绩效考核力度，让员工、管理团队直观感受到生产成绩的进步、成本的降低带来的收入收益水平的持续提升。四是加强对生产成绩差的场子的支持，管理力量更倾斜，从管理、绩效、设施设备方面进行改进和提升。五是提前部署，做好生猪疾病防控等相关工作。

## 二、公司如何看待目前行业产能过剩问题？

生猪产业的快速发展，既有过去的产能基础，也有最近三五年以来新扩的一些产能，真正优质的产能不会过剩。目前行业整体的产能基本处于合理水平，只要是先进的、优质的产能，绝大多数生猪养殖企业都会健康发展，公司也希望生猪养殖行业进一步健康发展，希望通过肉质的改良，进一步来提振消费量。

## 三、公司未来的业务扩张，包括养殖的规模、整个产业

### **链的布局规划？**

湖南是传统的生猪大省，过去为粤港澳大湾区菜篮子工程作出了重要贡献。公司作为湖南农业发展投资集团有限责任公司控股的省属国有企业，有较强的政治使命，保障着猪肉重要农产品安全，充分发挥国有企业保障生猪市场供应“稳定器”和“压舱石”作用，所以公司的战略是坚定的。

公司围绕“一体两翼”进行战略布局：立足湖南省，一手伸向粤港澳大湾区，一手伸向长三角区。坚持生猪养殖和肉品销售“双引擎发展战略”，延链补链强链，优化全产业链，肉品方面由卖猪向卖肉转变。

随着战略的发展，公司也会根据时间、根据节奏、根据自身的能力采取把握发展的节奏，最终实现高质量产能发展。

### **四、换届后，公司在整体的经营管理、养殖业务规划方面有无新的变化？**

去年 11 月份，公司完成换届选举，公司新一届领导班子上任后，沿着既有的战略坚定不移的推进，在具体的战略上，由过去的“规模+效益”向“效益+规模”转变；在肉品方面，致力于向消费者提供优质安全的猪肉产品；在育种方面，加大科研投入力度，湖南天心种业有限公司是专业的生猪育种企业，是国内排名靠前的生猪育种企业，后续会在育种方面继续发力，为整个生猪产业链发挥重要作用，实现经济效益与社会效益双赢。

### **五、公司在肉品业务方面的整体情况、未来规划？**

公司围绕“一体两翼”进行战略布局：立足湖南省，一手伸向粤港澳大湾区，一手伸向长三角区。坚持生猪养殖和肉品销售“双引擎发展战略”，延链补链强链，优化全产业

链。肉品方面，由卖猪向卖肉转变，目前公司已完成 205 万头生猪屠宰年产能布局，包括湖南长株潭广联生猪交易市场有限公司拥有单班 70 万头的生猪屠宰加工能力，去年满产率比较高；宁远舜新屠宰冷链配送项目于 2023 年试运行，单班产能 50 万头，现在在逐步增量；在建郴州市苏仙区城北屠宰场项目，单班产能 85 万头，预计下半年投产。

后续，公司将根据调猪变调肉政策的执行力度强弱，以及公司新增产能情况，按照养殖的集中区以及未来在粤港澳大湾区布局情况，或增加屠宰产能布局规划。

此前，公司在尝试做深加工的肉产品和休闲食品，包括猪蹄、麻辣肉、香肠等，以及今年端午节尝试猪肉和粽子结合的方式，推向市场。在粤港澳大湾区菜篮子方面，2019 年成立了广东新五丰牧业发展有限公司，与钱大妈在深圳、广东、东莞地区进行肉品供应。未来，公司将根据自身情况由卖猪向卖肉转变、再往深加工提高附加值方面做更多研究和探索。

## 六、公司如何去兼顾均衡提高 PSY 水平与肉品质量方面？

湖南天心种业有限公司前身为长沙种猪场，成立于 1977 年，拥有四十多年的育种产业积淀，天心种业种猪产品在客户心中享有一定的美誉度，并在湖南省内拥有较高的市场占有率，“天心”牌种猪还荣获中国畜牧业协会“中国品牌猪”称号。2023 年在湖南农业发展投资集团有限责任公司牵头下联合国内头部科研院所和种猪企业共同申报并实施国家农业生物育种重大专项，深入推进优质猪配套系的选育。

关于育种发展方向，天心种业秉承在保障基础肉质的情况下来提高繁殖性能和生长速度。今年以来，新五丰与天心

在生产方面进一步融合，一是加强对标管理，通过加强数据管理、强化生产业绩对比、开展交流学习等，不断提升生产效率；二是强化片区管理，母猪事业部划分七个片区，压实片区负责人管理责任。每日召开各片区晨会，及时通报生产情况，每晚召开一个片区的周会，及时总结周生产情况、存在的问题，并提出解决措施，将管理责任压实到生产一线；三是加强母猪群的更新替代，引进优质高繁种猪加快后备猪更新，加强高产后备母猪培育，逐步提高母猪生产性能；四是尽量做到满产满配，上半年满产率在迅速提升，仔猪成本有效降低；五是加强生猪疫病防控，做好基础的生物安全管理工作。3月开始部署疫情防控，要求员工对防疫知识逐一考核过关，包括场长在内必须对防疫要求完全掌握，确保防疫要求执行到位，同时加强全线监控，每日反馈问题，及时整改。

### 七、关于资产负债率的规划？

2023年末，公司资产负债率为74.99%，主要系由于公司经营模式以租赁猪场为主，根据租赁准则确认使用权资产与租赁负债后，导致公司资产负债率提高，若剔除使用权资产及租赁负债影响后，公司资产负债率为59.92%。

公司防范债务风险方面采取的举措：

(1) 公司间接控股股东湖南农业发展投资集团有限责任公司是湖南省属唯一国有大型农业企业，是湖南首家AAA信用评级农业企业，能够充分利用其融资能力，协助公司防范债务风险；

(2) 租赁负债是一项未来可能的债务，并非现时义务，租赁期限长短对其金额的影响较大，一方面随着合同租期的自然减少，该影响会逐步降低，二方面，通过淘汰落后产能方式，降低该影响，三方面，公司可通过与出租方协商调整

租期和租金标准方式降低该影响。

(3) 通过严格的资金管理措施，加快资金周转，提高资金运用效率，降低债务额度。具体措施包括：一是全面预算管理。年度预算分解到季、到月，颗粒度至最小的经营单位，通过内部财务、审计、经营管理等多部门过程监控管理，确保全司全年收支平衡。二是严格管理授信。公司对各业务板块采取严格的授信政策，按照行业惯例，公司主要产品采取现款现货或预收款销售模式，减少应收款项占用，公司主要原材料采购采取货到付款方式结算，减少采购资金占用。三是科学管理资金。公司采取资金统收统支、财务垂直管理、运用多银行资金管理系统等从制度、执行、监管、工具上规范资金管理，有效防范资金风险，提高资金运用效率。四是统筹安排资金使用，确保银行信用优良，保证公司银行借贷业务正常开展。五是加强主业盈利能力建设，增加经营现金净流入，适时清退处置不良资产，回收资金补流。

**八、公司在平常的降本过程，更多是向内挖，还是也会向行业先进交流学习？**

公司加强对标管理，积极向头部企业、成本控制优秀企业学习。关于降成本方面，公司有一些比较大的空间可迅速做到，比如满产情况等，今年满产率在迅速提升。关于成本，过去我们的差别体现在不均匀，优秀场可以达到行业前列水平，但是平均还存在一定的距离。公司希望发展更均衡，整体提升的同时减少场与场的差距。公司通过加强对标管理、加大绩效考核力度、加强对生产成绩差场子的支持等举措，以实现性能的快速提升。

**九、公司目前处于快速发展阶段，如何做到人才管理与产能发展相匹配，公司在人才管理方面的规划？**

为适应因公司高质量产能扩张带来的人才需求,公司进行积极有效部署,一是加大人才的引进力度,扩大校园招聘区域范围;二是加强人才培养,通过员工带培、场长互助、总部对联、专项培训等模式做好人才储备和梯队建设,平稳度过生产经营的关键节点;三是加强人才培训,包括生产技能培训、管理培训等等;四是好的激励机制,优化薪酬及考核方案,做好员工职业规划。

#### **十、如何去平衡规模与效益?**

从行业一段时间看,把猪周期看一个阶段,规模优势与成本、效益是正相关的。关键是扩规模的同时,一定要提升管理能力,当自身的管理能匹配规模了,能够保证性能稳定的情况下,可加快目标推进。

#### **十一、未来公司如何去规划销售节奏?**

公司过去的发展是先发展母猪产能,育肥产能没有完全配套,下一步发展是加快育肥产能的扩张,通过自建、租赁、公司+农户方式提升育肥能力。公司生猪销售以市场为导向,整体会加大肥猪销售比重,但阶段过程会根据猪价行情来调整销售结构。

#### **十二、公司对自繁自养以及公司+农户模式的评价,未来会怎样?**

规模基地从选址、布局、配置方面,会更健全、合理,比如公司供港澳基地,种猪相应产能以及要求比较高的产能,公司会选择规模基地,同时规模基地相对农户代养这块,规模要大点,周转效率会略为弱点,但有更高的安全系数,成本会稍微高点。

在农户代养方面,因规模小,疾病防控管理会更好些,

	<p>成本也会更优些。农户代养模式有调剂功能，可根据产能及行情调节存栏数量，减少资源浪费。公司会发展代养模式，并保持代养农户适当比例。</p> <p style="text-align: center;"><b>十三、疫病情况以及公司防控举措？</b></p> <p>疫病防控关键是在执行，把基础工作、重复的事情做到位。公司高度重视疾病防控工作，相关领导在主抓。今年更提早布局，把准备时间拉长，从3月底开始，要求员工对防疫知识逐一考核过关，包括场长在内必须对防疫要求完全掌握。一是加强员工培训，对于生产操作方面容易犯错误的点，重新做培训；二是强化管理，在生产一线倾注更多的力量，包括公司领导力量、区域建设力量等，压实片区负责人抓落实的责任，加强巡检力度以及监管看视频的力度；三是强化监督，今年公司用到很多监控，包括关键管理的监控抓拍、自己看、回看，定期检查等，检验执行力度，提升执行效率。同时，公司提早进行了防汛和安全生产部署，各单位提高认识，成立应急救援小组、做好24小时值班、备好应急救援物资、加强汛期巡查工作、每日上报安全生产情况等，做到统一调度、统一管理、统一安排，保证人员、猪群、资产等安全。</p>
附件清单（如有）	无