

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：2022-01

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 checked="" type="checkbox"/> 其他_股东大会现场交流_
参与单位名称及人员姓名	序号	单位名称	人员姓名
	1	招商证券	熊承慧
	2	招商证券	李秋燕
	3	中信证券	彭家乐
	4	开源证券	陈雪丽
	5	天风证券	陈 潇
	6	东方证券	樊佳敏
	7	南方基金	李锦文
	8	招商基金	付 斌
	9	博时基金	姚 爽
	10	国泰基金	智 健
	11	安信基金	陈卫国
	12	大家资产	胡 筱
	13	平安资管	郑 琰
	14	民生加银	孙常蕾
	15	挪威央行	胡一立
	16	GSA Capital	杜劲松
	17	景林资产	雨 晨
	18	华安基金	王旭冉
	19	国投瑞银	冯新月
	20	财通基金	王朝宁
	21	富国基金	余 驰
	22	嘉实基金	闵 锐
	23	万家基金	邱庚涛
	24	诚旻投资	马晓晴
	25	大成基金	李燕宁
	26	人寿资管	麻锦涛
	27	正心谷投资	毛一凡
	28	景顺长城	唐 翌
以及其他股东、投资者、分析师等共 200 人			

时间	2022年2月10日、11日
地点	电话会议及四川成都市武侯区科华南路339号成都科华明宇豪雅饭店四楼明宇厅
上市公司接待人员姓名	新希望六和股份有限公司执行董事长兼总裁 张明贵 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 及列席公司股东大会的其他监事和高管
投资者关系活动记录(含行程及沟通内容)	<p>一、副总裁兼财务总监陈兴垚介绍2021年Q4及年报业绩预告的基本情况</p> <p>业绩情况介绍：2021年业绩预亏86-96亿，主要亏损在于猪板块。</p> <p>1、2021Q4盈利拆分：饲料约2.5亿，禽亏损2.2亿，猪亏损21~31亿，食品0.2亿，其他及总部费用等约1.4亿，四季度民生银行暂时按0来预计，四季度合计亏损22~32亿。</p> <p>2、2021全年盈利拆分：1) 饲料销售规模达2800万吨，位居全球第一，饲料归母利润为15.7亿，实现了同比17%的增长。外销量2100万吨，同比增长21%，此为亮点之一。2) 食品板块全年归母利润1.3亿，首次突破亿元规模，其中小酥肉单品销售收入将近10亿元，若干大单品过亿。3) 禽产业全年预亏2.2亿。4) 猪产业四季度预亏，全年预亏103-113亿，猪产业亮点有二：一是Q2起单季度亏损逐步收窄。二是肥猪成本明显改善，外购+自繁或者单纯自繁，年底比年初均有明显改善。5) 其他及总部费用全年8.8亿，当前银行贷款规模比较大，财务费用比较高，但总部费用整体上Q2-Q4明显下降。二季度3亿，四季度1.4亿，费用管控颇有成效。6) 民生银行预计全年利润11.1亿，一季度4.6亿，二季度3.7亿，三季度2.7亿，四季度暂时按照0来预计。</p> <p>公司预计猪价于2022年上半年有较大压力，3-5月份有相对低点，过后有相对调整；食品、饲料在2022年将按照既定节奏推动；禽产业可能受到猪价影响，公司在积极做出调整。</p> <p>二、董事会秘书兼首席战略投资官兰佳介绍定增相关情况</p>

1、背景：2021 年受到非瘟、疫情、猪周期行情影响，行业内从二季度开始陆续出现亏损，养殖产业正在经受巨大下行周期。在这个重要阶段，公司认为保持持续的稳定和安全，提高抗风险能力，做好周期下行面前的充分准备是最重要的工作之一，包括为后期周期上行阶段提前做好相应准备。因此，公司今年 1 月份启动定增程序，补充资金，降低资产负债率，抵抗周期波动，在下行周期里，保持好的养殖规模和能力，为迎接上行周期做准备工作。

2、定增方案：1 月 5 号董事会审议通过，发行对象：南方新希望实业有限公司以现金认购，认购日起 18 个月不得转让，数量不超过 3.67 亿股，价格定价不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价的 80%（即 12.24 元/股），募集资金预计不超 45 亿；扣除发行费用后全部用于偿还银行债务。

3、影响：①保持现金流的存续，业务的稳定，公司经营发展，②优化资本结构，降低资产负债率，提高抗风险能力；③减少公司借款金额，降低公司利息支出，提高盈利能力，④长期为公司带来持续稳定的长期资金，帮助公司主营业务的持续快速发展。发行后预计资产负债率或下降 4%~6%。此次发行在维护公司业务健康发展的同时，体现了公司股东对公司前景的信心和公司价值的认可；长远来看有利于公司整体经营能力，满足公司未来发展的资金需求，符合全体股东的利益。

4、进度：2 月底 3 月初报证监会申请，预计审核周期在 6 个月左右。

三、交流问答环节

（一）养猪成本及指标问题

Q1：猪板块全年的亏损的具体情况是怎样的？例如母猪淘汰影响，减值计提影响等？

A：预计全年的减值准备在 10 亿左右（主要还是消耗性生物资产的减值准备）。2021 年四季度：年底自繁仔猪育肥猪的全成本已降到 17.9 元；存栏的商品猪在 800 万头左右，对未来价格变化有预计，希望 2022 年 6~7 月份将养殖完全成本降

低至 16 元。减值测试主要是结合期货价格以及存栏量做了减值测试。

Q2: 目前公司生猪养殖的现金成本? 17.9 元的成本里是否包含总部费用? 公司 2022 年 6、7 月份养猪完全成本下降至 16 元是考虑财务费用之后的吗?

A: 不含苗种成本, 大概在 13 元左右。17.9 元的成本不包含总部费用。16 元的成本目标考虑了财务费用。

Q3: 平均的 PSY、MSY 在什么水平, 存活率是多少? 分娩率多少? PSY 和 MSY 在南方和北方的养殖场从数量上呈现什么差异?

A: 现在的 PSY 在 19 以上, 育肥阶段存活率在 80%左右, 从出生到出栏, 大概 70%~80%。分娩率 70%多。主要是非瘟会打乱一些生产节律, 对 PSY 带来影响。生产管理的改善也是一个需要时间来逐渐提升的过程。

南北方会存在一些差异。以我们位于南方的新海纵队来举例, 它目前一个种猪场红场都没有, 能保持正常生产节律。配种、产仔和断奶保持正常。一旦受到非洲猪瘟影响, 会去做处理, 对配种会带来影响, 母猪非生产天数增加, 导致投入产出比下降。

Q4: 最近天气冷, 非洲猪瘟处于零散爆发的状态, 目前养猪场受到猪瘟影响是什么情况?

A: 南方相对好, 北方受到一定影响。总体来看, 与去年相比, 有较大的改善, 经过一年的调整, 不管是防控还是处置, 包括快速复产, 在能力都有长足进步。在南方区域, 基本目前没有受到太大影响。但在北方区域, 比如东北、河北和山东部分区域, 受到了一定程度的影响, 对于我们 1-3 月的生产经营带来了一定影响。

Q5: 每个月断奶仔猪大概多少?

A: 最近在 140 万头左右。

Q6: 公司成本下降的时间规划和降本路径, 分别如何实现?

A: 从 21 年来看, 降本核心有如下几点:

1) 苗种成本, 去年 3~4 月份喊停外购仔猪和外购母猪, 后面会逐步影响到苗种成本, 二是母猪性能、包括断奶仔猪成本的下降, 三季度仔猪断奶成本在 470-480 左右, 四季度受到些冬季疫情的影响, 断奶成本在 500 左右, 除以标准体重, 成本在 4 元左右, 随着疫情稳定也还会降下来。

2) 死淘方面: 2021 年年初疫情影响、加上我们的规模扩张比较快, 受影响比较大。这是改善的重要方面, 这之后整体防控水平还是有明显提高。

3) 饲料成本: 更多在于精细化管理能力提升的表现, 我们饲料到今天为止也做得不够好, 年底成本到了 7.9 元左右。以上也是 22 年成本下降的大的空间。

4) 费用: 包括满负荷生产的期间费用, 寄养费等变化较大, 上半年行业内代养费高价曾达到 400 元, 公司目前基本做到了 180 元寄养费, 随着行情变化, 我们主动有所调整。随着费用、死淘、饲料、苗种成本的调整, 这是是我们 21 年做到了成本下降的四大方面。22 年看, 这几环节也需要持续, 在种猪环节, 目前来看在闭环在产房阶段有一定进步, 随着今年的持续稳定, 预计在苗种成本上是有下降空间, 21 年年底 18 元, 预计年中 6~7 月有 16 块; 饲料的掌控上面由年底的 7.9 元到年中期望在 7.5 元左右, 兽药疫苗药费等有一两毛空间, 寄养费基本保持稳定, 随着自繁育规模扩大, 放养费用不再下降的情况下, 还有两三毛钱的下降空间; 死淘的管理也是很重要的管理, 通过一年的管理在猪的健康管控上面、在硬件的改造投入上也有几毛钱的下降空间。当然我提到的是相对的, 有可能有波动, 总体上大的逻辑在这四个方面。

Q7: 去年在养猪方面主要做了哪些调整?

A: 养猪的调整非常多，最终都落到了具体的工作项目上，仅在总部层面就有 100 多项，大体上有几个方面：第一个是发展导向和节奏方面，例如在上半年及时叫停了外购仔猪和外购母猪。

第二个是在一些具体生产经营领域中的方法和思路，也做了一些行业、公司以前不曾有过的调整。例如对于新形势下非瘟防控办法的迭代升级。这些都会涉及对生产、经营、技术、管理多方面因素的融合和调整。

第三个是管理上的，主要又体现在组织构建方面。这个行业过去几年大发展，优秀人才的整体积累和供给还是不足的，我们希望公司的人力工作能夯实到每一条场线。

第四个是激励机制方面的。过去公司在这方面确实有很多不足，也做了很多工作，包括主要面向经营管理层的股权激励，当然后面由于形势变化又有些调整，主要面向一线的联产计酬制等。

第五个是围绕猪场硬件的安排，这里包括我们对现有猪场产能的优化调整，还会做一些改造，包括环保上运用新的设施设备等。

最终的目的，都是希望通过这些调整，能够持续、有序地把应有的优势发挥出来，把养殖的成本、质量，持续地提升。

特别是关于非洲猪瘟防控，尽管现在北方还是有些影响，但相比一年前这个时候，还是进步很大。从防控、处置、复产的方案，公司都有很多具体的调整，包括在春节期间的管理和运行，都有很大的变化。很多纵队总裁、战区总经理，春节基本都是在猪场过的。

(二) 猪场及种猪产能问题

Q8: 育肥和母猪场的配套率多少？母猪场产能规模？

A: 年底接近 50%。目前租赁和自建自育肥规模是 736 万头。现在已经在运行中的和，改造中或新建中陆续投产的母猪场产能是 166 万头。

Q9: 当前代养户的积极性如何? 包括刚才说未来代养户数量压缩, 是会继续减少?

A: 因为在上半年拿 300~400 元, 后面从 300 调整到 100 多。客观我认为代养户是接受的, 我们的客户规模都较大, 1000-2000 头。现在有些 400-500 头规模的代养户, 他们 150 就愿意接受, 只要公司和他们签订契约, 就相当于稳定收益。在这种猪价行情下, 我认为这是合理值。我们也划定了不同猪价情况下的代养费, 公司内部有指导标准。总体来说, 比较平稳。未来希望代养占的相对比例减少, 但是代养户绝对量不会减少。在不同区域进行不同结构性的调整。在成本相对高或者比较缺养殖基地的地方, 会加大代养户开发, 一区一策的养户开发策略。代养是未来最重要的组成部分, 短期总量不会减少。

Q10: 请问公司现在能繁更新、母猪淘汰的怎么样? 现在外购母猪、三元母猪占比多少? 未来有进一步淘汰的规划吗?

A: 目前生产母猪在 12 月底是接近 100 万头, 后备母猪接近 40 多万。公司今年希望把生产母猪持续保持在 90-100 万头左右, 后备在 40-50 万头, 后面根据周期波动情况来看是否增加生产母猪的规模。每个月的淘汰比例大概在 3-4%, 如果受到疫情影响, 可能淘汰要多一些, 比如达到 5%。当然, 公司也会根据淘汰情况补充生产母猪和后备母猪。假如未来某些区域成本较优、团队较强, 不排除在某些区域增加能繁母猪数量, 也不排除在做的比较差的区域降低能繁母猪的数量, 整体还是保持以上数字。

公司从去年 3、4 月份开始逐步停止外采仔猪和种猪, 算是同行里较早提出这个思路调整的, 当然后面会有一些已签订合同的执行。这也帮助公司在 2、3、4 季度的亏损逐步收窄。目前在能繁母猪里面, 还是有近 40%的母猪是外购的。而外购种猪的入群转固, 确实成本会高一些。

公司也在优化淘汰低效母猪, 有几种方式: 一种是买来就发现不好的, 那就马上淘汰, 但这种情况比较少。另一种是关于三元母猪, 这个还是要看具体的生

产指标，一些优秀的三元母猪窝断数也还是可以，现在三元母猪的占比基本上只有个位数比。归根结底，种猪淘汰的核心标准不是看他们是自繁的还是外购的。淘汰的标准是性能和生产水平。

Q11: 能繁母猪 100 万头的里多少是自己繁育的？每头母猪外购的金额？账面价值是多少？

A: 60%自繁。纯外购的价值相对较高，大量外购在 21 年 4 月之前形成，50 公斤种猪大概是 4500 元左右，再加上入群率和繁育饲养成本，应该在 8000 元左右。因为大家都在抢，价格比较高，种猪本身质量客观来说不够好，导致价格相对较高。

Q12: 能繁母猪未来是否考虑做计提？

A: 公司会根据企业会计准则和谨慎性的要求，对存栏的生产性生物资产进行减值测试。若确实存在减值迹象，将严格按照会计准则计提减值损失。目前来看，随着母猪性能的提升，我们和友商比母猪净值的优势确实相对较低，按照 60 头断奶仔猪来算，会多 2000~3000 元，除以 60 可以得到会有 40~50 元的断奶成本劣势。但随着母猪性能的提升及肥猪出栏成本的下降，且考虑母猪本身正常情况计划用 3 年时间来分摊，所以目前来看，能繁母猪暂没有大额减值的迹象。

（三）饲料及原料情况

Q13: 养殖业务板块亏损，饲料板块内销时，卖给自己的部分是按照市场价格计算还是内部成本价格计算的？

A: 基本按照成本，适当加一定的加工费。

Q14: 去年原材料价格涨幅很大，今年 1 月份大豆价格涨幅也很大，对现阶段

成本的影响？对饲料的影响是什么样的？

A: 对饲料来说肯定会有影响，但是目前数字来看，和去年 12 月份环比基本持平略有增长，目前来看原料价格增长对销量没有明显影响；从销售角度来看，养殖是区域性的、成本定价型的，成本有些压力，但是定价转移相对容易，最近我们的供应链管理部在 12 月底做了一些存货库存，一定程度上消化了成本的压力；站在猪的角度，肥猪成本不仅在于饲料原材料成本，更多在于生产过程的管理管控和精准饲喂；尽管预计 2022 年上半年饲料价格仍在高位震荡，但我们觉得饲料成本的下降依然来自于生产过程的管理。

Q15: 近期饲料板块，玉米、豆粕涨势很猛，饲料对公司而言，是否有优势呢？

A: 大宗原料，确实对饲料业务、养殖业务，都是直接的问题。2022 年与过去一年比，整体成上升趋势，但幅度可能也不会特别大。

公司自身做饲料业务很长时间了，过去两三年，单独的饲料业务的盈利能力整体还不错，只不过养猪业务近两年一下子规模扩得太快，饲料在养猪板块中的运用还有很多可改善的地方。在饲料原料方面，公司现在有一个总部直管的，围绕谷物、豆粕大宗原料的供应链管理团队，各个层面成员加起来有 200-300 人。尽管猪产业饲料的生产主要是自配套的，但大宗原料的采购是一个体系。在配方方面，也有一定的优势，公司也会根据不同原料的价格变动，做出相应的配方调整。

（四）未来周期展望及公司发展规划

Q16: 猪周期底部可能还要持续一段时间，公司是否做过压力测试，是否有相关预案？

A: 2022 年对猪产业仍然是有巨大挑战的一年，但也是让人奋进的一年。对行情，公司认为里面包含一定的积极成分，但也没有盲目乐观，上半年肯定会又有一波下行，但也不因此而盲目悲观，而今年下半年可能会比上半年好一些。

公司也正式出于安全性的考虑，才在近期做出定增的安排，帮助企业稳健经营，确保管理动作不变形。公司在这方面有信心和把握，也感谢大股东、小股东都给了我们坚定支持。养猪虽然是一个古老传统的行业，但近年来面临的工业化调整有很多。

公司从 2021 年 Q1 开始，就对整个养猪产业及公司整体的发展思路，都做了一些新的判断和相应调整，形成了上百项专项工作，有些工作在 2021 年都按计划完成，还有一些中长期的调整，都会延续到整个 2022 年。

Q17: 今年明年的出栏量范围预估?

A: 结合目前的存栏母猪和生产指标的情况，计划 2022 年 1300~1800 万头，2023 年 2000 万头左右。

Q18: 今年和明年的规模扩张和成本管控计划?

A: 猪产业保持现有规模，在做优的情况下，以区域和人力的成熟为前提条件，期望保持当前能繁母猪的规模；如果今年优势区域的能力足够，不排除适当扩大能繁母猪的规模。在成本较高、经营压力较大的区域会适当做一些结构性调整；先把目前规模做优，成本降低。固定资产方面的投资，暂时不会投资新的种猪场，会在一些育肥和种猪匹配不够的区域补足育肥场补足，比如华南区域，更多的开支在于之前固定资产投资带来的后续持续支出。从成本管控的方面来看，2022 年 12 月份基本能达到目标，一季度压力较大，按目前趋势和方向，预计 6~7 月份达到成本 16 元的目标。

Q19: 投资上这两年会不会做一些逆市的扩张? 22-23 年资本开支计划如何?

A: 这两年大方向是降负债，但也不是一刀切的单纯压缩投资。可以说是保有压。在我们比较强势的要去保投资的业务板块比如饲料、食品板块，会做一些补充和扩张，我们还会在上面有一定的资本开支，我们希望在 22 年乃至 23 年它

们有更好的销售和盈利表现。

在猪产业上，我们的产能已经有很大的富裕空间，现在更多是内部做到三优合一，让优秀的团队、猪场、种猪资源相结合，稳健持续地发展。猪产业原则上维持现有能繁母猪的规模，这是从生物性资产来讲。从固定资产来看，原则上除了部分区域去做自有育肥的布点之外，完成过去的项目，补充一些配套是基本指导准则。也取决于行情，目前是这样的决策框架。

Q20：养猪板块在人员配置和猪场建设与 2022 年和 2023 年目标匹配情况？

A：暂时不会对种猪场大规模投资，不会开工新项目。运营好的区域，可能增加生产母猪的数量。猪产业人员 3 万左右，2023 年不会大幅增加，调整后达到 7:3 的生产相关人员和非生产辅助人员的比例。2023 年达到两千万头规模，人员不会有大幅增长。

（五）资金相关问题

Q21：截至到 12.31 资产负债率多少？

A：目前只是发布了业绩预告，不包含资产负债率的信息，最后以正式年报披露为主。现在公司总体管控目标，希望把负债率控制在 60-65%左右。

Q22：目前融资环境怎么样，银行授信的情况？

A：融资环境：总体来说，对金融机构我们做了有序沟通，我们的主力的国有银行和政策性银行，授信基本维持并略有增长，在部分银行，比如政策性银行还有一定幅度增加，中小银行相对保持稳定。整体授信 2022 年截至目前为止，与 2021 年相比没有变化。

Q23：大股东参与定增的资金来源主要是什么？

A: 首先, 本身新希望集团自有资金是相对充沛的。2021 年 11 月, 大股东参与可转债配售, 规模有 45 亿。这次定增, 大股东充分考虑自身现金流情况, 最后确定 45 亿。第二, 本身大股东资信情况非常好, 整个集团信用评级 AAA 级, 大股东所持有上市公司股份市值在 500 亿以上, 目前所有股份没有任何质押, 并保持比较好流动性状态。对大股东资金情况有信心。

Q24: 近几年地产行业情况也不好, 新希望地产发展得怎么样? 新希望是否有在养猪、地产两个遭到双杀的可能?

A: 公司不适合代表新希望地产介绍其自身情况。但根据我们了解的情况, 新希望地产整体经营、财务流动性还是稳健的, “三道红线” 一条都没有触碰, 新希望地产今后也还是会适度、健康、可持续地发展。

(六) 组织与管理问题

Q25: 公司目前离职率如何? 对年轻场长等人才的培养如何?

A: 从 2021 年初以来, 公司的高管团队, 以及中层、基层里面的核心干部总体来说比较稳定, 有时候会有些内部管理分工上的调整。但就一线员工而言, 也要看到行业整体跟随着猪周期, 在前几年大幅扩张, 去年又有较大的收缩, 阶段性的离职率相比其他一些行业可能会高一些, 但在去年年内而言, 各季度、各月份的离职率也是逐步下降的。这里面也包含了公司基于去年整体经营思路, 对生产规模上进行了调整, 对相关人员也有一些主动的安排。但总体来说都还是良性的。

Q26: 网传部分猪场有管理混乱、奖惩机制方面的问题, 公司如何应对?

A: 公司发展到这么大规模, 在一线的部分场线出现管理粗放的情况, 确实是事实。高管团队在 2021 年花了很长时间到一线去调研, 也会解决组织、机制上的问题。现在不能说是解决得很优秀、圆满, 后续还是有很大进步空间的, 但就一

	<p>些核心环节的管理而言，还算是非常有序的。</p> <p>现在公司总部的猪产业中台，也逐步形成了小几百人的体系。往下到纵队、战区等各个区域，相关的管理团队，也算比较完整。但让优秀的管理实践，从这些核心团队身上，逐步覆盖到更深、更广范围，也还需要一些时间。公司在 2021 年花了很多精力，非常关注这一块，不断地迭代、调整、优化相关方案，特别在年底，还针对育肥环节，做出了方案的提升优化。</p> <p>Q27：有些规模不是很大的猪企，去年亏损很少，公司有没有考虑学习一下他们的经验？包括运用期货工具等。</p> <p>A：首先在自育肥上，公司坚定地向优秀同行学习。对其他一些中小企业，也会根据他们各自的特长与优点，在做一些学习。公司核心高管团队成员到一线去调研，也经常安排去当地一些养猪养得好的地方性中小企业、甚至是有有一定规模的小老板去做一些交流。期货对我们来说是一个很好的工具，公司也有专门的团队。目前在积极地尝试，也有一定的参与。</p>
资料清单（如有）	无
日期	2022 年 2 月 14 日