

证券代码：002124

证券简称：天邦食品

## 天邦食品股份有限公司

### 2022年6月21日投资者关系活动记录表

编号：2022-003

<b>投资者关系活动类别</b>	<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"/> 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（请文字说明）：天风证券农业电话交流会
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	天风证券 吴立、陈炼 国投瑞银基金 冯新月、吴默村 平安养老保险 王朝宁 金鹰基金 蒋程浩 万方资管 肖琳 交银理财 潘振亚 华夏理财 郝国刚 金元顺安基金 张预立 等 91 位机构投资者
<b>时间</b>	2022年6月21日
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书：章湘云女士

<p><b>投资者关系活动 主要内容介绍</b></p>	<p><b>【公司近期经营情况介绍环节】</b></p> <p><b>经营情况：</b></p> <p>从基本面来看，公司内部的经营包括生产成绩都有改善，成本也在下降，具体的还要等半年报出来。现金流方面，因为猪价在涨，经营性现金流入增加了，压力相应缓解了不少。</p> <p><b>融资情况：</b></p> <p>公司正在开展融资方面的工作，包括一个定增预案，计划7月份正式报会，预案里计划融资28亿，公司希望能对资产负债表做一些改善，所以比较偏重于股权性的融资。</p> <p>定增募投项目没有选新的猪场建设，因为公司现有的产能并没有用足，短期内包括明年如果1000万的出栏量也完全有保证，不需要增加新的产能。公司前期已经做了一些猪场舒适度改造实验，改造的效果非常好，因此公司希望通过把能改的猪场都进一步的升级、改造，未来整体的效率与生物安全都能有很大提高。</p> <p>定增项目金额较大是因为改造包含了很多个场，定增项目把它们打包作为一个整体项目。单个场的投资规模并不是特别大，也做了经济效益的测算和可行性的分析，在相对保守的测算下，投资也是非常值得。同时，包括银行、融资租赁等渠道的融资，公司也在继续开展工作。</p> <p><b>重要进展：</b></p> <p>6月6日，公司位于阜阳的亚洲最大的屠宰工厂举行了正式开业</p>
----------------------------------	--

仪式，得到了当地政府和下游经销商客户的大力支持。工厂于今年1月已经开始试生产了。公司希望未来不仅仅是生猪养殖，下游的屠宰加工也能够做起来，平滑周期对公司业绩的影响，未来获得一个比较稳定的增长。公司5月18日的股东大会也完成了董事会和公司的高管换届。在换届结束后，公司的管理层已经稳定下来，未来是持续改善的过程。

公司补栏扩产先要解决资金问题，尤其是需要进行股权性融资以降低天邦的资产负债率，以便推进一系列的融资行为，包括提升银行信任度等。最近公司在努力改善资产负债表，包括之前推出定增，公告出售史记。关于后续的规划：

种猪是天邦的一个优势业务，出售的原因：年初考虑出让少数股权，引入战略投资者，争取未来能够分拆上市，这是当时良好的愿望。但在此期间，公司虽然接触了不少投资者，但很多机构投资者对种猪业务了解不深，对周期性行业比较谨慎，以及新冠疫情对推进速度的影响，预计到6月底都很难促成这样的交易，该方案不可行。因此，史记生物的管理层一方面希望帮公司解决补栏扩产资金需求，另一方面对自己的业务有信心，于是决定牵头来做这件事，也让后面的投资人更有信心来参与投资。这个方案经过董事会讨论，同意由史记管理层来接手。

关于大家担心的未来购买种猪要市场化交易，会增加天邦成本的考虑，我们对此做过一些测算：首先近期我们购买史记较多的是

种猪精液，购买母猪需求不大。因为母猪场建场时出于生物安全的考虑，会给每个场配 15%左右的祖代猪，尽量实现自我更替，因此不会太影响成本提升。后续新投产的场，再从史记购买导致的成本增加，是可以通过对猪场的舒适度的改造、母猪场效率的提升来对冲掉，所以这对天邦本身的影响不大；对史记而言，原本是在天邦体系内，散落在各个省区，主要产品以成本价内供给天邦，偶尔有外销。导致史记公司缺乏动力，激励程度也较低。现在史记进行市场化运作，公司认为史记会发展得更好，也能提供更好的产品给天邦，因此这对双方是双赢的。

未来天邦将重点聚焦生猪养殖育肥环节，保证为后续屠宰和加工提供高品质猪源，把有限的资源集中在生猪养殖育肥和下游食品发展的板块，实现公司未来转型。史记进行市场化后，基因面向市场推广就意味着市面上会有越来越多满足天邦美味猪肉要求的猪源提供，未来天邦也可以回收这些史记客户的猪来进行屠宰加工，天邦未来的资产会更轻，不用太重的资产投入。

总体上来看，这是一个结合了现实和未来的需求，战略上符合天邦的发展，能实现双赢的合作。

#### **【投资者问答环节】**

**提问 1：明年出栏量是 1000 万头？原来规划到 800 万头左右，是目标有做上修吗？明年 1000 万头出栏量里的结构，大致有规划吗？**

回复：公司近期计划明年的出栏量的目标是希望能突破 1000 万。

1000 万头的出栏量包括了仔猪等产品。还没有明确的结构，只是想突破 1000 万，包括仔猪销售，怎么卖还是要根据行情去判断。

**提问 2：明年准备出栏超过 1000 万，今年大概需要存栏多少对应的能繁？**

回复：计划今年年底能繁存栏达到 40 到 50 万头。

**提问 3：一季度有做减值的计提冲回，二季度的计提冲回还会做吗？**

回复：二季度应该要进行结转。因为猪出栏了，所以原来预提的部分就自然就结转掉了。

**提问 4：公司成本下降的目标是多少？**

回复：目前全群的全成本较高主要的原因是因为没有满负荷生产。公司满负荷生产的场成本已经降到 16 元/公斤左右了。今年到四季度的目标是把整体的全成本降到 16 元/公斤左右。

**提问 5：公司最新的能繁存栏和后备存栏的情况和一季度相比有变化吗？下半年能繁和后备的扩展节奏情况如何？能繁和后备存栏有具体的数据吗？**

回复：能繁相对一季度末略有增加，后备是充足的。如果之后的资金面改善了，可能会加快能繁增量速度，还是要根据现金流和市场的变化来决定这个扩产的节奏和力度。后备分两类，一类是母猪场的后备，另一类是培育场的后备。母猪场的后备一直是十

几万左右；培育场的后备更加充足，多出来的暂时不需要的后备就会转成育肥猪，需要的可以直接转成正规的后备猪。

**提问 6：能繁目前的胎龄是多少？三元母猪还有吗？公司近几个月来商品猪出栏均重的情况如何？**

回复：公司去年进行了高效能母猪的更新，目前母猪的胎龄都比较年轻。三元母猪基本没有了，都淘汰了。目前出栏均重大概在120-130 公斤之间，较一季度略有提升。

**提问 7：公司 4、5 月在仔猪价格行情较好的情况下，出栏量比 1 月低，公司对此的考虑是什么？**

回复：1 月仔猪出栏量应该也没有多少，有一些场弱仔淘汰多一些，1-5 月份并没有大规模地卖仔猪。最近猪价有一些好转，包括仔猪的价格，未来将根据行情，价格合适就卖一点，价格不合适的话就继续养着。

**提问 8：随着猪价市场行情变好，公司最新的资金面情况如何？**

回复：随着猪价上涨，资金面在改善。

**提问 9：公司智能猪场的改造是哪些区域的猪场？对于租赁的猪场或者是公司+农户的猪场？智能改造的项目是等到募资到位后才开始吗？还是先用自有资金先建造？**

回复：基本上改造的都是自建猪场。改造首先是母猪场，其次是育肥场。不排除少部分租赁场，如果租赁方愿意改造或者同意公司去做改造，有价值的也会去改造一些。如有需要立刻改造的会

先用自有资金先做。因为现在还有好多场是空置的，因此不着急用自有资金建设，等资金到位后，根据资金宽裕程度去有序地安排。

**提问 10：公司一季报账面上的钱大概 11 亿，明年计划出栏大概 1000 万头。定增的融资 7 月才报会，中间最少经历半年落地，明年才能拿到这笔钱，怎么保证投苗和能繁增加的资金？**

回复：先解决资金问题。1000 万头的目标是在资金面得到改善的前提下做的，公司在朝着这个目标去努力。

**提问 11：明年的出栏量在今年下半年要后备，怀孕 4 个月，育肥 5 个月。今年下半年的产能的布局决定了明年一年的出栏，下半年资金没到位的情况下，1000 万头是不是规划在 2024 年会比较合适？因为 28 亿的定增明年年初才能拿到，2024 年出栏量会有一个非常大的增幅。**

回复：在没有其他融资的情况下，单纯靠定增的资金确实会慢一些。1000 万不全是育肥的出栏，也包括仔猪。

**提问 12：公司明年的出栏目标为 1000 万，公司在产能快速扩张的过程中控制成本的举措有哪些？**

回复：公司若想出栏量达到 1000 万头，在生产效率与成本控制上确实需要提升，公司通过自有的试验场硬件上的改造以及近期做了人岗匹配等工作发现效果良好，后续就是一个快速复制的扩散动作。

**提问 13：公司资本开支情况？上半年和下半年资本开支分别如何？**

回复：基本无新项目的资本开支，主要是之前项目待付的尾款，或是着急开工的改造项目少量新增支出。总体来说，因为产能富余，今年资本开支不大，目前处于压缩状态。

**提问 14：公司降本的措施有哪些？**

回复：降本措施主要有：1) 生物安全的提升，从硬件方面保障猪场少发生疫情疾病；2) 猪场舒适度改造，提升生产效率，提高产活仔数、降低料肉比、改善生长速度等，将饲料利用最大化；3) 根据原料价格变化做配方优化调整，减少饲料采购成本；公司和通威饲料方面在进行合作，公司和通威二者的饲料需求合并一起进行采购会更具有规模效应，通过集采降低成本，而通威主要给公司做代工业务，通威的产能利用率提高了，公司总体饲料成本也并不比以前成本。4) 改善内部管理，增加效率，通过人岗匹配减少人为浪费；5) 通过存栏量的增加，规模效应使得头均的摊销、租金等下降。

**提问 15：公司向通威采购，具体的饲料成本价格是多少？现在的生猪价格也在上涨，通威给我们的账期是否有缩短呢？**

回复：账期不会缩短。公司与通威合作是一个代工的模式，公司的饲料价格还是跟着原料价格在波动的。公司可以通过和通威的合作获得集采的优势，因为通威自己也有很大的饲料原料采购



量，能产生规模经济效应。

**提问 16：完全成本包括公司管理、销售的费用吗？目前公司育肥猪完全成本为多少？**

回复：公司全成本包括整个养殖板块中产生的销售费用、财务费用、管理费用，以及营业外支出等，但是不包括天邦股份总部的费用、屠宰业务的事业部费用以及新能源公司的费用。公司的完全成本概念是包括跟养殖相关的所有费用。

**提问 17：公司成熟猪场较头部友商的成熟猪场成本管控能力如何？**

回复：整个集团内部由于前期潜在问题：如人岗不匹配、项目匆忙投产等，成本管控良莠不齐，做得好的猪场可以和头部企业并行，但同时存在较差的场，但是整体来看正在提升。公司有信心通过复制样本工程进行推广，公司成本管控未来能够做到行业前列。

**提问 18：公司在募资公告的预案中有提价到“通过本次募集资金补充流动资金，将一定程度上减少公司财务费用的支出”是否意味着公司会通过补流资金偿还此前的部分债务？**

回复：股权性融资资金到账后一部分可以直接用于补流，缓解了公司现金流紧张的问题，公司可以偿还部分负债，自然就减少了资金利息支出。此外公司 20 亿的募投项目资金不会一次性用尽，也可将募投资金用于临时性补流，相应减少对银行资金的需求，

减少了相应的利息支出。

**提问 19：公司目前的屠宰方面情况如何？后续产能利用率规划目标？屠宰场的经营、盈利目标？屠宰场今年与明年会有较大的人力增长吗？**

回复：阜阳屠宰业务今年第一年投产，还在产能爬坡阶段，需要有试生产与调试过程，因此今年重点不在盈利，争取不亏就好。

今年重点要将整个供应链理顺打通，打开市场、抓住重点目标客户、开拓渠道并建立关系，有了一定的市场承接能力后就可以上量了。下半年加工业务，例如熟食、精分割等启动起来，这块业务可为公司带来有附加值的销售，因为仅做白条业务的盈利能力有限。总体看今年还处于供应链、能力、人员等储备，以及产能爬坡阶段，为明年做准备。

在人员方面，屠宰场去年已经开始做贮备，人员翻倍，已经有 1000 多人。等临泉的屠宰场完全建成后，大约有 3000 个岗位，目前为一期，二期还未建成，人员应该是持续增加的。

**提问 20：公司如何看待往后的猪价走势？如何匹配猪价走势和半年的出栏节奏？**

回复：猪价底部已经确定，进入反转上升通道，趋势上是上升为主，但是上涨空间以及是否中间会有回调，无法做出准确判断。

**提问 21：目前公司未来总体业务的规划目标是什么？**

回复：1) 提升育肥猪养育能力，降低成本，提供有成本竞争力的

美味猪肉；2) 把公司的屠宰业务做好，发挥先进产能优势；以及，公司未来要加强和优质的消费端客户的合作（超市、厂家等）。

**提问 22：三亚史记和此前天邦体系的关系？三亚史记的法定代表人还是李双斌先生吗？**

回复：没有关系。三亚史记就是为了实现员工持股，特意去设立的公司。

**提问 23：此次收购公告的价格是 10.2 亿，这 10.2 亿资金来源有规划吗？**

回复：4 月底公告过，员工持股已经部分支付 3 亿元给公司作为诚意金。剩下两笔款，一笔 2.2 亿，一笔 5 亿，会以员工持股平台作为一个融资方，以李双斌总为首的核心管理层会担任这个合伙企业的普通合伙人，他来实现控股，可能会吸收其他的有限合伙人来进行融资，可能还会有一些银行融资。分两笔付款的原因是：由于新冠疫情，很多投资者需要开展尽调和交流受到影响，导致进度滞后，所以时间会放宽。

**提问 24：公司本次出售南京史记后，是否有安排史记后续尝试融资上市的计划？时间节点有大致规划吗？**

回复：据我了解南京史记只要满足条件肯定是希望能单独上市的。时间节点暂无规划，会持续关注比如新三板、精选层、科创板等的机会。

**提问 25：本次出售的南京史记，具体下面包括公司那些种猪业务呢？是核心场、祖代场、公猪站等等这些全部一起剥出了吗？**

回复：包括了核心场、公猪站，以及部分的祖代猪场进行了剥离。

**提问 26：史记目前有无对未来出栏、存栏的规划？**

回复：史记未来规划是成为一揽子服务的提供商，聚焦在祖代、曾祖代、父母代种猪的提供，以及种猪精液的提供，希望做到覆盖中国 1/3 的市场，让大家养猪变得轻松。因为这么多年有很坚实的技术积淀，包括种猪、精液、技术服务、猪场设计、托管等。天邦作为关联方，史记也可以依托天邦平台，实现供应链的饲料、兽药、疫苗采购优势，史记优秀的种猪天邦也会以稍微溢价的方式进行回收。

**提问 27：公司出售种猪业务控股权并更名为天邦食品是出于怎样的考虑？**

A：公司更名天邦食品，代表公司未来的战略方向，计划建设深度的猪肉产业链，未来将延伸到下游包括屠宰加工、生猪养殖等，如果再加上种猪业务环节，其实产业链是有点过长的。从国外看，领先的种猪公司比如 PIC 等，都是独立发展的，市场化也更有利于公司进步，如果一直停留在公司封闭体系内，活力和动力将逐渐匮乏。

**提问 28：公司现在饲料、种猪等等业务都出让了，是否代表着养**

	<p><b>猪层面上精力投入减少，工作重心是否发生改变？</b></p> <p>回复：总体来看，公司的育肥业务方面，依然会和史记保持合作，种猪基因依然会保持较高水平。天邦的愿景是“美好食品缔造幸福生活”，目标在生产优质的食品、猪肉，要做到优质猪肉，就要保证猪源优秀，所以生猪养殖依然是公司的重点，未来依然会重点投入，以提高养育水平、降低肥猪成本为目标。屠宰加工方面，公司第一个场刚刚投产，如果模式成功，未来会进行复制和扩张。</p> <p><b>提问 29：公司有计划做腊肉、香肠等猪肉类的预制菜吗？</b></p> <p>回复：具体业务是要根据市场去探索的，现在不能确定一定会做哪一种产品。因为天邦的猪肉非常美味，要发挥差异化价值，必须分割到每个部分，寻找到每个部位对应的消费者市场，实现真正的价值。相较于白条、活猪，消费导向的猪肉产品更能发挥公司猪肉的差异化。</p> <p><b>提问 30：公司的史记（南京）对外卖出作价 20 亿的估值依据？</b></p> <p>回复：采用收益法进行评估的。本次也公告了审计评估报告，是因为计划打算进行管理层参股和外部投资者结合的方法，要保证价格公允。将评估公开公告也是出于这个考虑。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2022 年 6 月 21 日</p>