

证券代码：002567

证券简称：唐人神

## 唐人神集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	<input 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：（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	招商证券股份有限公司：雷轶 深圳熙山资本管理有限公司：王威 君和资本管理有限公司：姜屿捷 君和资本管理有限公司：王赞元 广发证券股份有限公司：李宗锐 华泰期货有限公司：李魏 元泓投资有限公司：周立恒 鹿泽投资有限公司：严海峰
时 间	2018年12月11日 11:00—12:00
地 点	公司总部三楼会议室
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书：孙双胜 证券部投资经理：谭勇波
投资者关系活动 主要内容介绍	<b>第一：介绍阶段</b> 公司基本情况介绍 唐人神是一家经营 30 年的老牌农牧企业，专注于生猪全产业链经营。公司主营三大业务，第一是饲料板块，体量最大，也是很强很稳定的产业；第二是养猪，养猪是发展最快，弹性最大的产业；第三是肉品，唐人神品牌在湖南的影响力很大，但目前主要市场在湖南，销售规模相对较小。 一、饲料业务，最大最强。从行业情况来看，我们去年产量是 470 万吨，居于上市公司第四位，饲料销量实现年复合增长 27%。公司管理水平显著提升，销售、生产、财务、管理四项费用持续下降，这两年四项费用每吨降了 80 多块钱，这是一个很大的数字，也是一个很大的进步。饲料产业比较稳定，大的企业更稳定，现金流也很好，因此，我们还是会确保饲料业务保持一个稳定增长的态势，每年保持 15~20% 的增长，2020 年要能做到 700 多万吨销量，平均净利润 50 元/吨。 二、养猪产业，增速最快、弹性空间最大。我们 2007 年就开始从事种猪业务，正大集团连续 3 年在我们这里引种 1 万多头母猪。公司和美

国公司联合育种，研发培育新美系种猪，具有高繁殖性能、高屠宰率、高瘦肉率、低料肉比的特性，打破了“引进-退化-再引进”的怪圈，种猪可以说是我们的优势。基于种猪发展基础，我们计划2020年达到300万头的出栏量，我们具备以下优势：

第一、我们有一个成熟的团队。唐人神在2014-2015年请职业经理来管理养猪产业，但是赔了5000-6000万块钱，可以理解的是那时候猪价很低。2016年开始，企业创始人的儿子，即现在的陶业总裁，带了几个懂生产、技术、培育方面的“80”后做管理、生产，他们充分运用工业化思维和信息化知识，建立了公司的生猪养殖体系，成功打造了“1+5”养猪模式，整体PSY从21提高到24，成本持续下降，到今年现在养猪完全成本12.6元/公斤。

第二、我们有一个可以快速可复制性的自繁自养模式，即“1+5”模式：在1个万头母猪场周围30公里以内建设3-5个育肥场，达到年出栏规模25万头的自繁自养养猪模式。我们已经在河北大名成功落地“1+5”自繁自养猪场，预计今年可以出栏2万头肥猪，明年全部满产。根据实测数据，大名“1+5”自繁自养猪场，实际成本可以做到5.68元/斤，psy可以达到27头。

综合而言，“1+5”模式由于育肥场分散，环保和防疫压力相对更集中的大规模较小。同时，“1+5”模式具有较高的养殖效率，据了解，行业优秀的“公司+农户”模式的养猪公司一人一年养1000多头猪，而“1+5”模式一人一年可以育肥5000-6000头猪。

第3、养殖成本可以持续下降。目前，我们养殖成本中的饲料成本相对而言高一点，主要是因为我们以生产商品料的思维去供应自繁自养猪场，没有分阶段的进行精准饲养。据了解，行业优秀的养猪公司可以做到12个阶段的精准饲养，而我们只有6个阶段。现在我们已经发现问题了，可以进行精准饲养，这对公司来说不存在任何障碍，我们本来就做猪饲料起家的，研发、技术都不存在问题。

此外，由于我们很多养猪场是由原来的种猪场改造而来的，固定成本相对较高，随着“1+5”自繁自养模式的占比持续提升，将会进一步摊薄之前的成本，进而带来总体成本的持续下降。预计到2020年，我们的完全成本可以控制在6块钱。

第4、资金和土地方面不存在任何问题。我们300万养殖规划的土地基本已经确定，根据我们的测算，未来做到300万头的规模，除去公司饲料产业每年形成3-4亿的现金流外，还需要融资20个亿左右。公司计划通过直接融资和银行贷款等间接融资相结合的方式募集资金。根据我们的测算，即使这样我们的资产负债率也是比较低，只有52%左右。

三、肉品产业，探索发展。公司于三十周年之际推出“龙华上品猪肉”，重点发力生鲜业务。据我们调研，中国消费者还是偏向于吃鲜肉，我们的龙华农牧养殖主要集中在茶陵县的山区，自然环境好，无污染，预计龙华农牧明年可以出栏40多万头，以此为基地，打造规模化生鲜产业链。另外，公司肉制品在湖南本土具有较高知名度，“唐人神”品牌深入人心，特别是公司的香肠，去年单品销售额超过1亿元。

	<p>第二：问答阶段</p> <p>Q:未来出栏量的增量主要靠 1+5 模式自繁自养？</p> <p>A: 公司将会在北方发展“1+5”自繁自养模式，在南方发展“公司+农户”模式。计划在河北、河南建设 5 个“1+5”自繁自养模式猪场，毗邻京津冀消费区，总出栏 130 万头。另外，公司将会在云南建设一个“1+5”自繁自养模式猪场，预计出栏 25 万头；同时，公司在甘肃天水市新建一个原种猪场，可以自繁自养育肥 8 万头。</p> <p>南方“公司+农户”模式，主要包括湖南地区出栏的约 130 万头，其中龙华农牧预计出栏 55 万头；广东 10 万头。</p> <p>Q: 公司现有两种模式成本对比如何？</p> <p>A: 公司目前主要是北方的“1+5”自繁自养模式和南方的“公司+农户”模式。比较两者之间的成本，新模式下，例如河北邯郸的“1+5”模式养猪公司，已经出栏 5000 头猪，成本 5.68 元/斤，目标成本 5.5 元/斤；“公司+农户”代养费很高，我们一般给 200，这里基本上差将近 100 块钱，即一斤 5 毛左右的差异。</p> <p>Q: 唐人神引进的战略投资者情况怎么样？</p> <p>A: 湖南资产管理有限公司作为湖南财信金融控股集团有限公司下属子公司，是我们本次引进的战略投资者，公司控股股东转让了 6.93% 的股份。自唐人神 2011 年上市以来，控股股东一直在增持股票，累计增持了 7,575.1687 万股，先后参与了 2015 年定增、2017 年募集配套资金，2017 年通过协议转让的方式从公司第二大股东那里受让了 3 亿元股票。由于目前资本市场整体环境不好，股价持续下跌，造成控股股东质押率持续升高。由于控股股东的股东主要是上市公司的中高管，本次引进战略投资者有效化解了控股股东的质押率风险，使其专注主业经营，尤其是养猪业务。</p> <p>湖南省作为养猪大省，肥猪出栏量及消费量居于全国前列，与省内国资背景的金融机构建立战略合作伙伴关系，加强在生猪养殖、肉品消费等领域的合作，进一步整合省内生猪养殖、肉品等产业资源，实现公司生猪养殖、肉品等产业资源与金融资本的有效互动，实现共赢合作</p> <p>根据湖南财信金融控股集团有限公司的统一部署，湖南资产管理有限公司奉行“三优三不”原则，选择“优势产业、优秀企业、优秀团队”合作，坚决不当第一大股东，不干涉企业正常经营，不配合第三方谋求对上市公司控股权。本次引进战略投资者，不会影响公司控制权，并将为公司提供低成本的产业资金用以支持公司发展。</p>
附件清单（如	无
日期	2018 年 12 月 11 日