证券代码： **300498**  证券简称：温氏股份

**广东温氏食品集团股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：20151106

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | ☑特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  ☑现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 局外人-李文锋 ；深圳厚生资产-蔡文君；东吴基金-赵梅玲；银华基金-张萍；中泰证券-刁凯峰；麦星投资-万百千；安州投资-金梦；华泰证券-熊承慧；国金证券-钟凯锋；深圳天生桥资产-胡星 |
| 时间 | 2015年11月6日 |
| 地点 | 公司总部19楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 梅锦方、梁伟全、何英杰、覃刚禄 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 一、参观公司文化馆、养户。  二、公司总部19楼会议室会谈，主要内容如下：  1、问：公司有无深加工产品规划？  答：公司有深加工的产品，并且在局部市场占比较高，如在香港。但相对于养鸡、养猪的主产业来说，体量很小。目前，暂无深加工产品的其他规划。  2、公司各地的养户管理员如何招聘和管理？  答：招聘途径主要是畜牧兽医专业大学毕业生，以及在公司内部种鸡、种猪场员工选聘。公司有养户管理员操作手册，公司根据养户管理员规范和流程进行管理和考核。  3、问：①公司养户费用一般都比较稳定，但在猪、鸡行情好坏时有无差别？②公司如何维护养户的稳定，在行情坏时如何防范养户偷买（鸡、猪苗充数），在行情好时如何防范养户偷卖（公司鸡、猪产品），从而赚取差价。  答：①养户与公司是互利的，互相依存。养户在饲养之前已与公司签订委托饲养合同，明确定价。公司保护养户收益相对稳定。随着物价水平的提升，公司给养户的毛利水平也逐年提升。公司是行情变化风险的主要承担者。行情低迷时，公司承担亏损的风险。行情好时，公司会适当提高养户收益。集团公司要求下属分、子公司保证养户收益水平，根据不同时期，要求给予养户（在生产成绩正常的情况下）收益要达到一定水平。  ②关于养户稳定的问题，公司现在养户规模比较大，有5万多户，总体比较稳定。公司在选择养户时会事先了解其的情况，一般选择信用良好的养户合作，所以公司养户有较好的诚信度。同时，公司加强管理，一般一位养户管理员管理十多户养户，对养户的排苗、疫病、销售等情况很了解，对正常情况下的生产成绩都心中有数（公司也有数据依据）。如果生产有异常，养户没有说明，也没有管理员见证（说明该养户有问题），如果这种情况持续出现，该批饲养合同到期后，公司会劝退该养户。第三，公司的“公司+农户”模式是紧密型合作关系，养户与公司是互利的，互相依存。第四，养户的种苗、饲料、兽药等物资是公司的资产，这在委托饲养合同中是有约定的，是受法律保护的，所以养户要受相应法律的约束。所以，你说的（偷买偷卖）的情况很少见。  4、问：公司股权结构怎样？后续有无员工股权激励计划？  答：公司股权较为分散，控股股东及实际控制人为温氏家族。公司自创业初期就实行员工股份合作制形式，所以较早进入公司工作的干部、员工大都持有公司股份。公司上市后，公司将继续弘扬“精诚合作，齐创美满生活”的温氏文化，希望除了工资、奖金收益，骨干员工也能享受到公司发展的成果，所以条件成熟时公司会考虑员工股权激励计划。  5、问：历史上公司分红政策如何？  答：公司历年都有一定比例的现金分红，以后也会比较重视现金分红。  6、问：一般会出现养殖水平低的养户会对公司的依赖性高，养殖水平高的养户会对公司的依赖性低吗？公司如何处理？  答：公司对养户的选择不完全在于其对养殖的熟练程度，主要在于品德和劳动力的付出程度。因为公司有专业的技术指导，能很好指导养户的养殖技术，养户需勤勤恳恳，专心来做好养殖管理等工作，是可以取得较好的养殖成绩和效益。而且公司在开始选择养户就选了具备好的品德的养户，一般不存在您说的情况。  7、问：黄羽鸡在公司收入占比每年增长情况如何？  近几年，社会消费需求略有下滑，公司黄羽鸡产量增长不明显。随着市场行情转暖，公司产量也会适当增加，但相对猪的增长还是要低一点。这几年，猪每年都有十个点以上的增长，鸡的增长就少很多，但公司会积极探索其他途径进行替代。  8、问：公司疫病防疫政策如何？  答：公司多年来在养猪、养鸡生产管理过程中形成了一套完善的防疫体系，该体系实现对研究、防疫、监测各环节全覆盖。这几年生产很稳定，上市率远远高于行业平均水平。  9、问：据了解公司养猪成本比别人低，如何做到？  答：第一，公司采用养殖全流程管理，做好育种、疫病防控、营养等全方位管理。  第二，“公司+农户”的模式，充分发挥了公司和养户的优势，做到更专业，更高效。  10、问：公司对养户管理员的激励如何？  答：养户管理员是公司的内部员工，按照内部员工管理制度进行管理，并根据工作特殊性采取特定管理措施。在激励方面主要体现在交通和通讯补贴、外出补贴、奖金等。同时，公司需要方方面面的人才，公司会根据各岗位情况充分平衡考虑员工激励政策。  11、问：公司的专利怎么样？如何保护？  答：公司有自己的专利技术，还获得了畜禽新品种证书。公司设置了专门的科研管理部，对专利进行管理和保护。  12、问：公司上市后发展空间在哪？  答：公司所处行业具有巨大的发展空间，单就养殖业来说至少有一万亿的市场空间。公司未来主要还是从事养殖业。现在官方数据披露全国肉猪年出栏约6-7亿头，目前公司年出栏量占全国年出栏量为2%左右，还有很大的提升空间。肉鸡养殖行业相对较小，但与其他行业比，空间也很大。公司还从事其他养殖业，如养羊、奶牛、养鸭等。公司奶牛饲养已有近10的时间，现在已具备一定的规模。养鸭业也有10年的时间，年上市量在全国也是排在前面的。这些只是横向的发展空间。公司还有纵向发展空间，比如食品加工，营销等，这些在吸并报告书中都有提及。  13、问：公司养猪业市场占有率约2%，但区域发展还不平衡，比如西南、华北在占比还较小，公司有何措施进行提高？  答：公司养猪分为华南区、华东区、华北区、西南区、华中区和东北区。公司在西南区发展已有十多年，开始是从事养鸡业，后来才发展养猪业，起步稍晚。华北也差不多这种情况。一个养猪公司从建设、投产到满负荷生产一般需要3-5年时间。公司到一个新区域发展首先会先建立一个公司，慢慢成型后才发散开，复制出第二个、第三个公司。  14、问：公司以前在河南是有公司的，后来退出了，请问是什么原因？  答：主要是与合作方合作得不太理想。  15、问：公司现在鸡、猪产能匹配情况怎么样？  答：公司的各项生产均按照内部制订的计划执行，种鸡和种猪的配套能匹配未来公司发展。公司到每一个地方发展，产能都是匹配的。所有一体化公司一般先建设种鸡、种猪场，再建设饲料厂，然后会发展养户，最后建设办公设施，配套齐全的。如果偶有配套不齐，公司会通过从周边兄弟公司调济解决，但这种情况不会持续很久。 |
| 附件清单（如有） |  |