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：20160112

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 海通证券：丁频、陈雪丽、张少辉、黄之骏；华创证券：王莺、曹岩；祎海恒海：周鲁昆、林逸轩；国投瑞银：吴默村；嘉实基金：邢辰雯；东方证券：郭哲 |
| 时间 | 2016年1月12日 |
| 地点 | 温氏总部19楼董秘会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 梅锦方、梁伟全、覃刚禄 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1、公司是怎么推广、发展合作农户的？  答：主要通过当地政府的帮助和引导、公司主动宣传、建立示范户等方式进行推广和发展合作农户。之所以取得良好效果主要原因：（1）公司采用紧密型“公司+农户（或家庭农场）”的温氏模式已有30多年历史，而且养殖规模大，在业内有较高的知名度和较良好的口碑；（2）合作农户（或家庭农场）取得收益比较有吸引力；（3）有当地政府的引导并取得农户的信任。  2、请介绍一下“公司+农户”的一些操作细节。  答：确定与公司合作的农户，公司会与其签订委托养殖合同，并交付一定的押金。委托养殖合同通过模拟定价模式确定了种苗、饲料、药物和肉猪、肉鸡产品等价格。合作农户在开始饲养肉猪、肉鸡时先从公司服务部领取种苗、饲料、药物等物料。领取物料时合作农户不再需要支付现金，而是先记账。待肉猪、肉鸡产品上市后，通过合同确定的价格计算上市产品总收入，减去饲养期间所领取的物料总费用即为其养殖总收益。今年，公司的合作农户在正常饲养情况下，每头猪约有200元的收益，每只鸡约有3元的收益。公司重视保持养户收益相对稳定，并随着物价水平的提升，合作农户的收益水平也逐年提升。  3、目前合作农户每头猪约有200元的收益，他们的生产成绩应该达到什么样的水平？  答：料肉比达到2.4左右，上市率94%—95%  4、公司给合作农户的收益水平也逐年提升的原因是什么？  答：（1）近年来，猪（或鸡）价格有所上升；（2）国内的物价水平也有所上升；（3）保持合作吸引力。  5、公司对2016年猪价怎么看？  答：公司无法对猪肉价格作出判断，但是从经验来看，应该在现在的价位维持较长时间。  6、一般合作农户建设栏舍需要投资多少？  答：一头肉猪大概需投入600-800元，一般一个合作农户每批可饲养300-500头肉猪，总投资约18-30万元。2015年公司所有合作农户平均收益是11万左右，大概需要3到5年左右的时间可以收回投资成本。  7、据了解，其他同行企业都在学习温氏模式，公司的优势在哪？  答：公司在养殖全产业链方面可以说是“全能冠军”，但单项不一定比专业化的商业公司都有优势。公司的养殖体系是软、硬件相结合的系统工程。硬件方面配套有先进的现代农牧养殖装备，在软件方面有一套完整的科研管理体系，从育种、营养、疾病防控、饲养管理等全方位研究解决养殖过程遇到的问题；还有强大的后台支撑，如科学、灵活、反应迅速的管理体系和财务体系等支撑。  8、公司下游产业的规划发展如何？  答：公司猪的屠宰加工业务目前还没有摸索出合适的盈利模式，生鲜门店尚在起步探索阶段。深加工方面，目前开发有熟鸡产品，主要销往广州、香港、北京、上海等一些酒店，但销售量还比较小。  9、四季度比三季度利润下降的原因是什么？  答：年末需支付多项经营和服务费用。  10、公司除了猪、鸡，还发展其他养殖吗？  答：还有奶牛、番鸭、蛋鸡、鱼和羊。  11、发展其他养殖的原因？  答：培育未来新的利润增长点，规避单一业务发展风险。  12、公司管理团队主要来源于哪里？  答：公司自行培养。  13、公司其他产业发展目标如何？  答：公司其他产业尚处于探索、培育期，总体的方案还在研究制订。  14、未来肉猪规模扩张的区域规划如何？  答：稳定发展华南区，加快发展东北、华东、华中、西南、西北等区域。  15、未来乳制品产品采取哪些策略？  答：主要以鲜奶产品为主，并进行区域异差异化销售策略。  （全文完） |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2016年1月13日 |