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：20160928

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 玖歌资管 刘千、韩贞殷；华创证券 曹岩；民森投资 田慧蓝；方正证券 程一胜；中金证券 孙扬；鑫富越资管 任美江；中信证券 曾倩；安信证券 周烽；宝蓁投资 肖超；前海基金 熊钰；摩根士丹利 方亮；水杉投资 苏毓、舒荧；九州证券 杨雷、吴伟鑫；长盛基金 王建；安信基金 黄燕；人寿资产 周伟业；嘉实基金 朱子君、姚爽；银华基金 秦锋；景林资产 黄义志；中金佳成 刘钊、姜世明、姜伟；国泰君安 熊靓；兴业证券 毛一凡；长江证券 姚雪梅；申万宏源 史鹤飞；华泰农业 盛夏、熊成慧；安信农业 郑颖欣；中国证券报 常仙鹤；上海证券报 曹攀峰；证券日报 刘燕；证券时报 张奇、李映泉；南方日报 胡新科；广州日报 井楠；羊城晚报 马勇、彭纪宁；21世纪经济报道 安丽芬；第一财经 周逸翔；每日经济新闻 尤龙、吴泽鹏 |
| 时间 | 2016年09月28日 |
| 地点 | 温氏股份总部一楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长温鹏程，副董事长兼首席执行官温志芬，副总裁陈峰，董事会秘书梅锦方，养禽事业部副总裁秦开田，大华农事业部副总裁方炳虎，战略投资部总经理伍政维，财务部总经理林建兴，种猪公司总经理、研究院院长吴珍芳，南牧设备公司总经理张小云，证券事务部副总经理黄聪及证券事务部人员。 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 一、副董事长兼首席执行官介绍畜牧行业新特点和温氏的新优势，养禽事业部副总裁介绍温氏黄鸡业务的优势与发展，副总裁介绍温氏养猪业务的现状与发展，种猪公司总经理(研究院院长)介绍我国猪育种的现状与温氏核心优势，南牧设备公司总经理介绍温氏探索发展农牧装备自动化的新进程，具体稿件详见附件。  二、Q-A 环节  1、问：猪、鸡有一定生产周期，有市场价格波动带来的风险，如何看待未来的行情走势？  答：肉鸡养殖是我们的传统业务，即使过去遭遇过一些行业危机事件，我们也积极平稳应对，迎来了更好发展。一般来讲，每年中的下半年行情要好于上半年。  养猪方面，根据行业内分析，一般有3-4年的猪周期，现在处于高峰期。以前靠市场调节存栏量，本轮周期内，有环保治理等非市场面因素影响，周期特点可能和以前不太一样。而公司早就把环保工作作为企业可持续发展战略的重要环节，将环保工作纳入公司重点工作，将促进公司健康快速发展。  2、进口猪肉对国内猪肉市场有何影响？  答：中国是肉猪生产、消费大国，肉猪供应主要靠我们自己。即使进口猪肉增长比例大，但基数小，实际市场占有量也小。进口猪肉不会对我国猪肉市场产生太大影响。另外，国内和国外对食品安全要求的标准不一样，不可能大量进口猪肉。比如国内要求肉猪养殖全程禁止使用瘦肉精，而国外有些国家要求在肉猪检验时不得检出瘦肉精。并且，进口猪肉主要是冻肉，与国内消费者喜爱生鲜的饮食习惯有差异。  3、温氏股份过去以“公司+家庭农场”模式发展，现在土地、环保压力增大，该模式是否能延续？  答：养殖业发展受土地制约，根本上是环保问题。公司较好的解决了环保问题，未来公司的发展模式将继续沿用现有模式，不断扩大生产规模。  4、公司如何通过并购实现快速发展？  答：公司养猪业的体量很大，很难有相适规模的并购，但在养禽业务上可以进行。  5、公司提出，2019年年出栏肉猪要达2750万头，这比2015年增加一千多万头。这些增加量将以怎么样的生产模式完成，具体的布局如何？  答：还是以“公司+农户（或家庭农场）”的模式发展，种猪场建设将以高标准、高效化猪场为主；主要以中部、东部、西部地区为产量增加主产区。  6、公司生鲜门店销售模式是否已取得成功？  答：生鲜连锁业务目前还处于探索阶段，尚未上升到公司战略层面。生鲜连锁业务中，信息管理系统、物流、存货等因素都是关键，目前公司正在进行这些方面的研究。生鲜连锁业务目前确实有一定的可为空间，但是能否做成功，我们将继续努力探索。  7、现有环保要求下，养猪的环保投入成本怎样？  答：平均一头猪的环保投资约50元。  8、与美国相比，我国单头猪成本居于什么水平？  答：国外优势在于原料成本低、自动化养殖程度高。  9、紧密型的“公司+家庭农场”中，肉猪、肉鸡的养殖建设投资如何？  答：配备自动喂料、自动刮粪、自动环境控制等设备的自动化程度较高的商品肉猪饲养场，平均每头猪建设投资约1000元。黄鸡地面平养每平方米投资约250-300元，笼养每平方米投资约400元。  10、面对疫情风险，公司如何保护农户利益？  答：这个要看具体情况，系统性风险公司承担主要责任，饲养管理上的风险由合作农户承担主要责任。  11、如何应对猪、鸡价格不景气的周期？  答：公司在养猪、养鸡业方面保持总发展水平稳步上升；肉猪与肉鸡业的周期性不完全一致，这可以平滑肉猪或肉鸡业的周期性的影响；公司的其他养殖业务体量也正在稳步提高，业务平滑度也在不断上升。这些都将削弱不景气周期的影响。  12、人才聚集是温氏股份过去得以快速发展的重要因素。上市后，如何保持人才的更新换代与延续？  答：一直以来，公司的人才流失率很低。一是提供了事业平台，业务强增长需要更多人才，并给予人才充分施展的机会；二是职业晋升通道畅通，用待遇留人，公司在同行业中薪酬较高，大部分公司骨干持有股份。  13、养殖行业天花板在哪里？  答：业界普遍认为，现在谈论养殖业天花板的问题为时尚早，每年肉类消费增长1%，相当于增加数百万头生猪出栏量，市场前景还很大。  14、有无其他产业发展规划？  答：公司一直努力探索新产业，但新产业需与目前公司的主营业务相关，这是我们一直坚持的。我们对生鲜连锁寄予厚望；横向方面，水禽、牛、羊、鸽、鹅等，均有很大空间；纵向方面，肉猪、肉鸡等产品的屠宰、加工前景广阔，会寻找合适时机增加相关业务量。特别是屠宰、加工，我们已探索多年，做好后可以再造一个温氏。  15、养殖业固定资产投资大，公司是否有打算介入产业金融？  答：“公司+农户（或家庭农场）”模式中，农户建设需要大量资金，供应商、合作客户也有大量的资金需求，产业金融业务确实有很大的空间，我们一直在与有实力的第三方、互联网金融公司寻求更多合作机会。公司目前正在申请成立财务公司，如果成功，将是未来产业金融业务的补充支持。  16、依据公司目前的自动化应用程度，是否实现了标准化、可复制？  答：目前公司自动化应用程度很高，正在进行全面推广，主要在新场铺开信息化建设；原有家庭农场推广量不大，主要是老场多、数量大、改造投资大，有些地方不具备信息化改造的条件，合作农户要考虑投入与产出比。我们正在通过标准化的信息化示范点建设，带动整体自动化水平提高。 17、现代农业需要工业化生产，在这方面与发达国家是否有差距？答：养鸡方面，温氏黄鸡在育种、饲料、疫病防治方面在世界和国内均居于先进水平；养猪方面，公司PSY水平居于世界先进地位；自动化养殖水平已与国际接轨；生鲜环节的规模、水平在全国领先。18、温氏股份现有合作农户的平均年龄50岁，合作农户的发展问题是否会成为阻碍未来一千多万头肉猪增长目标的因素？答：公司机械化养殖程度会逐步提交，合作农户养猪既是投资选择，也是职业选择，很多农户月收入1到2万元。自动化程度提高、劳动强度降低，吸引了不少年轻人回乡养猪创业。依托自动化设备，一般的家庭农场，夫妻二人即可打理。19、在动保方面，业务增长主要靠单品还是研发新产品？答：需要研发疫苗等新产品，同时发展传统产品。同时，我们还在饲料添加剂、海洋养殖等业务方面进行拓展。20、公司动保产品的内销、外销情况如何？答：温氏股份吸收合并大华农后，内销产品占30%-40%，外销产品占60%-70%。21、将来单头肉猪或肉鸡动保费用变化趋势如何？答：公司目前每头肉猪的动保费用约40元，随着规模化和饲养水平的提高，单头动保费用应是下降的趋势。但随着规模化养殖企业越来越多，动保需求逐渐增多，市场也将越来越大。22、对动保产品来说，安全、抗病性、成本，哪个更重要？答：安全肯定是第一位的，其次是高效，然后是价格要合理。 23、未来公司乳业、投资等优势细分业务是否考虑拆分上市或放到其他上市平台做大做强？  答：公司以养鸡业起家，后来养猪业变成第一大主业。温氏股份的主业始终是农业，并力争将各项配套业务做到最精、最良，具有一定规模和市场影响力。从股东利益最大化来考虑，接下来，其他事业部是否有单独上市或加入新平台发展的可能，要看市场后续发展情况。总之，只要能够让股东利益最大化，这些发展方向都可以考虑。  24、公司是否有引入战略投资者的打算？  答：我们期待战略投资者对公司有更深入的认识，而引入战略投资，也将更有利于公司的市值稳定。目前，公司业务持续增长、盈利能力持续增强，公司资金流比较充足，暂时不会考虑通过增发股份的方式引进战略投资者。当然，我们愿意与有诚意的战略投资者展开合作洽谈，并以开放的心态看待战略投资的加入，期望借此优化公司决策和治理机制。  25、温氏股份企业文化深具特色，在未来，这种企业文化能否传承感染下去？  答：温氏已有33年的创业历史，企业文化深深被员工所认同，受欢迎程度高，核心动力是“齐创美满生活”。公司制度依照企业文化而设定，企业有些问题无法靠制度解决但可以靠文化来解决。我们提倡共创共享，股东获取丰厚利益，员工取得合理报酬。新员工加入温氏后，我们通过多种方式让企业文化落地，比如会议、培训、文化活动等，新入职员工有师傅带领，同时接受技能与企业文化等全方位培训。温氏股份要做成百年老店，就要让员工在物质、精神层面都能受益。  26、公司投资方面的进展、成就如何？  答：公司开始开展投资业务时主要考虑将充足的资金充分地利用起来，以达到增值的目的，进而回报股东；同时也为了优化资产配置，后来慢慢开展一级市场的股权投资和二级市场的证券投资。目前公司参与股权投资20多个项目，其中1个已上市，另有四五家处于筹备上市阶段；证券投资方面，主要是参与定增项目。  27、公司在行业非常低迷时怎么办？比如当出现全行业的亏损时。  答：公司有丰富应对措施和较强的实力，养猪业在市场行情最低谷的年份仍有约80元/头的盈利。公司对行业的周期预判比较有把握，但往往出现一些事件是不可预测的，比如2013年的H7N9事件，这过程中有一些企业却被淘汰了，而公司抵抗能力增强，后续的发展大家也是有目共睹的。  28、猪粪如何得到科学利用？  答：我们会先把猪粪进行固液分离，然后再进行综合利用，干的部分用来做有机肥，有机肥有很大的发展空间。  29、接下来公司可能面临两个问题，一是猪周期超过历史水平、猪价可能逐渐下行，二是将公司股票面临解禁压力。公司对这未来的盈利能力和市值水平是否有信心？  答：我们信心满满。眼下的猪周期变成了长周期，未来养猪利润水平将逐渐降到合理水平。我们不担心养猪的业绩下滑，因为公司其他业务的增长会弥补上。关于股票解禁，我们近年的分配方案，能够满足创业股东正常的资金需求。温氏吸收合并大华农后，原大华农前196名股东有2亿多股是流通的，但他们并没有在公司上市后就大量抛售。根据最新的股东名册统计，到目前为止他们出售的股票仅有1100多万股。公司股票解禁后，他们更加没有理由卖掉公司股票。  30、董事长认为公司目前还有哪些短板和不足？  答：公司的乳业。公司目前是广东最大的原奶供应商，但公司的乳业没有做大，错过了发展黄金时期。主要原因是公司养猪养鸡业规模大，组织架构没有及时调整，相关产业管理没有到位。公司已经成立了乳业转型升级领导小组，更加系统地研究、把握乳业发展方向，支持和促进乳业做全产业链，进一步促进乳业转型升级。相信未来，我们的乳业将会有很好的发展前景。  31、公司其他业务接下来是否有大规模扩张计划？  答：公司以养鸡、养猪起家，发展的其他业务都是配套业务，发展以质量优先，而不是数量。公司强调提高盈利水平，而不是为了做大而做大。  32、在中国，牛羊肉是否有替代猪肉的可能？随着消费者对牛羊肉消费量的提高对公司有无影响？  答：牛羊肉取代猪肉的可能性不大。中国几千年来都有吃猪肉的传统。牛羊肉替代猪肉也不现实，牛、羊养殖成本远远超过养猪成本，特别在繁殖率方面牛、羊繁殖能力远低于猪，中国人口多，如果牛羊肉替代猪肉，消耗资源也是巨大的。据统计香港人均猪肉消费71公斤，大陆才41公斤，猪肉市场的空间还非常大。  33、制约南牧设备公司产能的因素在哪？  答：南牧公司成立时间还不长，主要服务于温氏股份的现代农牧业。目前南牧公司的产能还不能完全满足温氏股份的需求，主要原因：一是温氏股份发展速度在加快，二是自动化、智能化的要求提高对生产水平的要求也提高。未来我们将通过整合全球资源，加快引进人才、技术等手段提高生产能力。 |
| 附件清单（如有） | PPT |
| 日期 | 2016年09月28日 |