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：20161025

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 腾跃基金 李陶 黄嘉俊 |
| 时间 | 2016年10月25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 张学斌 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | Q-A 环节  1、很多养殖企业都想学习“温氏模式”，温氏模式的准入门槛是什么？  答：养殖业门槛高，资金、技术、管理等因素都需要长时间的积淀。投资养殖业，平均9年以上时间才有回报，回报周期比较长。总结起来有三点：一是利益平衡，有些企业在猪价高时高价收购，猪价低时压低价格，养户利益无法得到保障。温氏股份深耕养殖行业30年，始终将养户的利益放在首位，始终把农户的收益保持在合理水平；二是企业实力，我们有强大的资金实力、体系化作保障，即使在行情波动的时候，也能充分保障养户利益；三是技术水平，养猪的科技含量很高，从育种、饲料、防疫、饲养管理等多方面，都需要高科技来支撑。上述因素都是准入门槛。  2、企业养猪年出栏量达到1500万头以后，养殖成本有无变化？  答：我们养猪成本的控制是比较好的。管理体系完善，采购、饲养等环节全程严格监控，上市率、料肉比等指标优良；公司实际上是农业科技服务平台，我们提供猪苗、饲料、疫苗，委托农户养殖，实现双赢；养殖规模变大后，难度提高了，但自动化、集中化养殖的水平也在提高。这些都可以控制成本。  3、养户有无成本风险？  答：我们通过技术、管理、模式等方面的把控，尽量将养户风险降到最低。技术方面，在种猪、饲料配方、疾病防控、饲养管理、环保技术等方面，我们在全国都处于领先地位；依托全国200多个分、子公司进行体系化管理，数据上移，权力下放；我们特有的“公司+家庭农场”模式也能降低养户风险。  4、公司养猪出栏量目标是什么？  答：目前我们占全国出栏量的2%多，目标是10%，之后目标待定。  5、合作养户是否一定有养殖经验？  答：不一定，有无经验均可。主要是要勤劳，公司提供技术等全方位保障。  6、支付给养户的委托养殖费用如何定价？  答：综合评估市场情况、养户成本、劳动力情况而定。我们对生产各环节的饲料使用量、用药量、周期等精准把握，综合当地农户的收入水平、未来几个月的饲料价格、保障让养户“有得赚”，最终确定委托养殖费用。可以说，养户只要用心养殖，都能达到上市率等指标，达到我们的标准。目前，一般每头猪的委托养殖费用约为230元，每只鸡的委托养殖费用约为3元。  7、养殖成本主要是什么？  答：饲料，特别是玉米价格对成本影响比较大。  8、行业内其他企业是否会争夺养户成为其合作农户？  答：这种情况很少。大部分企业都在各自的经营半径内发展。  9、我们使用的疫苗来自于哪里？  答：一部分来自大华农事业部，一部分来自公开招标采购。  10、猪周期接下来会有什么变化？  答：进入养殖行业的大企业越来越多，集中化、规模化养殖越来越多，猪周期有可能变长、变平缓，进入养猪业的资本会更多。这意味着门槛更高、资本更多、技术更高。  11、公司有没有做屠宰等深加工？  答：我们十几年前就在做活鸡屠宰，但规模不大。养猪属于养殖环节，屠宰属于食品加工环节；养猪希望猪价高企，屠宰希望猪价走低从而降低成本，这二者在一定程度上是矛盾的。暂时我们还是专注于我们擅长的养殖行业，我们也在实施探索生鲜连锁行业。  12、公司在生猪出栏量方面是否有瓶颈？  答：暂时不存在瓶颈一说。近年来，公司上市肉猪数正以年复合增长率29%的速度增长，2014年1218万头，2015年1535万头。因为我们基数大，300万头的增长量，相当于个别企业的年产量。  13、水产养殖能否复制“温氏模式”？  答：我们的水产养殖，目前主要是以海水集中养殖的方式进行自养。养殖区域的选取、天气状况等都有可能产生影响，不确定因素较多。目前水产养殖利润率不高，但空间很大。 |
| 附件清单（如有） |  |
| 日期 | 2016年10月25日 |