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：2017003

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 广发证券 王乾；茂源财富管理 沈洪；圆石投资 刘伟；泽晋资管 杜乐；华泰证券 高粱宇、李方新；太平洋证券 程晓东 |
| 时间 | 2017年4月13日 |
| 地点 | 公司总部19楼会议室 |
| 上市公司  接待人员姓名 | 黄聪 梁伟全 张学斌 |
| 投资者关系活动  主要内容介绍 | 1. 介绍公司基本情况 2. QA环节   1、未来几年产能扩展计划如何？  答：从产量上看，商品肉猪保持约10%以上的增长，商品肉鸡朝着屠宰型方向发展；从区域上看，东北、西南、华中是重点发展区域。  2、到2019年，计划出栏多少？  答：2019年是公司“四五”计划的完成之年，预计出栏肉猪2750万头。  3、给农户的委托养殖费用近年来一直在提升？  答：委托养殖费用稳步提高，综合考虑合作农户投入增加、物价上涨等因素，从原来的150元/头逐渐提高至目前的约240元/头。此外，出栏肉猪的体重也在增加，这也是委托养殖费用提高的原因之一。  4、出栏量稳步增长，但公司合作农户数量近年来保持相对稳定，为什么？  答：农户单批出栏的商品肉猪数量在提升。之前农户单批产能300头，逐渐向500头、1000头产能提高，有的合作农户达到两三千头的产能。  5、商品肉猪出栏体重为何提高了？  答：主要是市场需求决定的，如西南、湖北等地，当地客户出于屠宰成本、消费习惯等考虑，更喜欢体重大的猪。通过提高育种技术、提升生产性能、适当调整饲养天龄等措施，出栏肉猪体重提高到约250斤/头。公司今后的策略将是“养大猪、养好猪”。  6、公司料肉比、PSY分别是多少？  答：料肉比平均约2.5，PSY平均约24。  7、公司生猪养殖中的成本结构如何？  答：饲料成本约占六成，委托养殖费用约占两成，药物及疫苗约占5%。  8、生鲜门店盈利情况如何？具体如何合作？  答：目前主要布局在深圳，单店每月营收约30万，毛利率约20%。店主可以获得经营毛利、绩效奖励和部分帮扶补贴，加盟单店一次性投入二三十万。合作方式上采用“公司+店主”方式，移植了“公司+农户”的模式经验，参考公司对合作农户的管理办法和结算、补贴政策，进行合作门店的管理。门店主要开在人流密集的社区、市场周边，由店主寻找店面，公司进行考察，确认可行后合作开店，公司给予品牌、商品、人员培训、信息化管理等全方位的支持。商品品类主要以公司生产的肉、蛋、奶等为主，所有商品由公司定价，定期在公司批准下开展促销活动。  9、生鲜门店未来规划如何？  答：截至2016年底，已开业门店56间。目前仍在模式探索阶段，待模式成熟可复制后，全年拓展珠三角，进而布局全国。  10、公司在融资方面的信用情况如何？  答：公司现金流充裕，目前没有银行贷款；债权发行人评级为AAA等级。  11、环保政策的变化对公司哪些区域产生影响？  答：在新的环保政策出台后，公司个别猪场被划进禁养区，我们已主动关停，目前公司全部养殖场符合最新的环保要求。公司养殖场严格按照国家及地方的环保法律法规进行选址、建设和生产，环保政策加码对公司来说是利好。  12、如何看待养鸡业行情？  答：行业在转型，2016年养鸡盈利情况正常。受去冬今春的H7N9事件影响，一季度养鸡业产生亏损，这是正常的行业周期，未来有望迎来触底反弹。 |
| 附件清单（如有） |  |
| 日期 | 2017年4月14日 |