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：2017013

|  |  |
| --- | --- |
| 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）天风证券2017中期策略会 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 天风证券 刘哲铭；和聚投资 邹序元；普尔投资 高邃；大成基金 王磊 |
| 时间 | 2017年6月22日 |
| 地点 | 大连一方城堡酒店 |
| 上市公司接待人员姓名 | 张学斌 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、公司基本情况介绍**  **二、QA环节**  **1、公司对未来猪价如何看待？**  答：生猪养殖行业集中度不高，公司发展有良好的前景。公司更多要做的是深练内功，提高科技水平、管理水平，将成本控制在行业最低水平、经营效益最大化，不论猪价涨跌，公司都能达到行业中较好的盈利水平。公司生猪出栏量按照既定规划执行，不会因市场行情变化而变化，对于未来猪价走势没有太多的预判依据，对未来猪价持审慎乐观态度。  **2、市场周期性变化对公司有多大影响？**  答：养殖行业有周期性特征，行业所有企业都会受其影响，去年肉猪价格较高，而且持续时间较长。从公司已经历过的几次周期来看，在市场行情低迷时，公司仍能在全行业中保持相对较好的盈利水平，较好的成本控制、生产经营策略的及时调整与新兴业务的发展，是公司拥有持续赚钱能力的关键；每次低迷期之后，公司都会有一轮新的大发展，持续保持在10%至15%的增长，在上一轮周期低点的2014年，公司仍然盈利，而到了2016年的高峰期，业绩创下历史高点；经历去年的高点，今年行业逐步回归正常，市场周期、H7N9事件等对公司业绩有一定影响，公司采取了降本增效、增收节支等措施，注重由生产端到销售端的转型，为公司下一轮新发展打好基础。  **3、公司今年及未来几年肉猪上市量预计多少？**  答：公司今年商品肉猪上市量同比增长预计约10%，至2019年达到约2750万头。同时，争取今年完成竣工规模达到450万头。公司从2000年开始实施“五年规划”，2019年是第四个“五年规划”的完成之年。从之前几个“五年计划”实施情况来看，公司都能如期完成甚至超额完成目标。  **4、生鲜业务、乳业业务对公司业绩的支撑有多大？**  答：目前支撑暂时不大，但公司要做全产业链的安全食品提供商，此前公司在养殖链条做了全产业链闭合，接下来要实现转型升级，真正实现产品的“从农场到餐桌”，因此试水流通端、消费端是必然选择。  生鲜门店业务是公司推动养殖业转型升级的重要举措，采取与“公司+农户（或家庭农场）”模式类似的“公司+店主”模式，公司的鸡肉、猪肉、牛奶等产品直接在生鲜终端门店销售，目前已开业门店约100家，主要分布在深圳和珠三角城市，年内计划开业约200家。  温氏乳业存栏奶牛超20000头，拥有五大奶牛养殖基地，拥有荷斯坦、娟珊等优质奶牛。2016年，销售原奶4.29万吨，乳制品1.28万吨，原奶及乳制品销售收入3.9亿元。随着生鲜门店等新兴业务的发展，成品奶需求逐渐增长，温氏乳业正在加快转型升级，由销售原奶为主到原奶、成品奶销售并重，日前年产8万吨乳制品的大旺新厂已投产，成品奶产量将得以提高。  **5、公司养鸡业情况如何？**  答：受H7N9影响，上半年黄鸡价格下降幅度较大，售价在低位徘徊，养鸡业业绩下滑，下半年行情有望好转。针对养禽业低迷期及行业发展趋势的判断，今年以来公司重点推进养禽业的转型升级策略，更多注重销售端的拓展，通过加大推进屠宰加工力度、订单式销售等方式，满足市场个性化需求。今年公司黄鸡上市量预计同比适当减少，但减少的数量，视市场实际情况而定。  **6、温氏鲜品项目情况如何？**  答：温氏鲜品（批零中心）是公司养禽业转型升级的探索之一，之前以坐地经销、单纯的毛鸡批发为主，温氏鲜品（批零中心）成立后，将主动营销，将销售环节前置到农贸市场周边等环节，利用产业集聚效应，积极主动寻找客源，目前项目仍在探索尝试之中。  **7、随着养殖集中度的提高，“公司+农户”模式生命力有多强？**  答：在过去，“公司+农户（或家庭农场）”模式对公司发展壮大起了重要作用，实践证明，这种模式高度符合中国实际。仅从土地一项来看，目前养殖集中度确实在提高，规模化猪场越来越多，但对大片土地的需求也大，单户农民的土地越来越难满足需要，需要土地流转等方式来解决连片土地问题；公司的合作家庭农场产量多为单批500头或1000头，属于中等适度规模，在国内很多地方，农民使用自有土地即可满足猪场建设需要。过去几十年，很多农民实现了从农村到城市、从城市回归农村的发展轨迹，土地是农民最核心的资源，“公司+农户（或家庭农场）”帮助农民将自有土地最大程度利用盘活起来，帮助农民做好产业、致富增收。从美国等国家的养殖业发展历程来看，“公司+家庭农场”模式与集中化、规模化养殖并不矛盾。我们认为，“公司+农户（或家庭农场）”模式未来具有高度生命力。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2017年6月23日 |