证券代码：300498 证券简称：温氏股份

**温氏食品集团股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2018020

|  |  |
| --- | --- |
| 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） 长江证券农业电话会议 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 长江农业-陈佳、余昌等。 |
| 时间 | 2018年9月4日 |
| 地点 | 温氏总部19楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 梅锦方 黄聪 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **Q&A环节**  **1、温氏股份的核心竞争力是什么？**  答：1）温氏以“公司+农户（或家庭农场）”模式发展，从1986年开始到今天，已经有30多年的发展经验，这种模式推动了公司产能在全国的布局，这是一种轻资产的模式，适合中国的地理环境和国情，也得到了政府的支持；2）公司全产业链的管理，使得公司管理效率提高，生产成本较低。公司建立了比较完善的技术管理系统，包括育种、疾病控制、营养技术、信息化管理等技术体系。这些体系的建设优化了公司治理、保障公司持续健康发展；3）公司合理控制负债率，在过去多年的发展中，一直保持30%左右的负债率水平，使得公司可以从容应对市场价格波动风险，资金成本方面也可以进一步降低。  **2、公司的成本呈下降趋势，去除原饲料采购因素外，公司未来成本降低的目标及措施有哪些？**  答：目前公司平均的完全成本是6元左右一斤，未来的目标是达到5.6元/斤。  未来可降低成本的方面有：新的公司达到满负荷生产产能释放成本有下降的空间；优化管理，降低成本；通过技术水平的提升降低成本，提高PSY和料肉比等指标。  **3、公司会不会通过提高单个农户养殖场出栏量，进而降低委托养殖费的成本？**  答：目前平均每头委托养殖费用为200元/头左右。随着农户的规模扩大和效率的提升，单头肉猪的委托养殖费用有望降低。  **4、公司肉猪的PSY水平如何？**  答：现在公司的PSY水平为24。  **5、肉猪料肉比如何？**  答：2.4左右。  **6、公司的产能规划如何？每年增量大概多少？**  答：每年保持15%-20%的增长。  **7、公司种猪存栏数量是多少？**  答：140万头左右。  **8、公司精细化管理表现在哪些方面？**  答：精细化管理体现在各个层面，从生产、管理、销售都是信息化管理。包括固定资产投入、建厂、日常采购，总体是不断加强管理。  **9、公司的肉猪合作农户近期略有下降，是什么原因？**  答：少量的养殖规模较小的农户的退出，还有极少部分由于处于禁养区带来拆除或者搬迁等。目前合作农户新建的养殖场养殖规模1000头/批，单个养猪农户的规模扩大，出栏数量得以稳定与提高。  **10、养殖投资成本越来越高的背景下，公司发展新的合作农户难度有加大吗？**  答：目前环保政策趋严，找到合适的土地难度加大。公司的合作模式具有一定吸引力，也受到当地政府与农民的欢迎。  **11、公司的肉猪产能分布是怎样的？**  答：主要是两广地区约占50%，华东地区20%以上，华中地区10%以上，华北东北地区约5%。  **12、对于非洲猪瘟，公司在生猪调运、防疫、农户管理方面的变化及措施？**  答：公司成立了应急工作小组，全集团动员，责任到每个单位，将安全生产放在最高警戒线，加强对猪瘟的防控，严防死守；在流通受限的情况下，提早做好销售计划，掌握主动权，为后续的经营争取更大的空间。  **13、怎么看南方近期肉猪价格上涨？**  答：流通受限，供给不平衡。  **14、未来几年出栏增量主要集中在哪些区域？**  答：华东、华中、西南、东北和华北地区。  **15、今年黄羽鸡盈利情况如何？预计出栏多少？未来价格？**  答：今年黄羽鸡出栏量预计于2017年度持平。今年黄羽鸡盈利较好，预计下半年价格应该不差。  **16、公司出栏体重明显比北方高一些，原因是？**  答：主要是育种问题。公司品种和育种配套技术相对较好，提高平均体重也是育种目标之一。  **17、未来肉猪出栏规划？**  答：目标是占市场10%左右的份额。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2018年9月5日 |