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：201928

|  |  |
| --- | --- |
| 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）广发证券农业电话会议 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 广发证券-王乾、钱浩；上投摩根-王炫；重阳资管-王晓华；中欧基金管理-魏晓康；交银施罗德基金-沈楠；华安基金-王旭冉；嘉实基金-朱子君、谢泽林；天弘基金-刘莹；大成基金-王晶晶等77家机构投资者。 |
| 时间 | 2019年10月22日19:30 |
| 地点 | 温氏股份总部19楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司副总裁、董事会秘书梅锦方，证券事务部副总经理黄聪 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、梅锦方介绍公司近期基本经营情况**  温氏股份目前两个主业，首先是养猪业。非洲猪瘟经过了一年多时间，总体来说，公司对非洲猪瘟的防疫已经由“防守”转向“进攻”，对非洲猪瘟的认识已经进入了常态化阶段，现在应对非洲猪瘟的主要工作是加强防疫防控的同时，逐步将重心转移到以加强生产、提高产出、提高产量为主要工作。防疫防控的基础性工作仍会继续，通过一年多来防疫水平的提升和进步，工作会慢慢进入正常的生产管理轨道中，产能逐步得到恢复，肉猪出栏时间有所滞后，工作已经进入正常生产建设中来。  第二是养鸡业，现在干劲充足，正在加快产出。今年产出量较往年有明显的提升，较原来的预估计划量也有提升。因为对下半年经营形势有较好的判断，上半年我们提前部署并加足马力投苗增产。今年产出量不错，预计会高出原来的计划。价格前段时间下降之后又重新企稳回升。现在养禽形势较好，价格高、产量足、干劲大。  目前养猪和养鸡业务都逐步进入了较为良好的局面和状态。其它配套业务跟着主业走，各项工作按照整个战略部署按部就班推进。我们现在正在制定“五五”规划，今年是“四五”规划最后一年，总体效益超出了“四五”规划预期，所以基本上公司的发展步伐是按照计划在走。产量来看由于受非洲猪瘟影响，肉猪产量没有达到四五规划目标的预期，鸡的产能和四五规划目标基本持平。  **二、Q&A**  **1、现金流量表中其他业务支付，相对非洲猪瘟之前，今年每个季度增幅都较大，是不是防疫这块的费用化的比例较高？**  答：我们总体大部分费用化，计入固定资产的较少。公司的固定资产折旧时间比较短，公司财务处理的较为科学、谨慎，提前将其体现在成本中。防疫改造到后面，边际逐渐减少，完全成本基本趋稳。  **2、目前种猪存栏160万头，二元能繁和后备的体量有多少？**  答：目前种猪存栏已经接近160万头，能繁母猪约有120万头，后备母猪约有40万头。之后每个月有约10万头的增量，去掉淘汰的，绝对增量估计有7-8万头。  **3、猪价8月中下旬上涨，养猪的成本第三季度是多少，四季度成本是否会略有降低？**  答：猪的成本一般到出栏结账时才结算，有一定的滞后性。9月成本约8元/斤，整个第三季度综合养猪成本8元多一点。第四季度预计总体上会比第三季度略有降低。  **4、市场认为自繁自养模式是未来的趋势，“公司+农户”模式在猪瘟情况下表现一般，公司有什么看法？**  答：从集团发展来看，一定条件下，总体来说“公司+农户”有一定的优势，但是我们也看到有些区域农户效率较低的情况。因此公司将来会考虑养殖小区模式，在规模大的小区引进农户饲养，提升效率。太集中的饲养在疾病防控上会存在一些问题，国外也是采用较为分散化的饲养方式。  出于对总体规模效益情况的考虑，也会引进一些大的养殖户做成规模较大的现代农牧小区。大家不应纠结“一体化”或者“公司+农户”模式，各有优势，关键看这两种模式的运作效率。  **5、年底产能以及后年出栏量预测？**  答：今年底公司拥有的产能可以达到3600-3800万头左右，加上养殖户、小区建设，计划加快发挥产能。后年计划猪出栏量3000多万头，但由于外部环境变化，疾病影响，实现过程中也存在不确定性。  **6、明年我们对猪和鸡的体量规划分别是怎样的？**  答：养禽业继续保持增长，计划增长15%左右。养猪业争取略高于今年，明年上半年养猪的出栏量基本定了，主要看明年下半年的量的恢复情况。  **7、大华农盈利情况，前三季度情况怎样？**  答：大华农今年的盈利在稳步增长，主要靠公司体量增加。大华农以禽类保健品为主，公司禽类养殖扩产较好，带动销量增长，今年养禽行业发展较快，外销也有较大增长。  **8、非洲猪瘟后，生猪业务的固定资产投入变化？**  答：固定资产投入较为稳定，防疫方面略有增加，较多的高效化的猪场投入相对较高，但增加不多。  **9、“公司+农户”的模式在猪价较高的情况下，寻找农户合作是否存在困难？**  答：主要由于在环保和土地政策的规范，资金以及防疫难度加大，单个合作农户办理证件较为困难，获取养殖的土地资源、建设环保设施会有一定的难度。公司未来计划建设养殖小区，让农户进入小区进行养殖场的建设与饲养。现在也在逐步往小区建设方向发展，保证农户跟上整体发展速度。  **10、四季度月均出栏量是否高于九月，情况是否有好转？**  答：公司11、12月月均出栏量不会有明显上涨和下跌，今年下半年到明年上半年的出栏量总体呈现“U”型，今年年底甚至到明年一季度均会处在相对低位区域。  **11、压栏以及留种情况在四季度是否依然存在？**  答：为保证肉类供应结合各地实际情况，目前出栏体重维持在235斤，公司会以正常生产进度出栏；个别地区的出栏体重增至250斤。目前出栏总体进度较为均衡。  **12、公司对年底的价格预计是怎样？**  答：据说春节时价格会更高，但是我认为现在价格已经很高，远远超出年初的预期上限，也超过历史上历次周期，无法用历史数据对未来的某个阶段进行预判。  **13、公司是否有合作农户流失率相关数据？**  答：公司有统计数据。公司也在持续关注农户的流失情况，今年存在农户流失，但不是太多。由于猪出栏量下降，农户的减少未造成较大影响。  **14、由于三季度、四季度盈利丰厚，今年年底绩效奖励的规划如何？**  答：与业绩挂钩，未能精确计算，预计12月计提绩效奖金。  **15、由于猪价较高，合作农户的委托养殖费的变化情况如何？**  答：总体来说较为稳定，但是由于高价，也会给农户适当业绩奖励，大概一头上涨10%左右。  **16、年底产能预计达到3600-3800万头，是否代表固定资产已经建好？**  答：产能计算时，主要将已经建好的猪舍纳入考虑，可以随时投入养殖。  **17、同行企业预计年底达到140万头能繁和50万头后备，有赶超趋势，怎么看待这件事？**  答：同行企业的赶超趋势对我们也是激励作用，让我们也不敢懈怠，积极进取。同作为大型养猪企业，共同做好中国养殖业是一件好事，但也会放好心态，不会带乱自己的节奏，坚持走自己的发展节奏，根据既定战略专注做好自己的事情，做好两块业务，延伸、打通产业链，发展成为综合性的企业，降低经营风险、提高盈利能力。  目前公司的养猪业处于全力提速、尽量扩能的阶段，计划产出、产能一起加速。公司资金较为充足，发展潜力较大，会尽最大可能提高产出，挖掘潜力。预计后年出栏量超过3000万头，这是对非洲猪瘟防疫的心得与把握后做出的规划，目前公司已经进入正常的生产状态。  **18、收购项目改成直接现金收购，调整方案的想法，以及对收购公司的未来规划？**  答：由于原计划交易历时较长、近期市场环境发生了较大变化，想提高交易效率、减少交易成本所以作出了调整。完成交易后，公司尽量让原有的体系继续运行，由于对方主要是卖种鸡和鸡苗的，公司发展白羽肉鸡业务时，最好双方可以进行协作，充分发挥该公司能力。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2019年10月24日 |