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：201930

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 长江养老保险-黄克胜、谭忱。 |
| 时间 | 2019年12月4日 |
| 地点 | 温氏股份总部20楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 证券事务代表梁伟全 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **Q&A**  **1、公司主要供应商的采购集中度如何？供应商在地理区域上的集中度如何？**  答：公司采购的原料主要是玉米、豆粕等饲料原料，采购量根据畜禽存栏量、安全库存和运输周期等因素确定。公司采用“集中采购为主，区域采购为辅”的采购模式，饲料原材料主要向国内的贸易商采购。  **2、公司下设的饲料厂是否能完全满足公司的养殖业务需求？是否有后续的扩张或垂直整合计划？**  答：饲料可以满足公司的养殖业务需求，饲料厂的规模与公司的养殖业务是配套的。  **3、公司提出2027年7000万头的肉猪出栏目标，请问未来扩大产能的主要途径是合并收购还是自建内延式增长？**  答：内生发展为主，外延合作为辅。公司的并购工作，会结合自身发展所需，围绕主产业的发展，以提升主产业效率和效益，建立温氏的生态圈。  **4、公司如何应对猪周期、禽周期中的销售价格波动？**  答：公司从2000年开始，就开始制定“五年规划”，并按照生产计划进行生产经营。一方面，公司通过不断提高养殖技术、管理水平、劳动效率来降低成本；另外一方面，公司不断探索下游屠宰、食品加工产业链等，降低周期、价格波动带来的影响。  **5、公司计划全面向“集中屠宰、品牌经营、冷链流通、冷鲜上市”的销售模式转变，未来下游产业链发展的规划如何？**  答：目前，公司肉鸡和肉猪的销售出现活鸡和活猪的销售模式与“集中屠宰、品牌经营、冷链流通、冷鲜上市”的销售模式并存的局面。未来，公司将继续延伸和完善产业链，大力发展屠宰加工业务，做好生猪屠宰加工业务区域布局，制订实施方案与计划并推动落实，加强肉猪生产与屠宰环节的对接，立足产地屠宰。公司将深入探索与屠宰加工企业合资、合营、控股，或以区域管理公司为单位自建等多种发展模式发展下游产业链。  **6、公司主要客户的集中度如何？客户在地理区域上的集中度如何？**  答：公司的主要客户因产品不同而不同。其中，肉鸡、肉鸭、鸡蛋、肉鸽和乳制品的主要客户群体为批发商、终端零售商；肉猪的主要客户群体为批发商、肉联厂；原奶的主要客户群体为乳制品加工企业；农牧设备和兽药的主要客户群体为各养殖企业，包括公司下属各养殖分、子公司和同行业各养殖公司；乳制品、生鲜肉食品及其加工品的主要客户为连锁门店、团体采购等。  公司客户主要分布在华南、华东、华中、西南、华北等区域。  **7、公司对于除了肉猪、肉鸡养殖以外的其它业务的战略定位是什么？在其它业务中是否有重点发展的业务？**  答：公司主营业务的收入占比达到90%以上，其他业务跟主营业务相比占比较小，主要是主营业务的配套业务，战略定位是做强和壮大各项业务，在行业保持竞争力。  **8、公司利用闲置资金购买理财产品，同时又发行公司债券，发债的主要原因是什么？**  答：补充流动资金，保持资金链的稳定性和主营业务持续稳定发展。  **9、公司的分红政策是什么？未来是否会维持稳定分红？**  答：稳健是主要原则，分红也要兼顾股东回报与公司的成长和发展。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2019年12月5日 |