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：202005

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 景顺长城-徐超；嘉实基金-朱子君；天弘基金-麦骏杰；明达资产-彭渝；中金基金-杨璐嘉；长城基金-翁善根；博时基金-梅思哲；西部利得基金-温震宇；鹏华基金-谢添元；东吴基金-王立立；开源证券-刘文星等70位机构投资者。 |
| 时间 | 2020年08月20日 |
| 地点 | 温氏股份总部19楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书梅锦方，证券事务部副总经理黄聪，证券事务代表梁伟全 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、梅锦方介绍公司2020年上半年经营情况**  公司上半年做了许多工作，简要总结如下：  2020年上半年，在双疫情的影响下，公司积极应对，科学部署，确保员工零感染。新冠疫情对消费端产生一定的影响，养禽业务亏损，但上半年公司生产经营总体稳定有序。养猪业务方面，公司上半年努力推进种猪优化和储备工作，为未来养猪业的发展打好基础。同时，公司持续推进下游屠宰加工业务的布局和落地。未来市场竞争将更多地取决于成本控制和质量管理水平。通过一系列工作的开展，公司的发展基础将更加牢固，未来将有高质量的提升。  工程建设方面，公司上半年做了重要的部署。公司在工程建设硬件和管理软件上同步施力，提升工程建设标准，加快工程建设进度，提升工程管理效率。  组织管理方面，公司继续推进激励机制，提升内压，增强公司活力。为激发有能力的人才快速走上领导岗位，公司积极推进干部选拔制度改革，由原来的推荐制逐步调整为竞聘制，取得了不错的效果。  公司业务多元，产业布局广。企业发展到一定规模，管理流程效率就需要及时提升。为此，公司重新梳理业务流程，练好内功，降低成本，同时调整区域和业务布局。在上半年，公司成立了水禽事业部和种猪事业部。公司目前正扎实稳健地推进各项工作。为提升公司的管控能力，面向未来“千亿企业，百年温氏”，公司近期引进世界著名的管理咨询公司，全方位梳理公司组织管理流程并进行顶层设计，提升公司的管控效率和质量。  同时，公司还加强科技研发投入。今年4月份，公司新设创新中心，加大行业技术新理念、新工艺、新流程、新装备的创新研究，持续打造公司的科技核心竞争力。  下半年，对于养猪业务，公司将继续提升能繁母猪的数量和质量，提高管理水平，持续推进下游食品加工配套工作。对于养鸡业务，公司将聚焦降本增效，加大屠宰加工产能。  **二、Q&A**  **1、公司目前母猪的数量为多少？其中能繁母猪数量为多少？**  答：近半年来，公司专注于打好基础，提高母猪数量和质量，公司母猪的数量增长较快。公司目前有170万头左右的母猪，其中包括110-120万头的能繁母猪和50-60万头的后备母猪。下半年公司会继续淘汰和更新一些母猪。总体而言，到年底，公司将努力实现170万头能繁母猪的目标。  **2、公司目前种猪中三元种猪占比大概多少？未来的趋势是怎么样的？**  答：公司三元种猪占比约35%左右，二元种猪占比65%左右。未来这个比例可能会维持一段时间。  **3、能否简要介绍下公司的养殖小区模式？**  答：公司在3-4年前对养殖小区模式进行积极探索，从去年底开始，公司确定由原有的“公司+农户（或家庭农场）”模式升级迭代为“公司+养殖小区”模式，并在今年开始大力推广，这是公司未来新增产能发展的主要方向。公司养殖小区采取标准化和集中化的建设。公司将为养殖小区配套种猪场、公猪站、洗消中心、饲料厂等设施。在饲养环节，公司仍采用“公司+农户”的合作模式。公司建好之后，引导合作养户入园，与公司合作饲养。这种模式有利于公司大幅提升管理能力和管控水平。  **4、公司今年刚分完50多亿的现金分红，为什么又进行中期分红？**  答：公司提出中期分红预案，主要目的是兼顾企业发展和股东利益，持续回报股东，体现公司的长期投资价值。未来公司还会继续保持稳定的分红政策，持续回报长期投资者。  **5、上半年的黄羽肉鸡市场行情低迷，公司为何持续扩大产量，公司是基于怎样的考虑？**  答：公司还是会基于原来的战略规划稳步推进发展，面向未来，坚定信心，逐步提升公司黄羽肉鸡的市场占有率。尽管短期有波动，但公司的发展步伐不会停止。  **6、受疫情期间活禽交易限制的影响，公司如何看待未来黄羽肉鸡的销售方式？**  答：公司目前将持续增加鲜品和熟食鸡的产能，这是公司未来的发展方向。公司也会基于市场，调整和优化品种结构，加大渠道建设投入。  **7、报告期内，公司成立了水禽事业部，未来如何规划？**  答：上半年，公司销售肉鸭（含毛鸭和鲜品）2400多万只，已初步在全国几大区域布局养鸭业务。目前国内大规模肉鸭企业不多，对公司而言，有广阔的发展前景。公司未来将加快推进麻鸭类品种的选育进程，构建多元品种体系。同时，公司将大力推进肉鸭的产能布局，未来几年将保持较快的发展速度。  **8、公司养猪业未来新建产能的区域布局大概是怎样的？**  答：重点是华南、华东及西南区域，华中、华北、东北及西北区域也会有相应的布局。  **9、公司未来黄羽鸡的出栏结构大概是怎样的？**  答：对于黄羽肉鸡，公司面向未来，制定了“532”的战略，即50%为毛鸡、30%为鲜品，20%为熟食。公司目前有接近单班1.9亿只的年屠宰产能，未来将进一步扩大。  **10、公司如何看待非洲猪瘟疫苗的研发进程？**  答：目前而言，大企业的非瘟防控体系都越来越完善，防控水平也进一步提高。在没有疫苗的情况下，只要生物安全防控措施执行有力，就能做到有效防控。如果未来非瘟疫苗研发成功上市的话，对于部分高风险区域，预计能够有效抑制非瘟的负面影响。  **11、未来公司固定资产投资规模较大，公司将如何保证资金的充足？**  答：公司目前资产负债率低。公司将着眼于长远发展和规划，充分利用金融工具，合理安排融资手段，适当调整资产负债率。同时，公司也会注意各项风险，将资产负债率控制在合理安全可控的范围内。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年08月21日 |