

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：202112

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	天风证券-陈潇；南方基金-林朝雄、雷嘉源、张延闽、吴超；大成基金-戴军、李博、侯春燕、王磊、张焯、徐彦、李燕宁、韩创等 13 位机构投资者。
时间	2021 年 05 月 11 日
地点	深圳
上市公司接待人员姓名	副总裁兼董事会秘书梅锦方，监事陈海枫，财务部副主任黄秋梅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q&A</p> <p>（一）鸡猪综合</p> <p>1.请问公司为何大力发展屠宰加工业务？</p> <p>答：养禽方面，公司探索禽类屠宰业务已有十几年时间，致力于发展生鲜屠宰业务和食品加工业务。受国人消费习惯和文化氛围影响，以前国内肉鸡加工食品市场很小，国人更喜欢吃即宰即烹饪的“味道”和“鲜美”。近年来，随着人们消费需求 and 习惯发生转变，更加倾向于快速便捷食品。为了打通产业链，公司决定做大做强屠宰加工和食品业务。近年来，公司加大生产一些适合屠宰的肉鸡规模，如小白鸡和肉杂鸡等。公司目前有肉鸡屠宰单班产能约 2.5 亿只/年。</p> <p>养猪方面，屠宰加工有利于公司把握主动权，提高抗风险能力。未来公司 20% 的肉猪将通过屠宰后鲜品进行销售，80%通过毛猪进行销售，少量为熟食产品。</p> <p>2.请问公司今年猪业和鸡业内部考核指标？</p>

答：猪业：出栏量、高繁基母数量、成本等；

种猪：供种数、高繁基母存栏、种苗成本等；

养鸡：出栏量、鲜品销量、利润、成本等。

（二）养猪业务

1.公司目前的种猪生产体系与二元回交体系的区别？

答：区别在于：公司目前采用生产“二元杂”、“三系杂交配套”相结合的种猪生产体系，其中“三系杂交配套”与二元回交有较大区别。

公司研究二元回交、三系杂交等模式已有 10 余年时间，通过多年的研究和配套效果跟踪，公司舍去了二元回交方式而采用经过验证的、配套效果更佳的三系杂交配套模式。“三系杂交猪”是采用具有不同特点且验证杂交配套效果好的“三个品系猪（如经配套验证的长白 2*[长白 1*大白 1]）”杂交来生产“三系杂交母猪”。而“二元回交猪”是采用两个品种多次杂交的模式（如长白 1*[长白 1*大白 1]）来生产杂交种猪，但其杂交配套效果不如“二元杂母猪”和“三系杂交母猪”，影响繁殖性能和后代肉猪品质。换句话说，两种生产体系母本均一致，均采用“大白*长白”两个品种杂交的模式来生产“二元杂交母猪”，而父本不同。因公司品系资源较多，通过长期配套跟踪，三系杂交配套体系采用了与母本品系配套效果更好的不同品系的公猪，而二元回交生产体系采用的父本为与母本品系相同的公猪。

公司的“三系杂交配套”种猪生产体系，具有较好的杂交配套优势，生产出的猪既可以作为种猪使用，也可以做肉猪使用。

2.目前公司南北方区域非洲猪瘟疫情防控处于何种状态？

答：经与公司猪业一部（南方）和猪业二部（北方）技术总监沟通了解，公司非常有信心和有把握应对非洲猪瘟疫情防控常态化的新形势。公司在冬季北方发生的非洲猪瘟疫情中损失率低于行业平均水平；今年南方 5 月份较为干旱，雨水较少，公司也早已做好充足准备，在一季度开展春季百日行动，按照夏季防控标准进行检

查整改，完善防控流程，目前南方仅零星发现，防控效果较好。

3.请问公司的一季度成本为何这么高？

答：成本方面，一季度成本属于阶段性的异常波动，主要有几个方面原因：

（1）公司前期部分外购仔猪育肥后在一季度上市，外购猪苗成本比自产猪苗高。公司目前外购猪苗数量快速减少，自产猪苗数量大幅提高，该部分成本将极大降低；

（2）一季度肉猪出栏量同比下降，固定资产折旧和人员薪酬等费用分摊拉高单位成本。未来随着公司产能释放，这部分成本也将迅速下降；

（3）受冬季疫情影响，北方区域公司主动淘汰了部分低效种猪等，当期一次性计入营业成本，这块属于非经常性影响。

预计随着生产秩序恢复正常后，公司肉猪生产成本将回归正常水平。

4.请问公司外购部分猪苗的原因是？

答：公司外购部分猪苗，主要是基于在不亏本的前提下，增加产出，提高产能利用率，摊薄固定资产和人员薪酬等费用，稳定既有农户和员工队伍等。

5.请问公司猪业为何大力发展“公司+现代养殖小区”模式，是否因为非洲猪瘟疫情？

答：不是。“公司+现代养殖小区”模式最早于2017年即在公司养禽业务开始探索，那时尚未发生非洲猪瘟疫情，主要有以下几个方面的原因：

（1）国家政策的要求。近年来，国家对养殖农户的要求提高，单个农户办理有关资质证照等比较困难，效率较低，同时环保要求也大幅提高。“公司+现代养殖小区”模式由公司统一办理资质证照，统一拿地，统一按照公司工业化、智能化和自动化标准建设，做好三通一平，符合政府环保的要求，也有利于解决农户拿地困难、环保不达标等问题；

（2）现在养殖小区基本上由公司出资建设，有利于养殖资源的有效把控；

（3）农户统一入园，有利于公司集中管理；

（4）国家层面支持鼓励集约化养殖小区模式，养殖小区设备设施配套齐全，效

率可以大幅提高；

(5) 从成本效益上看，据测算，“公司+现代养殖小区”模式在成本控制上更有优势，养鸡业务“公司+现代养殖小区”模式将节省 0.5 元/只，养猪业务约节省 75-100 元/头。

因此，“公司+现代养殖小区”模式更有利于公司契合国家政策、资源把控、集中管理、效率提高和成本控制等。

6.请问“公司+现代养殖小区”和“公司+农户（或家庭农场）”两种模式管理难度差异？

答：以前“公司+农户（或家庭农场）”模式，公司服务部配有技术服务员，一个技术服务员约服务 20 户农户，经常需要驱车前往农户猪场，查看频次受到距离限制。

现在“公司+现代养殖小区”模式，采取相对集中化养殖，可以极大提高巡查频次，类似于商品住宅区的物业管理，降低管理难度，提高管理效果。

7.请问公司猪业农户（或家庭农场）育肥管理防疫体系是怎样的，防疫效果如何？

答：公司猪业合作农户（或家庭农场）按照公司统一标准和要求，主要靠“双六”的“硬件+软件”措施进行管理。

六大硬件配套：料塔-实现场外打料、进场消毒间-三段式冲凉房和物资消毒间、有效围蔽、防蚊网、猪舍更衣室、视频监控；

落实六大禁令：严禁人员随意进出，实行审批制度；严禁人员进猪场生活区不按要求洗澡更衣换鞋；严禁自带猪肉及肉制品入场；严禁物资不按要求消毒入场；严禁车辆进入；严禁小动物不圈养。

目前农户（或家庭农场）育肥层面防疫效果可以得到较好保证。

8.请问公司养猪业务出栏指引？

答：按照公司前期投苗和目标规划，预计公司出栏量将逐月提升，下半年出栏

量将有较大增幅，上半年和下半年出栏比例约为 1:2。按照公司目前高繁基母存栏数量及增长态势，公司今年出栏量目标约 1200 万头，明年约 2000 万头，后年再增加 800-1000 万头左右。在猪价行情较差时，公司出栏节奏也有可能适时调整。

9.公司现有商品肉猪产能、育肥产能、养殖小区育肥产能及规划？

答：公司现有商品肉猪产能约 4000 万头，即公司母猪场满负荷生产每年可以供给 4000 万头的仔猪；公司目前育肥总产能约 2400 万头；公司猪业新增育肥产能均为“公司+现代养殖小区”模式，目前规模较少，约 50 万头，年底有望累计达到 130-140 万头产能。预计到 2024 年，即公司五五规划末，公司“公司+现代养殖小区”模式和“公司+农户（或家庭农场）”模式产能将各占 50%左右。

10.请问公司 2019 年年报中提到的五五规划目标约 5600 万头肉猪出栏目标是否有变化？

答：目前没有变化，这是中长期的目标。公司会继续按照 5600 万头的产能进行布局配套，但出栏节奏将会综合考虑猪价等因素，会适度进行调整。

11.请问 2020 年全年和 2021 年一季度，公司养猪业务支付给农户的平均委托代养费约为多少？

答：2020 年全年，约 280 元/头；2021 年一季度，约 240 元/头。

12.当行业生猪养殖种源体系全面恢复后，成本和价格相比，预计以前会有多大的变化？

答：预计未来一段时间，非洲猪瘟疫情将长时间存在。相比以前，死亡淘汰率会有所提高，日常防疫消耗性成本也将会增加。因此行业平均成本将稍高于非洲猪瘟疫情发生前。同样，行业最低价格预计也将高于历史最低点。

13.从更长的周期来看，公司认为在中国养一头猪，正常的单头平均利润为多少？

答：公司认为，在非洲猪瘟疫情常态化阶段，200 元/头为正常合理利润。

（三）养禽业务

1.请简要介绍公司养鸡业务？请问公司养鸡业务转型升级情况如何？

答：公司目前养鸡业务发展比较稳健，一季度养鸡业务行情相对景气，综合行业供给和消费需求，**预计今年全年养鸡业务行情较好，将有较好盈利。**

对于公司而言，毛鸡增量容易造成市场价格下滑，公司希望常年稳健经营这项业务，因此目前毛鸡部分增加较少，预计今年增长 5% 左右。

公司养禽业务转型升级进展顺利。公司目前大力推行转型升级，增量部分主要为屠宰加工业务，增加适合屠宰的品种，实现毛鲜联动。2020 年屠宰后销售的生鲜鸡约 1.27 亿只，同比增长约 40%。目前公司肉鸡单班屠宰产能约 2.5 亿只/年。受政策和人们消费习惯转变的影响，大型城市中心均要禁毛禁活，近年来肉鸡鲜品屠宰发展较好，**今年一季度鲜品鸡业务开始有所盈利。**

（四）其他方面

1.关于公司治理和管理方面，请问公司股东和管理层、总部和下属养殖场、公司和合作农户之间是何种关系？

答：**股东和管理层面**，公司董事会现有 8 名内部董事和 4 名外部董事，其中管理层和董事会重叠较少，目前除黎少松董事也在经营层，其他董事均不负责日常经营执行工作。经营层中，因公司业务多元，公司层面现有 13 个总裁级高管（黎少松董事现兼任公司常务副总裁），来自全国各地，**绝大部分为职业经理人。**除常务副总裁、董秘、财务总监外，其他各副总裁基本各分管一项业务。同时，董事长和总裁职责分离，董事长主抓战略方向，总裁主抓业务执行。同时，公司还成了各专门委员会，促进公司治理的法制化。

总部和下属养殖场层面，公司 2016 年进行事业部制改革，具体业务由事业部管理，事业部总裁基本上都在公司总部担任副总裁。事业部下面分区域管理，每个区域公司管理 8-10 个生产的一体化养殖公司。区域公司也有生产技术部、财务部、行政综合部、销售部等各种部门，在事业部总的管理把控下，进行生产经营。

	<p>公司和合作农户层面，公司生产经营模式不断迭代，最早是“公司+农户”模式，然后发展成为“公司+家庭农场”模式，现正逐步升级“公司+现代养殖小区”模式，未来将向“公司+现代产业园区+职业农民”模式转型，公司与合作农户的关系本质并未发生变化，均为委托养殖合作关系，公司也坚持与农户合作共赢。</p> <p>2.关注到公司去年组织架构进行了大幅调整，请问目的是什么？</p> <p>答：核心目的是提高公司管理运营效率，提高管理精细化程度。</p> <p>公司于 2016 年进行事业部制度改革，之后一段时间管理定位不够清晰，职责关系不顺。为更好地对比和学习，提高管理精细化，降低管理跨度，公司于去年进行了组织架构调整，充分放权给事业部。</p> <p>3.请问公司如何控制饲料成本，防止原材料价格大幅波动？</p> <p>答：公司主要采用“集中采购为主，区域采购为辅”的采购模式，采购方式多为大宗采购，可以发挥规模优势，也会通过一些远期合同提前锁定原料价格。</p> <p>4.请问公司如何看待饲料行业？</p> <p>答：公司饲料基本上是自产自用，饲料厂基本上和养殖场相互配套，因此较少关注饲料行业发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 05 月 13 日