

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：202121

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <u>汇丰前海农业境外投资者小范围交流</u>
参与单位名称及人员姓名	HSBC Qianhai Securities-Andy Li、Yihui Sha；NF Trinity Capital（Hong Kong）-Dudu Hong；Nanfung Capital-Helen Zhu；HC Capital Management-Mengmeng Wang；Brandes Investment Partners-Louis Lau；Nomura Asset Management-Yuchi；Point72 Asset Management-Tianyou；Gaoteng Asset Management-Jason 等9位境外机构投资者。
时间	2021年08月23日
地点	温氏股份总部20楼会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务部总经理黄聪，投资者关系管理专员史志茹
投资者关系活动主要内容介绍	Q&A （一）养猪业务 1.请问公司今明两年出栏量规划？ 答：根据公司当前的出栏节奏，预计今年肉猪（含毛猪和鲜品）出栏量约1100-1200万头，明年计划目标约1800-2000万头。公司也会综合考虑未来的行情变化，适度调整出栏计划。 2.公司种猪生产模式相比2018年以前是否有较大变化？ 答：有较大变化。公司目前采用生产“二元杂”、“三系杂交配套”相结合的种猪生产模式，其中“三系杂交配套”与以前存在较大区别。公司以前是采用杜洛克*[长白*大白]的杂交体系，生产的猪表现出优秀的肉猪性状，瘦肉率、料肉比及抗

病性等方面均表现优秀，但繁殖性能较低，基本只能做肉猪养。2018 年以前，在公司母猪充足时，主要依靠这种种猪生产模式。2019 年起，在非洲猪瘟疫情状态下，为了快速补充母猪数量，公司的种猪生产模式调整为长白 2*[长白 1*大白 1]的“三系杂交配套”种猪生产模式。这种模式可以发挥种猪品系较为丰富的优势快速补充母猪，并且肉质也比二元回交方式好。未来，当公司种猪充足时，公司仍将坚持继续完善现有使用杜洛克作为父本的种猪生产模式；在种猪尚未完全充足时，将通过三系杂交配套快速补充母猪。

3.请问公司现有高繁母猪数量中高质量二元杂、三系杂交母猪比例？

答：公司现有高繁母猪存栏数量超 100 万头，其中高质量的二元杂、三系杂交母猪超 80%，母猪自供能力大幅提升，种猪体系可以实现自我循环。

4.请问公司母猪群体是否能够支撑未来出栏计划？

答：公司种猪生产模式已进行较大调整，目前可实现内部自循环。公司将根据未来的市场行情变化，及时补充和优化母猪群体，调整母猪结构，有效支撑未来出栏目标的实现。

5.请问公司前期成本较高的原因是？预计未来正常成本可以达到什么水平？

答：公司成本较高主要是前期高价外购猪苗出栏、产能利用率较低分摊较高固定成本、防非投入增加、外购部分种猪等原因所致。

正常年份，公司养猪业务完全成本 6 元/斤左右，属于行业前列。未来，非洲猪瘟疫情防控处于常态化阶段。考虑到日常性防疫生物安全体系运行、疫病损失等因素提高部分成本，预计未来正常水平为 7-8 元/斤左右。同时，成本还会受饲料成本、药物成本等市场因素影响，正常成本会存在上下波动。

未来成本下降空间主要为降低猪苗成本及非正常损失。公司下半年肉猪完全成本目标降至 10 元/斤左右，明年降至 8 元/斤以下。

6.请问可能制约公司未来产能释放的因素有哪些？

答：公司现有商品肉猪产能约 4600 万头，有效育肥饲养能力（含合作农户、家庭农场及养殖小区等）约 2400 万头，公司现有产能可以满足公司今明两年的发展需要。

现阶段可能制约公司产能释放的因素主要为市场行情、非洲猪瘟常态化影响、育肥饲养能力等。为提高公司育肥饲养能力，公司近期变更了部分可转债募集资金投资项目，调整部分种猪场项目为养殖小区项目，涉及育肥产能达 118 万头。

7.请问“公司+现代养殖小区+农户”模式与“公司+农户（或家庭农场）”模式相比，有哪些优势？

答：“公司+现代养殖小区+农户”模式是公司紧密型“公司+农户（或家庭农场）”合作模式的升级迭代。

对于公司而言，“公司+现代养殖小区+农户”模式更有利于公司集中管理、资源把控、成本控制和效率提高等。对于农户而言，小区由公司统一拿地，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，符合政府相关要求，有利于解决农户拿地困难、资金缺乏、环保不达标等问题。农户统一入园，园内防控设施齐全，养殖效率也可以极大提高。

据测算，“公司+现代养殖小区+农户”模式在完全成本控制上更有优势，约节省 75 元/头。同时，农户相当于自己做老板，能够极大提高合作农户的积极性，发挥主人翁精神。

8.请问“公司+现代养殖小区+农户”模式相比“公司+农户（或家庭农场）”模式，资本开支是否大幅增加？

答：相比于“公司+农户（或家庭农场）”模式，资本开支会有相应增加。养殖小区通过三种方式建设，包括公司自建、合作农户建设和地方政府专项产业基金投资等，养殖小区有利于公司集中管理、资源把控、成本控制和效率提高等，不同的建设方式，相应的结算方式也不同。

9.请问如何看待下半年的猪价？

答：从消费端来看，下半年属于我国的传统消费旺季，且喜庆节日较多，预计会带动猪价有所反弹。但具体何时反弹和能达到何种高度，目前无法判断。

（二）养禽业务

1.请问公司禽业鲜品业务现有产能、销售渠道及未来规划？

答：近年来，公司禽业大力推进转型升级。上半年，禽业鲜品销售约 6400 万只，同比增加约 29%，鲜销比例约 13%，近期鲜品鸡单日销售数量更是创下纪录，突破 80 万只，鲜品业务发展势头良好，上半年鲜品业务实现较好盈利。公司现有肉鸡单班屠宰产能约 2.56 亿只/年。

公司不断拓展禽业鲜品销售渠道，主要销售给批发商和代理商渠道等 B 端客户，主要有：一是机关团体，以工厂、学校、批发市场的大客户为主；二是餐饮连锁企业客户，如紫燕鸡、老乡鸡、真功夫等；三是在中心城市自建社区终端营销店，面向社会及周边批发市场批发；四是社区零售团购业务等；五是供应港澳地区。

公司制定的五五规划中 2024 年公司黄羽肉鸡中 30% 要以鲜品形态销售。

2.请问公司上半年肉鸡养殖完全成本和下半年目标？

答：公司上半年肉鸡完全成本约 6.2-6.3 元/斤，在现行饲料原料价格大幅上涨的背景下，成本控制较为理想。在现行饲料原料水平下，下半年完全成本目标约 6.3 元/斤。

（三）其他方面

1.请问在猪价下行的背景下，公司现金流是否会存在压力？

答：目前公司库存资金较为充裕。截至 2021 年 6 月末，公司财务流动比率为 1.67，速动比率为 0.83，相比上年末有所提升，处于行业合理范围，偿债压力适度，偿债能力较强。

公司除了养猪业务以外，还有养鸡、养鸭以及投资、动保、乳业、农牧机械等

	<p>多项配套和相关业务，均保持良好状态，可以提供较为稳定的经营性现金流；公司比行业早约半年控制资本开支；4月份公司发行 92.97 亿元可转债；公司已通过多种方式储备较多资金，融资渠道丰富，公司已申请未使用的各类融资工具种类和额度较多。</p> <p>2.公司除了养殖主业以外，还有金融投资业务，请问是如何考虑的？</p> <p>答：温氏金融投资业务开始于 2010 年，目前已成立广东温氏投资有限公司和温氏（深圳）股权投资管理有限公司两家子公司，均为私募股权管理人，主要业务范围包括股权投资、证券投资。子公司负责落实集团“资本驱动”战略，定位于战略投资及并购中心、财富管理中心、新产业培育中心和金融资产管理中心，有利于对冲主业风险。2020 年，温氏投资实现森麒麟、百亚股份等 6 家企业挂牌上市。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 08 月 23 日