

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：202132

| | |
|-------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" 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>券商小范围策略会（线下+线上）</u> |
| 参与单位名称及人员姓名 | <p>（一）天风证券小范围策略会（线下+线上）</p> <p>天风证券-吴立、陈潇、陈炼；鹏华基金-刘玉江、袁航、胡颖、朱睿、孟昊、金笑非、黄奕松、谢添元；平安资产-王晶、孙驰、张良、陈晓贤、童飞、吕泽楠；博时基金-于冰；广发基金-朱琪；睿远基金-周权；东方马拉松资管-孔鹏；万联证券-陈晓彬；国泰君安-周文渊；勤道资本-张攻；天风证券固收-李由；宽和投资-徐涵峰；润樽投资-袁胜乾；鸿翎基金-夏洋；深圳红筹投资-潘滨海等 53 位机构投资者。</p> <p>（二）华西证券小范围策略会（线上）</p> <p>华西证券-周莎；中信保诚基金-管嘉琪、常琦；大家资产-胡筱；中银基金-白洁；华商基金-常宁；融通基金-孙智莹；睿远基金-杨佳木；聚鸣投资-史书；中睿合银投资-杨坤山；相聚资管-彭文；宜江投资-扈航晨；永安国富资管-童诚婧；中海晟融资管-赵启；中金公司-祝捷；Cederberg Capital-Luke；Goldman Sachs Asia LLC-Trina Chen、Victor He、Christina Qin 等 27 位机构投资者。</p> <p>（三）投资者调研（线下）</p> <p>海通证券-陈阳、刘晶晶；广发基金-张东一、郑澄然、观富钦、田文舟等 6 位机构投资者。</p> <p>以上合计共 86 位国内外机构投资者参会。</p> |
| 时间 | 2021 年 12 月 08-09 日 |
| 地点 | 深圳；温氏股份总部 |

| | |
|----------------------|--|
| <p>上市公司接待人员姓名</p> | <p>副总裁兼董事会秘书梅锦方，证券事务代表覃刚禄，投资者关系管理专员史志茹</p> |
| <p>投资者关系活动主要内容介绍</p> | <p>Q&A</p> <p>（一）鸡猪综合</p> <p>1.请问养猪和养鸡行业现在处于行业周期什么位置？</p> <p>答：（1）养猪行业</p> <p>今年6月份、8-10月份猪价处于较低位置，10月份更是跌至近5元/斤的超低价格，超出多数市场参与者的预期，行业普遍亏损，整体进入行业周期下行筑底阶段。</p> <p>从供给端来看，产能有部分去化，但持续时间较短，产能尚未完全出清。目前处于周期底部震荡过程中。尽管近期生猪价格连续数周上涨，但从农业农村部公布的全国能繁母猪存栏数据来看，当前存栏量依旧高于正常水平，养猪产能去化还将持续，未来行情走势主要看产能去化的时间长短和深度。</p> <p>从需求端来看，除新冠肺炎疫情散状点发影响外，其他诸如腌腊等需求较为稳定，猪价主要看供给端情况。</p> <p>按照往年经验来看，春节过后一般是猪肉消费淡季，不排除出现猪价持续下探的可能性。乐观估计2022年下半年后猪价有可能进入下一轮周期的上行通道；悲观估计2022年仍处于社会平均盈亏平衡线位置，可能需要2023年才能进入下一轮周期的上行通道。当然，以上分析仅供参考，具体何时进入下一轮周期，个人无法精确判断，请投资者注意风险。</p> <p>（2）养鸡行业</p> <p>2020年，养鸡业受新冠肺炎疫情及2019年产能大增导致过剩等双重因素影响，行业亏损较为严重，行业产能有所去化。2021年二季度和三季度鸡价低迷，行业产能去化加速。近期黄羽鸡价格表现不错，乐观来看，预计已进入下一轮周期的上行通道，预计明年养鸡行业有正常合理的收益。</p> |

2.请问长期来看，公司肉猪和肉鸡平均单头/单只盈利约多少？

答：简单测算来看，2016-2020年，公司肉猪单头盈利350-400元左右，肉鸡单只盈利2元左右。

3.请问公司肉鸡和生猪屠宰业务发展现状及规划？

答：近几年，公司大力发展布局肉鸡和生猪屠宰业务，延伸产业链，主要是基于行业发展趋势及公司战略布局等方面考虑。

（1）公司2017年开始布局肉鸡屠宰业务，主要是基于符合政策引导、应对行情低迷时及时屠宰收储、符合现代年轻人的消费习惯、拓展销售渠道等多方面考虑。公司现有肉鸡单班屠宰产能约2.6亿只/年。公司五五规划为“532”比例，即未来黄羽肉鸡中50%以毛鸡形态销售，30%以鲜品形态销售，20%以熟食形态销售。

（2）公司2018年开始布局生猪屠宰业务，主要定位为“自我经营、自我发展”，在特殊时期为养殖主业配套。公司现有生猪屠宰产能150万头，后续将稳步推进屠宰产能投入，预计今明两年拟新增竣工产能约400万头。公司五五规划为“82”比例，即80%以毛猪形态销售，20%为屠宰后鲜品形态销售。

未来，公司会按照既定规划，持续推进肉鸡和生猪屠宰加工业务的布局和发展。

（二）养猪业务

1.请问公司近几月生产指标是否有所改善？

答：自公司生产出现反转后，各项核心生产指标出现明显改善，母猪供种和育肥管理等诸多方面能力提升。公司窝均健仔数维持在10.2-10.3头左右水平，相比2020年度有大幅提升；猪苗生产成本稳定在430-440元/头左右，相比年初的650元/头大幅下降；料肉比维持在2.8左右；上市率提升至88%左右；委托代养费稳定在190元/头左右。同时，配种分娩率、PSY、基母死淘率、产保死淘率等指标也得以进一步优化。

相比于非洲猪瘟疫情影响之前水平，公司相关生产管理方面还有较大的改善空

间，公司也将进一步做好生产管理，努力全面恢复至非洲猪瘟疫情之前水平。

2.请问公司前期高价外购仔猪是否已经消化完全？11月份出栏肉猪里面，外购仔猪育肥占比为多少？

答：至11月底，公司前期高价外购仔猪基本消化完全，符合公司前期规划，之后出栏肉猪基本均为公司自产猪苗育肥，整体育肥管理恢复正常，甩掉阶段性异常波动的历史成本包袱。11月份出栏肉猪里面外购仔猪育肥仅占7%左右。

3.公司在前期投资者沟通中，说今年完全成本年底目标为8.7元/斤左右，请问公司第三季度、10月份和11月份综合养殖（含外购猪苗育肥和自产猪苗育肥）的完全成本分别为多少？是否呈现持续下降趋势？

答：随着公司外购猪苗逐步出清，降本增效工作初见成效，公司肉猪养殖完全成本呈现持续下降趋势，公司11月份综合养殖（含外购猪苗育肥和自产猪苗育肥）的完全成本约8.8元/斤，相比于第三季度11元/斤左右、10月份9.5元/斤左右下降明显，已基本实现公司年底成本目标水平，为实现明年的成本管理目标打好基础。

公司将进一步跟踪降本增效专项工作，做好生产管理，降低生产成本，实现成本目标。

4.请问公司今后三年出栏量目标为多少？未来发展制约可能来自于哪些方面？公司将如何解决？

答：公司今年肉猪（含毛猪和鲜品）出栏目标为1100-1200万头，1-11月份已销售肉猪（含毛猪和鲜品）1199万头。公司2022年出栏初步规划为1800-2000万头，2023年约再增加800-1000万头。公司也会综合考虑未来行情变化，适度调整出栏计划。

公司未来发展的制约可能来自于饲养能力和能繁母猪规模等几方面。

产能方面，公司现有猪场竣工产能约4600万头（即目前公司的种猪场满负荷状态时，能繁母猪按正常生产性能可产出的商品猪苗量为4600万头），育肥端有效饲

养能力（含合作农户、家庭农场及现代养殖小区等）约 2600 万头，相比于公司未来产量规划，有效饲养能力可能存在制约。公司将主要通过以下方式解决饲养能力制约问题：对于部分流失的、已有猪舍且达到公司养殖标准的合作农户，公司秉承人性化的态度，坚持“共同富裕”的理念，重新评估其猪舍等标准，如达到公司要求，可以重新签订合作协议。公司也会适当开发一些新的农户与公司合作。公司未来新增饲养能力主要依靠“公司+现代养殖小区+农户”的经营模式，充分利用部分地区政府的扶贫产业基金，建设养殖小区，提高饲养能力。同时，公司也会尝试利用部分闲置的猪场，进行肉猪育肥。人员方面，公司中基层管理干部团队充足且稳定，一线饲养员未来需要通过社会招聘等渠道进行补充。公司拥有完善的培训体系进行培训，可以解决一线员工数量和素养的制约。

能繁母猪方面，公司现有高性能能繁母猪约 110 万头，可以满足今明两年的发展规划。公司能繁母猪数量为动态变化的，近一年来主要是优化种猪结构。公司后备母猪数量充足，待未来猪价行情明显好转，公司将根据能繁母猪更新情况及时补充，满足发展所需。

5.请问公司三系杂交配套种猪生产模式有何优势？

答：公司目前主要采用生产“二元杂”和“三系杂交配套”相结合的种猪生产模式。

公司研究三系杂交配套种猪生产模式已有 10 余年的时间，通过多年的研究、选育和配套筛选，相比二元杂交及回交模式，长白 2*[长白 1*大白 1]的三系杂交配套种猪生产模式生产出的三系杂交母猪，**具有更好的杂交优势和配套效果，其繁殖性能更具优势、制种速度更快、成本更低，比二元杂交母猪平均一窝可多生 0.5-1 头。**

未来，公司的杂交种猪生产模式将回归到非瘟前经严格选育测定的高性能杂交种猪生产模式。

6.后非瘟疫情时代，请问公司如何看待“公司+农户（或家庭农场）”和“自繁自养”

两种模式？

答：后非瘟疫情时代，公司依旧认为，每种模式都有各自的优缺点，疫情防控最重要的是做好管理，重在防控措施做实做细，重在一贯坚持，公司经营模式可以实现有效防疫。

在经营模式上，公司大的方向不会改变，仍以与农户合作为主要方向，尤其是今年国家提出“实质性推动共同富裕”战略，公司会坚持采用“公司+农户（或家庭农场）”及“公司+现代养殖小区+农户”的模式。过去两年，合作农户的老旧猪场已经按照公司的标准和要求完成升级改造，公司将持续与农户共同成长，带动农户一起奔康致富，为乡村振兴贡献温氏力量。

7.请问下一轮周期顶部是否可以达到本轮周期的高度和持续时间？

答：预计很难回到本轮周期的高度和持续时间。经过近两年非洲猪瘟疫情防控实践，行业普遍建立依靠筑高筑牢生物安全防控体系的方法进行防控，防控卓有成效，即使疫情反弹或者新发，预计也不会造成过去两年因缺乏防控意识和缺少防疫经验导致的巨大损失，产能被动去化幅度会小于本轮周期。

8.请问公司如何看待养猪行业市场集中度提升趋势？

答：从近几年政策引导和行业企业扩张情况来看，规模化和集中化的趋势不会改变，但在猪价下行期，行业中大型企业扩张速度减缓，市场集中度提升速度可能会有所减缓。

9.请问公司生猪屠宰业务产品和渠道主要是哪些？

答：目前公司生猪屠宰业务主要为初加工，通过白条、分割肉和冻品等产品形态进行销售。销售渠道目前主要是B端客户，包括大型农贸批发商、商超、食品加工企业、餐饮企业、新零售企业等。

10.请问公司目前是否大量参与生猪期货套保业务？

答：没有。公司已储备专业的期货人才和团队，研究和跟踪分析生猪期货和现

货价格走势，为公司中长期生产和销售提供信息支持，实际参与套期保值操作次数不多。

（三）养鸡业务

1.请问公司肉鸡养殖业务发展如何？

答：今年以来，公司养禽业务生产成绩各项核心指标均持续保持行业领先地位，相关指标在 10 月份达到高点后仍进一步提升，行业竞争优势明显。11 月份肉鸡上市率提高至 95.4%，多月处于公司历史最优水平；料肉比降至 2.8，达近两年最优水平。

公司 1-11 月份，共出栏肉鸡（含毛鸡和鲜品）超 10 亿只。其中，肉鸡鲜销比例进一步提升，1-11 月份鲜销比例提升至约 14%。前期公司所披露的肉鸡养殖完全成本为包含鲜品的外销成本，因增加部分屠宰加工和销售费用，相比于毛鸡出栏成本较高。公司 11 月份肉鸡养殖完全成本（包含鲜品的外销成本）降至 6.5 元/斤，毛鸡出栏成本约 6.3 元/斤，在饲料原料成本大幅上涨的背景下，养殖成本在行业中具有较强的竞争优势。

未来几年，公司预计每年保持 5%左右的出栏增幅。其中，毛鸡部分规模较为稳定，未来增长主要以增加适合屠宰品种的产量为主。

总体而言，公司养禽业务生产成绩进一步提升，转型升级成效越来越好，行业竞争优势愈发明显。

（四）其他方面

1.请问公司近几年组织管理架构、激励方式和管理制度上等各个维度上有何变化？

答：非洲猪瘟疫情发生以来，公司组织管理架构、激励方式和管理制度等方面较大变化。

（一）组织管理架构方面

公司不断优化组织管理架构，持续探索新的组织管理机制，提高管理效率和精

细化水平。公司去年 7、8 月份进行组织架构调整，将原养猪事业部拆分为种猪事业部、猪业一部和猪业二部，进行精细化管理。今年 10 月底，为促进公司种猪和兽药业务的发展，撤销种猪事业部、大华农事业部，相关管理职能由中芯种业和肇庆大华农生物承接。

同时，为适应当前和下阶段形势，公司持续推动组织优化，实行扁平化管理，集中资源优势，提升经营成效和行业竞争力。公司已选取 5 个养猪区域公司作为组织优化试点，通过减少管理层级、实现专业线管理，明确专业线职责，突出三级公司经营责任主体，提升管理效率和专业性，并在试点中不断优化完善组织管理架构。

（二）激励方式方面

非洲猪瘟疫情发生后，公司通过各种激励方式留住人才，完善激励机制，落实考核目标，实现精准激励。如通过设置专项奖励和一场一策等激励手段，激励基层干部员工；同时利用股权激励计划等工具，设置务实的归属考核指标，精准激励干部骨干。通过以上各种方式，进一步提升干部员工的信心和稳定性。

（三）管理制度方面

考核方面，实行各层级干部考核机制和末位淘汰制，强化内压考核；采用竞聘和选聘相结合的方式选拔人才，并建立健全“红黄绿灯”预警和“红黄牌”评价机制，持续优化组织和人员。

监察方面，加大监察力度，有效监督和震慑损害公司利益行为。加大干部及关键岗位管理监督，提升队伍正气。同时，实施审计巡查制度，并加强工程建设等专项审计和财务核查，实行销售及资产安全举报奖罚制度，查找内控漏洞，完善管理制度。

今年以来，公司制定较为刚性和严格的配套制度，并加大巡查力度，如发现贪污腐败或工作担当投入不够导致失职等现象，对责任人员及时进行处理，处理力度也较以往更加严格。公司全体干部员工的担当及正气得到了明显的提升，损害公司

| | |
|----------|--|
| | <p>利益及人浮于事现象明显减少。</p> <p>2.请评价下公司的经营风格？</p> <p>答：公司自 1983 年开始养鸡，1997 年开始探索养猪，至今已近 40 年。公司经历过多轮大大小小的行业周期，对周期性波动一直抱有敬畏之心，因此公司经营原则为“稳健发展，风险可控”。未来，公司仍坚持稳健风格，争取获得合理收益，扎实走好每一步。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2021 年 12 月 12 日 |