

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：202119

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	易方达基金-张胜记、张坤、王坤、于博、王蕾、牛艺杰、包正钰、周光远、陈礼昕；大成基金-徐彦、李博、李燕宁；南方基金-张延闽；广发证券-钱浩；海通证券-陈阳；国泰君安-沈嘉妍；招商证券-熊承慧；天风证券-张依玮；中泰证券-严瑾；华西证券-施腾；华创证券-陈鹏；华泰证券-冯鹤；鹏华基金-谢添元；明达资产-肖铎；宝盈基金-吉翔；盈峰资本-刘东渐；九泰基金-卢凯；深圳同威投资-裘伯元；中融基金-陈方园；前海开源-石峰；前海鼎业-陈志雄；上海瑾拓投资-廖泽凌；上海雅策投资-黄鹤翔；凯丰投资-李倩；生命保险资管-李燕玲；上海优优财富-黎亮；海富通基金-瞿顾凯；中信资管-魏喆等 40 位机构投资者。
时间	2021 年 07 月 26 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，证券事务代表覃刚禄，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	<p>一、公司半年度生产经营情况介绍</p> <p>根据半年度业绩预告，公司半年度归母净利润为-22.6 至-25.6 亿元，其中含计提事项约 7 亿元。公司上半年共销售肉猪（含毛猪和鲜品）约 469 万头，其中 6 月份肉猪出栏量重回百万头级别；肉鸡（含毛鸡、鲜品和熟食）约 4.84 亿只，其中鲜品约 6400 万只，熟食约 660 万只；肉鸭销售约 2700 万只。</p> <p>今年以来，公司紧紧围绕“勇改革、严治企、强经营，打造企业竞争优势”的</p>

主线开展相关工作，主要工作如下：

（一）推动猪业生产全面恢复

1、集中精力，全面推广云南防非模式

今年公司集中精力，做好猪业管理工作。在防控过程中，公司云南养猪公司通过硬件和软件的严防死守，防控效果较好，为公司开辟了一条成功的防控道路。公司提拔原云南养猪公司总经理为公司副总裁兼猪业一部总裁，旨在大力启用一线有成功经验的人才，全面推广有效的防控模式。

2、打造高繁母猪群

公司目前高繁母猪存栏比例稳健提升至 **95%左右**。公司目前主要采用“二元杂”、“三系杂交配套”（往期投资者关系活动记录表有相关记载和介绍）的种猪生产模式，快速补充种猪，母猪自供能力大幅提升，种猪体系已经可以实现自我循环。

3、生产成绩全面好转

上半年公司猪业生产出现明显的拐点，生产技术指标出现明显的好转。如公司6月份窝均健仔数提升至10以上，自产猪苗投苗量逐月攀升，猪苗生产成本持续下降，6月底降至**470元/头左右**，部分优秀的种猪场低于350元/头，6月份肉猪出栏量重回百万级别。公司将继续提高生产成绩，打牢基础。

（二）禽业生产经营水平提高，有较好盈利

上半年公司禽业发展较好，有较好盈利，**相比去年同期大幅扭亏**。公司现阶段养禽业生产成绩，达到历史最优水平，如上半年上市率超94.5%，多月维持历史最优水平（最高为2018年上半年的94.58%），料肉比低于2.9，接近2018和2019年水平，**生产成绩处于行业领先水平**。同时，公司禽业大力推进转型升级，上半年销售鲜品同比增加约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**；大力执行**毛鲜联动**灵活销售策略，提升经营技巧和水平，**毛鸡和鲜品哪个价格高就以何种形态销售**，上半年鲜品实现较好盈利。公司现有肉鸡单班屠宰

产能约 2.56 亿只/年。公司禽业转型升级工作整体效果明显。

（三）严控成本

公司经历多轮完整的周期，有充足的行业经验。公司从去年开始判断猪周期进入下行阶段，即提出严控成本的策略，公司工作主要体现在以下几个方面：

原料采购方面，**强化与大型原料企业战略采购，锁定中远期合同，成本远低于市场主流采购报价。**同时，加快办理进口资质，使用国外优势原料。营养配方方面，大量采用优势原料，猪料 6 月成本环比降低 120 元/吨，公司也一直在探索低蛋白日粮方案，**现在蛋白类豆粕约为 8-10%，低于社会平均水平。**

养殖成本方面，2021 年上半年肉鸡完全成本约 6.2-6.3 元/斤，其中鸡苗、药物、委托代养费等均大幅下降。**剔除饲料原料上涨因素，完全成本较去年同期下降 0.75 元/斤，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。

上半年肉猪养殖完全成本约 12.5 元/斤（不含淘汰母猪等的其他盈亏），属于阶段性的异常波动，主要原因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、防非投入增加等。公司 4、5、6 月自繁苗完全成本呈逐月下降趋势。公司自 5 月起暂停外购猪苗，预计四季度成本回归正常。就目前的防控水平和要求来看，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。

（四）调整发展节奏，注重发展质量

相比于发展速度，公司更加注重发展质量和稳健经营。公司去年下半年预料到周期下行，重新调整了建设规划和节奏，目前正按照既定计划和节奏稳步推进建设。公司现已批复可开工的猪场布局产能超 6000 万头，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），**暂不需要大规模资本开支。目前公司主要工作聚焦于尽快达产，利用好现有产能。**

公司上半年全面开展降本增效。费用方面，除财务和股权激励外的其他费用与上年同期基本持平。办公及日用品、接待费等可控费用下降明显，同比下降 20%、45%左右，费用控制效果明显。

（五）严治企，练内功，激活力

上半年，公司通过强化内压、监察和激励机制等多种措施练好内功，激发企业活力。

近两年公司持续推进“固本强基、稳健致远”策略，**公司现已步入正常发展轨道。公司猪业生产体系和生产成绩持续恢复，养鸡业务市场竞争优势越来越明显，转型升级成效越来越好。**公司整体面貌焕然一新，干部队伍更有信心、干劲和激情，也更加稳定，公司管理能力和水平也得到大幅提升，公司竞争力显著提升。

下半年公司将持续强抓降本增效工作，优化组织和人员，严控费用；抓住禽业消费旺季，提高经营技巧，强化经营，降低成本，增收增效。历史证明，顺境期是公司的发展机遇期，逆境期是公司的管理机遇期，每次公司经历行业周期低谷耐心蓄力之后，都会迎来新一轮的发展。

二、Q&A

（一）养猪业务

1.公司之前提到今年肉猪出栏目标为 1200 万头，明年目标为 2000 万头，请问在行业周期下行背景下，是否有变化？

答：**暂时没有变化。**公司目前有足够的产能配套能力，但是否要达到出栏量目标，公司会以争取更大的效益为经营目标，综合考虑下半年猪价情况及公司经营能力，保证公司整体稳健经营。

2.请问公司猪业养殖小区现有产能、产出及未来产能规划？

答：相比于“公司+农户（或家庭农场）”模式，公司目前猪业养殖小区竣工产能较小，产出也较少。根据国家环保、产业发展等政策导向，公司目前新增产能均

采用“公司+现代养殖小区”模式，预计五五规划结束即 2024 年，“公司+农户（或家庭农场）”和“公司+现代养殖小区”两种模式产能将各占 50%左右。

3.请问公司现有母猪群体情况及未来目标？

答：去年起，公司开始着手优化种猪质量。截至 6 月底，公司能繁母猪约 110 万头，后备母猪约 50 万头，种猪群体质量大幅提升，高繁猪比例提升至 95%左右，近两月窝均健仔数提高至 10 以上。公司育种供种能力逐渐恢复，在猪周期下行、行业大量淘汰低效母猪的背景下，公司也适当调整目标，以满足今明两年的生产为目标，以优中选优为原则，初步规划年底高质量能繁母猪约 130 万头，高质量后备母猪约 80 万头。

4.请问云南模式是什么样的？公司猪场防控体系是怎样的？

答：公司目前全面推行云南模式，整体防控原则是“净污分区、单向流动、有效消毒、有效监控、区域受控”，做到有效防范。

具体操作流程为：坚持“两条腿”走路——硬件上建立生物安全防控线、软件上坚持全面检测监控。

（1）硬件上，建立生物安全防控线。以线为场，人、车分流，污物独立处理，分段防控。现配备有检测实验室、洗消中心、物资中转站、人员隔离站、专用运输车、散装料塔、后备猪饲养室、场内扩繁线等硬件设施。

（2）软件上，坚持全面检测监控。开展全覆盖检测和网格化管理；开展全面的“三早”及应急演练；制定、完善和不断优化生物安全防控手册和生物安全管理流程；增加专门的防非人员等。

一般公司人员从外部进入猪场需要经过 3 道安全防线，采样检测 2 次（基本上 3 小时出结果），洗 4-5 次澡，隔离 2-3 次，每次隔离时间 12 小时以上，车辆和物资进入猪场均需要经过 3 道安全防线。公司防控水平显著提高，防控效果较好。

5.请问目前与公司合作的农户（或家庭农场）如何防控非洲猪瘟等疫情？

答：首先合作农户（或家庭农场）较为分散，在防控上具有天然的优势，这与新冠肺炎疫情禁止人群聚集道理类似，可以减少接触频率。其次，合作农户（或家庭农场）进场物资单一，容易进行洗消。

过去两年来，公司已协助合作农户（或家庭农场），按照公司生物安全防控要求，对硬件进行升级改造，如增加围蔽、料塔、三道洗消防线、猪舍更衣室、防蚊网、视频监控等设施，同时在软件方面，制定严格的防控标准流程，并监督合作农户（或家庭农场）严格遵守。现在农户进入育肥场需要经过 2 道安全防线，车辆和物资进场需要经过 3 道。在这种高标准的防控要求下，农户端的整体防控水平大幅提高，防控体系逐渐完善。

6.根据委托养殖合同，如果与农户合作时猪只死亡，请问责任和损失如何分摊和确定？

答：一般情况下，公司投放给农户的猪苗在 21 天内出现质量问题，公司承担相应的责任和损失；21 天后，如果是因为农户管理不到位导致猪只死亡，农户承担相应的责任和损失，在结算委托养殖费用时体现。当然特殊情况可以友好协商解决。公司与合作农户（或家庭农场）成果共享、风险共担、互信互利。

（二）管理层面

1.请问公司为应对猪周期下行，已经做了哪些准备？

答：为了应对猪周期影响，公司主要通过以下方式，做好相关准备：

- （1）比行业早半年控制资本开支；
- （2）公司现有库存现金充裕，融资渠道丰富；
- （3）公司 4 月份成功发行可转债，募集了 92.97 亿元；
- （4）上半年已筹备较多资金，确保资金安全；
- （5）公司现有包括美元债、公司债、中期票据、超短融、商业银行综合授信等各类融资工具剩余额度充足。

	<p>公司目前生产节奏稳定，生产经营有序开展。</p> <p>2.请问公司在内压、监察和激励方面，主要通过哪些方式从严治企、激发活力？</p> <p>答：内压方面，公司通过各层级及干部考核机制、竞聘上岗、业绩排名公示、末位淘汰、“红黄绿灯”预警和“红黄牌”评价机制等方式加强内压，持续优化组织和人员。</p> <p>监察方面，公司加大干部及关键岗位管理监督、实施审计巡查制度、进行工程建设等专项审计和季度财务核查、执行销售及资产安全举报奖罚制度，提升队伍正气，企业整体风气焕然一新。</p> <p>激励方面，公司坚持“齐创共享、先创后享、多创多享、不创不享”的企业文化新理念，强化目标管理和结果导向，并通过专项奖励、一场一策、股权激励等多种激励手段，强化责任主体，落实考核目标。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年07月27日