

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：202110

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	广发证券-王乾、钱浩、周舒玥；招商基金-付斌、曾子潇；中欧基金-李波、胡万程；万家基金-刘洋、耿嘉洲、邱庚涛、束金伟、王琴；兴证全球基金-翟秀华、高群山、张睿、闫兆虎、薛怡然、邓荃文、厉之千、黄志远；国泰基金-刘波、胡运昶、黄志翔等 23 位机构投资者。
时间	2021 年 04 月 27 日
地点	上海
上市公司接待人员姓名	副总裁兼董事会秘书梅锦方，公司财务部副总经理邵旺志，证券事务代表覃刚禄
投资者关系活动主要内容介绍	Q&A 1.请问公司目前养猪业释放出哪些积极的信号？ 答：公司养猪业务在一季度呈现出积极向好的信号：公司高繁母猪存栏比例持续提升，目前超 85%，公司将持续优化母猪群体结构；自产猪苗季度环比增加约 31%；自产猪苗成本同比大幅下降；猪苗投放量季度环比大增 46%。其中 3 月份单月投苗量创近一年来新高。肉猪存栏数也创近一年来新高。同时，单月种猪分娩窝数、窝均健仔数等生产技术指标均出现明显拐点，公司养猪业整体趋势积极向上。 2.请问公司在最新一期的股权激励方案中，为何选择畜禽产品总销售重量为考核指标，而非利润指标？ 答：首先，基于公司当前对经营形势判断，随着公司有效产出攀升，养殖成本

降低，未来两年，在正常行情下，公司畜禽产品均可顺利销售，有较好盈利，取得较好的经营业绩。

对于农牧企业，产品价格行情波动对利润影响较大。因此，公司前几期股权激励，均设置发展型指标，未设置利润指标。公司希望激励对象将重心回归到生产上来，专心做好生产经营工作，而不是过分关注肉猪、肉鸡产品价格对考核目标的影响，减少由于市场行情大幅波动对激励对象的工作造成影响，激励干部员工鼓足干劲，增加有效产出。

在公司第二期股权激励中，公司还设置了净资产收益率指标，但考虑到近年行业对标企业资产负债率较高，而公司资产负债率较低，此指标无法完全真实反映公司经营成果的实际情况。基于公司主营业务中禽类、猪类产品占比较高，其他业务多元发展等特点，公司采用反映实物生产量增长的发展指标，符合公司的目标管理体系，切实体现公司干部员工的生产经营成果，继而达到激励干部员工的效果。

公司实施本期股权激励计划，有利于公司留住优秀的干部和员工，对吸引新进员工加入和留下也有很大的作用，有利于公司持续发展，稳住经营团队。

3.请问公司一季度养猪业务微亏的主要原因是？

答：主要是价格和成本两方面因素综合所致。价格方面，春节后生猪价格开始下跌，3月份猪价下跌有所加速。成本方面，一季度成本波动异常，主要是部分外购仔猪育肥后在一季度上市，相比于自产猪苗，外购猪苗成本较高，导致商品肉猪成本较高。随着公司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；其次，肉猪出栏量同比减少，费用分摊拉高单位成本，如固定资产折旧和人员薪酬等，未来随着产能释放，该部分成本也将迅速下降；第三，北方区域公司受疫情影响，主动淘汰了部分低效种猪等，当期一次性计入营业成本，这属于非经常性影响。随着公司生产秩序恢复正常后，生猪成本将回归正常水平。

4.请问未来公司生猪养殖完全成本下降目标是？公司一季度成本是经常性波动，还

是异常波动？下一步将如何降低完全成本？

答：公司 2021 年全年肉猪完全成本目标为 10-11.5 元/斤。至年底出栏量快速提升后，公司肉猪完全成本有望降至 10 元/斤以下。目前公司有经营成绩较好的区域公司完全成本可控制在 8 元/斤左右。公司明年肉猪养殖业的完全成本目标为 7-8 元/斤。

公司一季度肉猪完全成本属于异常波动，主要是猪苗成本较高、商品肉猪产出较低、北方区域公司淘汰部分低效母猪当期一次性计入营业成本等所致。预计随着公司外购猪苗减少，自产猪苗增多，将大幅降低猪苗成本；产出提高后，人员薪酬及固定资产折旧费用等均将显著降低。在育种体系上，公司种猪场也会努力实现自我配套和自我循环父母代种猪供应，持续改善和降低肉猪生产成本。

5.2020 年全年，公司养猪业务支付给农户的平均委托代养费是多少？一季度呢？未来在低价期，是否也会给农户较高的委托代养费？

答：2020 年全年，公司养猪业务委托代养费约 280 元/头；2021 年一季度，约 240 元/头。

公司委托代养费的给付是综合考虑当地农户的社会收入水平和市场行情，整体处于动态调整过程，不会一成不变。

6.请问公司肉猪出栏的节奏指引？

答：按照公司前期投苗和目标规划，4 月份出栏量可能仍较低。预计从 5 月份开始，出栏量逐月提升，下半年出栏量将有较大增幅。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，明年超 2000 万头，后年再增加 800-1000 万头左右。

7.请问公司一季度出栏的肉猪中，有多少为外购猪苗？公司今年外购仔猪节奏为？

答：约 30%。预计在仔猪价格较低时，7 月份以前，公司仍可能适当外购部分仔猪。但随着公司自产苗供给增加，外购猪苗将大大减少。

8.公司南方是否已做好雨季疫情防控工作？公司认为防控非洲猪瘟疫情的关键因素是什么？

答：一季度以来，公司南方养猪单位开展春季百日行动，按照夏季防控标准进行全流程巡查督查，将问题归零，为迎战夏季雨季防疫已做好充足准备。

在过去一年来，公司猪场均已配套必要且完善的防疫设施，硬件标准大幅提升。能否做好雨季疫情防控工作，关键在于员工能否严格按照公司标准和要求执行到位。公司已加强管理，做好监督落实工作，相信能够顺利防控。

9.资本市场对“公司+农户（或家庭农场）”模式能否应对非洲猪瘟疫情存在疑问，请问公司如何看待？

答：并非养殖模式问题。每种模式均有存在的合理性。一季度，公司有采用“公司+农户（或家庭农场）”模式的区域公司，经营业绩也较好，完全成本可控制在8元/斤左右，与自繁自养模式成本相似，印证了并非模式导致的成本差异。

公司育种技术基础扎实，目前也借鉴了二元回交体系方式，这种体系技术难度不大，可以快速补充母猪，有效支撑公司现阶段生产。较早之前，公司并没有采用这种方式，坚持原有育种体系补充种猪数量，导致高效种猪补充较慢，肉猪有效产出较低，肉猪成本较高，这与“公司+农户（或家庭农场）”模式没有关系。“公司+农户（或家庭农场）”模式同样可以做好生物安全防控工作，反而因为单个农户养殖场涉及人员少、物质交换少，流程简单，更容易落实生物安全防控措施和流程。

10.资本市场担心农户育肥阶段的管理水平，请问实际情况是怎样的？

答：在非疫情常态化下，是否能够有效防控，主要看生物安全硬件设施和个人对制度标准的执行情况。经过过去一年的努力，公司已严格要求农户按照公司标准做好防疫措施配套，升级硬件设施，养户管理员对合作农户进行跟踪监督。

现在农户防疫意识提高，生物安全措施实施到位，防非效果很好。

11.公司大力推行“公司+现代养殖小区”模式，是否意味着公司将放弃“公司+农户

（或家庭农场）”模式？

答：未来一段时间内，公司将两种模式同步并行存在。存量上，仍以“公司+农户（或家庭农场）”模式为主，增量上，基本上都采用“公司+现代养殖小区”模式。公司也会综合考虑地理位置等因素，选择合适的养殖模式。预计到2024年，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。

12. 请问“公司+现代养殖小区”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”模式是公司紧密型“公司+农户（或家庭农场）”合作模式的升级。“公司+现代养殖小区”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。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，符合政府环保的要求，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，有利于公司集中管理，防控设施齐全，效率可以极大提高。同时，现在养殖小区基本上由公司出资建设，有利于资源把控，避免农户被抢现象发生。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。同时，农户相当于自己当老板，能够极大提高合作农户的积极性，发挥主人翁精神。

13. 公司如何看待今年后续猪价？

答：根据往年经验，5月份后逐步进入年度消费旺季，预计对猪价反弹有所支持，下半年可能呈现震荡回调行情。

14. 公司每月披露的主产品销售情况简报中，猪价比同行较高的原因是什么？

答：主要有以下几个方面的原因：公司生猪养殖布局合理，有较好的区域优势；公司生产的肉猪产品，品质较好，在市场上认可度高；公司公布的主产品销售情况

简报中的商品肉猪价格，均为毛猪和鲜品，不包含淘汰母猪。

15.请判断未来一段时间生猪养殖行业，是否会出现持续的高成本高价格行情？

答：从总体上来看，目前猪价处于下降通道中，但存在阶段性波动，何时落至底部，具体时间和具体价位目前还难以预测。未来非洲猪瘟疫情防控将处于常态化阶段，防控成本增加，整个行业的养猪成本相比往年均有所上升。对于公司而言，公司将降本增效作为公司下一阶段的重点工作。公司将通过增加产量释放产能、优化管理方式、完善好整个育种、营养、防控等养殖体系等方式大幅降低成本。

16.公司能繁母猪群体现状及未来规划？

答：到 2020 年底，公司存栏约 110 万头能繁母猪，其中高繁母猪比例提升至 85% 以上。根据发展规划目标，预计到 2021 年底，公司能繁母猪数量将达到约 180 万头，后备母猪约 80 万头，高繁比例进一步提升和优化。

17.二元回交体系有无弊端？

答：短期来看，在高猪价期，市场更加关注数量；长期来看，在低价期，品种和品质更为重要。二元回交体系可以提高补充母猪数量的速度，在品质方面可能会有所下降。在低价期，能否占据优势，将主要取决于育种体系带来的品质和成本的贡献度。公司育种体系较为完善，基础扎实，技术优势明显。

18.公司将原养猪事业部拆分为种猪事业部、猪业一部、猪业二部，请问公司在管理考核上有何变化？

答：首先，从公司层面，今年公司的管理考核比以往更具体、更注重落实、更到位、更细化。其次，养猪事业部拆分以后，管理更加精细到位，定位更加清晰，在企业内部形成了较好的竞争和学习的氛围，在业绩考核方面具有协同性，更易于落实到位。

19.生猪期货上市后，公司将如何利用生猪期货工具？

答：公司已储备好相关期货专业人才，组建专业的生猪期货团队。生猪期货对

	<p>未来猪价有一定的指导意义。短期来看，公司会以研究为主，适当参与，主要研究生猪期货走势和生产、行业的关系，为未来的生产及销售提供信息支持。</p> <p>20.据公开报道，公司去年年底从国外引入几百头原种猪，请问为何公司不多引进一些呢？</p> <p>答：经过二十多年的积累，公司猪业建立有完善健全的育种体系。一直以来，公司育种体系讲求精细化，从曾祖代、祖代到父母代、商品代，重视优良的血统和基因。公司从国外引进原种猪，主要是用来研究，并可扩充育种素材，选留优质基因，提高育种体系新优势，培育出质量更高、性能更强的种猪。</p> <p>21.请问公司禽业发展较好的逻辑是什么？</p> <p>答：禽业周期较短。2020年禽业经历了行业低迷的一年。2021年行情有所好转。</p> <p>供给方面，2020年禽类养殖市场低迷，行业受挫，产能供给有所降低。</p> <p>需求方面，2021年国内消费恢复，大型工厂、饭堂、团餐等需求较大，公司产品配套完善，深受客户喜爱。在过去一年，公司聚焦降本增效，成本控制较好。预计今年会有较好的收益。</p> <p>22.请问公司目前土地储备如何？</p> <p>答：目前公司土地储备非常充足，可以满足公司现在和未来几年的发展规划。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年04月29日