

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：202118

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <u>天风证券夏季线上策略会</u>
参与单位名称及人员姓名	天风证券-吴立、陈潇；高毅资产-姜思辰；大家资产-胡筱；中银基金-雷泽成；广发基金-吴敌；华夏基金-杨雅昭、刘睿聪；平安养老保险-孙丹；申万宏源-王轶群；国泰君安资管-张炳炜；睿郡资管-丁晨霞；建信养老金管理-姜鑫；广银理财-郑少轩；华泰证券-李方新；博远基金-余丽旋、潘俊伊；海富通-瞿顾凯等 53 位机构投资者。
时间	2021 年 06 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
投资者关系活动主要内容介绍	Q&A （一）养猪业务 1.请问公司今明两年肉猪养殖出栏规划？ 答：按照公司前期规划，公司今年肉猪出栏量目标约 1200 万头，上半年和下半年出栏比例约 1：2，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当调整。 2.请问公司猪业给合作农户的平均委托代养费变化？ 答：公司给农户的平均委托代养费并非一成不变，会根据市场行情变化进行适度的动态调整。2020 年全年，公司猪业给合作农户的平均委托代养费约 280 元/头，2021 年一季度约 240 元/头，二季度约 200-210 元/头左右。

公司与农户合作已有三十多年的历史，双方以深度互信为基础形成了紧密型合作关系，在长期运作中形成了一整套完善的委托养殖管理机制，可以较好保护公司及农户的双方利益，实现共赢。

3.公司种猪生产模式相对于 2018 年以前有何变化？

答：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”与以前有较大区别。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，基本上以满足各区域市场肉猪需求为主。2018 年以前，在公司母猪充足时，主要依靠这种种猪生产模式。

公司的种猪育种经过 30 多年的技术积累，形成了 10 多个种猪品系。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。这种方式可以结合区域发展的需求快速补充母猪，同时能够保持较好的生产性能，肉质比二元回交方式好。

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”技术快速补充母猪。

4.请问据您了解，基于目前非规模猪场和散户的肉猪养殖成本及现行猪价（6-7 元/斤），行业是否面临去产能的压力及现金流压力，是否有退出情况？

答：（1）中国养猪行业中，目前还是中小养殖户为主体，因其管理能力和成本控制水平不一，成本差异较大。一般而言，规模化养殖企业具有规模优势，直接成本低于散户，但也有一些比较专业、管理精细化的专业养殖户，其结构精简、管理到位、规模适中，成本控制较好，但这种专业户占比不高，不代表普遍现象。

（2）关于产能去化压力，根据以往的猪周期特点，理论上能够成功穿越猪周期的基本上都是长期专注和深耕养猪行业的从业者。在高猪价期的新加入者，因为成

	<p>本、技术、管理等原因在周期下行期首先感受到压力，也可能因此在低谷期退出。</p> <p>5.请问公司生猪期货是否有做套期保值？</p> <p>答：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。</p> <p>（二）养禽业务</p> <p>1.请问公司黄羽肉鸡委托代养费变化？</p> <p>答：公司黄羽肉鸡委托代养费稳中有降，2020年全年约3.8元/只，2021年上半年约3.5元/只。</p> <p>2.请问公司未来黄羽肉鸡市占率及发展规划？</p> <p>答：近年来，公司黄羽肉鸡业务市占率一直维持在20%左右。未来两三年，公司黄羽鸡出栏量目标为每年保持同比约5%的增长幅度。其中，公司毛鸡销售规模较为稳定，公司未来黄鸡业务的增长空间主要在于增加适合屠宰品种的产量。2018年起公司禽业已加速向下游屠宰方向发展，效果较好，冰鲜和熟食加工类产品销量近几年保持40%左右的增长幅度。</p> <p>按照公司五五规划，到2024年末，公司出栏的肉鸡中约50%以毛鸡形态销售，约30%以鲜品形态销售，约20%以熟食形态销售。</p> <p>3.请问公司如何看待黄羽肉鸡的价格走势？</p> <p>答：根据过往数据来看，黄羽肉鸡价格存在较强的季节性。春节前黄羽肉鸡价格较好，3-5月份是传统淡季，价格较低，6月份后开始进入消费旺季，价格有望走好。总体来说，预计今年的黄羽肉鸡行情明显好于去年。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年06月25日