

证券代码：300498

证券简称：温氏股份

债券代码：123107

债券简称：温氏转债

## 温氏食品集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：202608

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 现场调研 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 券商策略会 <input type="checkbox"/> 其他活动
参与单位名称及人员姓名	<p>2026年6月3日-4日，公司前往深圳参加国投证券、前往上海参加中金公司策略会（线下），共组织2场一对多和2场一对一交流。招商基金、银河基金、Town Square Investment、博时基金、Invesco Investment、BlackRock Inc.等23家机构共36位国内外投资者参与。部分名单详见附件清单。</p> <p>重要提示：参会人员名单由组织机构提供并经整理后披露。公司无法保证所有参会人员及其单位名称的完整性和准确性，敬请投资者注意。</p>
时间	2026年6月3日-4日
地点	深圳、上海
上市公司接待人员姓名	覃刚禄（集团战略治理部助理部长、证券事务代表） 史志茹（集团战略治理部证券事务室经济师）
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司最新情况介绍</b></p> <p><b>（一）生产经营正常，降本增效稳步推进</b></p> <p>公司当前生产经营正常，疫病防控效果较好，生产成绩稳中有升。5月份，公司肉猪养殖综合成本维持在5.9元/斤，与4月份基本持平；毛鸡出栏完全成本较4月份有所降低，为5.7元/斤。公司正按照生产经营规划，稳步推进降本提效相关工作。</p> <p><b>（二）资金储备充裕，财务结构稳健安全</b></p> <p>公司当前资金充裕，截至5月末，库存现金超70亿元；公司融资工具备用充足，未使用的银行贷款授信额度超300亿元，且当前贷款成本较低；另有债券注册额度100亿</p>

元，以及票据融资、供应链融资等多元融资渠道。

**按照公司资金压力测试，可以应对生猪养殖行业长期低迷行情。**除以上外，公司养鸡业务能够贡献稳定的现金流，公司一季度经营性现金流实现净流入。

### **（三）管理层看好长期发展，深化内部改革，锚定“再造一个新温氏”目标**

公司管理层对企业长远发展充满信心。公司始终认为，行业低谷期往往是内部改革和精细化管理的“黄金期”，有助于夯实公司长期发展底盘。目前，公司正致力于全面推进精益管理和组织调试等相关工作。

围绕中长期“再造一个新温氏”发展目标，相关任务已逐层细化拆分至各业务单位，并实行常态化跟踪管理。

### **（四）积极开展市值管理，传递公司发展信心**

近期公司股价大幅下跌，公司管理层高度关注。公司及时组织专项会议，对当前公司市值表现进行分析。经研判，当前公司生产经营成绩较好，基本面持续改善，公司层面当前无应披露而未披露的重大利空信息，股价走弱主要受当前 A 股市场资金博弈等外部因素影响。

为保护投资者利益、传递公司未来发展信心，公司积极推进回购工作。截至 6 月 2 日，公司累计回购金额 12 亿元，达到此前 2 月披露的 8-12 亿元回购计划上限，平均回购价格为 16.04 元/股，回购最高成交价为 17.59 元/股，最低成交价为 13.22 元/股。同时，当前公司部分创业股东增持积极性高。

## **二、Q&A**

### **（一）养猪业务**

#### **1.请问公司三个养猪事业部之间成本差异情况？**

答：近年来，公司三个养猪事业部形成了良性竞争与合作格局，各事业部间相互学

习、齐头并进，养殖成本差异逐步收窄。

2026年一季度，三个养猪事业部之间的成本差异在0.3元/斤以内。5月份，相关成本差异进一步缩至0.15元/斤以内。

**2.请问公司2025年全年、最新PSY指标变化情况？后续提升目标为多少？PSY提升对肉猪养殖综合成本的影响大概为多少？**

答：2025年全年，公司PSY指标约26.3头。2026年5月份，PSY提升至28头。

未来，公司将重点培育高繁殖、高健康、高品质、高韧性、高抗力的“五高”种猪，深入践行“健康养殖”理念，持续推进疾病净化。公司规划PSY每年提升1头以上，未来争取突破32头。

根据公司测算，PSY每提升1头，预计肉猪成本可降低约10元/头。

**3.请问公司养猪业务降本路径？**

答：公司已制定系统明确的猪业中长期降本行动方案，聚焦成绩突破、效率提升、精益智造与管理优化等4大方向，细化为8个子项目共20多项关键措施，明确责任分工，确保专项行动精准推进、目标达成。其中成绩突破主要依靠种猪提升、猪群疾病净化、肉猪上市率提升、肉猪提长速降料比等方式，效率提升主要依靠模式提效、作业提效等方式，精益智造主要依靠精益管理、数字化赋能等方式，管理优化主要依靠全周期管理、组织变革和成本精准管控等方式，持续开展降本工作，全面提升公司养猪业成本竞争力。

**4.请问当前公司养猪业务合作农户代养费情况如何？**

答：公司与农户合作已有近40年的历史，双方以信任为基础形成了紧密型合作关系，双方本着优势互补、成果共享、风险共担的原则，签订委托养殖合同，可以较好保护公司及合作农户的双方利益。其中，合作农户主要承担肉鸡肉猪养殖风险，公司承担种鸡种猪养殖及更多的市场风险。

公司会根据市场行情对农户合作的委托养殖费用进行动态调整，以保证双方稳定的合作关系。当前，受低迷周期行情影响，在新一批合同签订时，在双方友好协商的基础上，公司适当下调合作农户代养费。但总体上，在全行业普遍大幅亏损的大环境下，公司合作农户依旧能够获得合理稳定的收益。

## **（二）养鸡业务**

**1.请问公司 2026 年肉鸡销售量目标为多少？中长期发展目标为多少？发展路径是什么？**

答：公司 2026 年肉鸡销售量目标为在 2025 年销售量的基础上增加 5%-10%左右。

公司制定中长期肉鸡销售目标为 18 亿只。

未来，公司致力做好中华土鸡推广工作，拓展市场空间。公司坚定向食材食品发力，打造场景化产品，实现转型升级增量增效，这是公司养鸡业务未来发展的重要方向。公司近期成立肉食事业部，由公司董事长亲自督导，也是针对加快食材食品转型所做的组织安排和重要举措。同时，向新区域和新空间拓展，如通过黄鸡北上、毛鸡下乡续养和出海等方式，实现持续发展。除以上外，公司还会坚持白羽肉鸡长期战略投入，稳步扩大白羽肉鸡业务规模。

**2.请问公司当前养鸡业务更多关注降本还是增效？实现路径如何？**

答：近年来，公司养鸡业务保持高水平稳定运营，生产指标处于历史高位，养鸡成本也处于历史低位，具备显著的行业竞争优势。

在此基础上，公司当前更聚焦于“增效”，通过提升单只鸡盈利水平的方式，推动养鸡业务实现高质量发展。

公司希望中长期养鸡单只盈利在现有基础上提升 2 元/只。核心发力点在于：

一是营销模式创新，短链直配掌控渠道。大力发展订单客户，缩短流通环节，减少

中间利润损耗；通过“直收、直配、免检”等方式降低流通成本、提升流通效率；实施产品与客户分级管理，实现精准营销与资源高效配置。

**二是中华土鸡品牌升级，产品创新提升盈利。**持续推广中华土鸡文化，强化产品溢价；提升优质鸡占比，优化产品结构；聚焦餐饮场景（如火锅等），开发主题化、场景化新品，提升产品附加值。

**三是持续推进食材食品转型升级。**面向新兴消费群体，开发如“火锅鸡”“麻椒鸡”等创新型食材大单品产品，打通从养殖到餐桌的高价值链条，提升终端盈利能力。

### **3.请问当前中华土鸡（黄羽肉鸡）行业消费趋势？**

答：近年来，中华土鸡（黄羽肉鸡）鸡肉消费形态发生较大变化，从传统毛鸡向精细分割产品发展。随着中华土鸡文化大力推广，新的消费场景如“火锅鸡”等不断涌现。据中国畜牧业协会统计数据，2025年，国内中华土鸡（黄羽肉鸡）出栏量和消费量同比增长6.6%，扭转此前连续下滑趋势，中华土鸡（黄羽肉鸡）消费增长趋势向好。

### **（三）其他方面**

#### **1.请问公司负债率规划？**

答：2026年一季度末，公司资产负债率约53%，处于行业低位水平。公司始终坚持“稳健经营、风险可控”的经营原则，为应对极端的低迷周期行情，公司会阶段性适当提升资产负债率，储备充足的资金，保障现金流安全稳定。

#### **2.请问公司分红规划？**

答：公司高度重视投资者回报。自2015年底上市以来，公司累计实施（含已宣告）16次现金分红，总额超314亿元，现金分红率63%。剔除亏损年份，盈利年份现金分红率达45%。

近年，公司通常每年分红1-2次。其中，年度分红主要以上年度盈利情况为依据，

	<p>半年度或三季度中期分红主要以当年盈利情况为依据。一般而言，只要当年实现盈利，公司都会分红，积极回报投资者。</p> <p><b>3.公司前述 2026 年固定资本开支计划为 50-60 亿元，请问在当前行业背景下是否会进行调整？公司年度固定资产和生产性生物资产折旧情况如何？</b></p> <p>答：在当前行业普遍深度亏损的背景下，公司将适当放缓固定资产投资节奏。</p> <p>近年，公司固定资产折旧、生产性生物资产折旧等合计约 45-50 亿元，与固定资本开支规模基本相当。</p> <p><b>4.请问公司的饲料原料为自己生产吗？</b></p> <p>答：饲料生产是公司养殖业的配套业务，主要为自产自用。公司较少从外部采购，生产的饲料也较少进行外销。</p> <p><b>5.请问公司对于出海战略的考虑、进展与计划？</b></p> <p>答：当前公司董事会已就国际化发展达成共识，明确将“出海”作为重要战略方向，并组建专项探索团队推进相关工作。依托动保、农牧装备和环保等业务多年积累的海外经验与渠道资源，结合公司核心业务的国际竞争优势，公司确定优先推动肉鸡业务出海，首站选定与我国相邻的越南，初步目标为占据越南黄羽肉鸡市场 10%左右的份额。后续根据海外发展情况，将逐步拓展至猪业、鸭业等其他业务，深度挖掘国际市场发展潜力。</p> <p>近期，公司已与多个国家的企业及政府部门展开初步接洽，积极探索产品贸易出口、技术输出、合资建厂等多元化合作模式，力争在海外市场实现突破。公司认为，全球畜禽产品需求持续增长，海外市场空间广阔，布局国际化业务具备长期战略价值。</p> <p>公司预计 2026 年完成海外公司注册、项目选址等前期筹备工作。</p>
说明	<p>本次投资者交流活动未涉及应披露重大信息。</p> <p>为减少篇幅，本记录表未列出部分与前期投资者活动重复的问题和回复，并删除了不同场次重复的问题和回复。如有需要，请自行查阅公司在巨潮资讯网披露的往期投资者关</p>

	系活动记录表。
附件清单 (如有)	详见附件
日期	2026年6月8日

附件清单:

参与单位名称	参与人员
中金公司	王思洋、龙友琪、樊嘉敏
招商基金	岳昊江
Town Square Investment	Nan Bai
博时基金	王晗
麦星投资	林华强
英大信托	孙虹
淳辉资本	杨欣欣
思而学投资	公茂海
宝弘资产	赵鹏
红土创新基金	石昌达
博睿资本	金石鸣
Vision Point Asset	Scott Hong

参与单位名称	参与人员
国投证券	熊承慧、冯永坤
银河基金	戚志佳
和谐汇一资产	庄莹
运舟资本	龚路成
中信证券自营	刘宇昕
尚颀投资	宋明
沁闻投资	汪瀚
民沆资管	黄海山
瑞联基金	郑智键
BlackRock Inc.	Yi Zhao
Invesco Investment	Chao Sun
-	-

注：限于篇幅，部分机构和投资者未收录参会人员名单。