

证券代码：002714

证券简称：牧原股份

牧原食品股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-15

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者开放日）
参与单位名称及人员姓名	工银理财石桓、中欧基金胡万程、嘉实基金李珍、摩根士坦利周子涵、兴华基金崔涛、安信基金黄燕、李晓东、于博文、盖子生、黄翔鹏、徐长宁、王军、董文萃等 232 位投资者
时间	2023 年 10 月 31 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	首席财务官 高 瞳 副董事长、常务副总裁 曹治年 屠宰事业部总裁 秦牧原 首席人力资源官 王春艳 养猪生产首席运营官 李彦朋 董事会秘书 秦 军 首席法务官 袁合宾 首席智能官 张玉良
公司经营情况介绍	
公司始创于 1992 年，30 多年来专注养猪事业。目前公司养殖场超过 1,100 个，存栏生猪超过 4,200 万头。上市以来，公司生猪出栏量从百万头增长到千万头。生	

猪养殖业务布局 24 省 103 市 217 县，河南大区产能布局超过三分之一，东北大区产能布局超过五分之一。生猪屠宰业务布局 11 省 22 市 26 县，屠宰产能 2,900 万头/年。

公司认为中国养猪行业发展会经历三个阶段，第一阶段，资本驱动，以数量增长为主，集约化程度快速提升；第二阶段，质量提升，2021 年之后，行业内企业从追求规模增长转变为提升发展质量，通过装备升级实现降本增效；第三阶段，微利期，产业链发展逐渐完善，行业逐步趋向成熟。从行业发展三阶段审视公司发展，在未来的微利期，行业内创新者的利润会超过平均利润，公司一直在追求成为这样的创新者。

在生猪养殖业务方面，公司 2023 年第三季度生猪养殖平均成本在 14.5 元/kg，优秀区域平均成本在 14 元/kg 以下。公司基于生猪的生长潜能，从饲料、育种、健康管理、养殖、屠宰五个环节进行测算，每头猪都有 600 元的成本挖潜空间。在研发创新和经营管理方面，公司从技术元点发力，实现业务底层突破，做好营养研发、疾病净化、智能化创新等工作，以实现成本进一步下降。

在智能化方面，公司从 2018 年底加大对智能化的投入，目的是通过智能化技术提高生产效率。公司的智能化设备是立足业务本身，围绕业务需求进行设计。例如空气过滤猪舍最核心的是建立养猪生产的环控业务逻辑，从猪的生长需求出发，保持最适宜的温度；智能饲喂可以实现一日一配方，通过精准饲喂，对猪群采食量进行计量和监控，采食量的背后是猪群的健康水平，通过分析采食量可以对猪群健康状况进行预警；无针注射器将无针免疫、防疫监控、数据收集集合在一起，使得管理更精准，操作更快捷方便，未来将会逐步完成对各类疫苗的覆盖。

在信息化方面，公司通过信息化系统收集生猪养殖过程中的各类数据，对数据进行分析，实现最小颗粒度的管理，可以管理到每一间猪舍、每一名员工、每一台设备、每一头猪，以提升养殖生产中的猪效、人效、物效。

在屠宰肉食方面，中国猪肉流通市场存在生产端产能分散、集中度低、销售渠道以农贸批发为主、消费端以鲜品消费为主的特点。基于以上特点，公司希望通过生产更高性价比、更能满足终端客户实际需求的产品，顺应市场对猪肉类产品需求的演变，为下游客户提供更优质的原材料供应，帮助下游客户实现效率提升、产品

升级，与下游客户共同推动中国屠宰行业现代化。在上述愿景实现的过程中，需要屠宰智能化与数字化工作的持续推进，未来希望通过实现布局精益化、生产自动化、融合数字化，从而支撑高品质、高性价比产品的生产与屠宰肉食业务的盈利。

一、公司的人才管理机制是什么？

公司以牧原文化为基础，建立了干部选拔、人才培养、岗位赋能的选人用人机制。公司对员工的激励，不是基于岗位或者资历，而是看重价值创造。对公司管理人员的评价标准除了价值创造外，还包括对人才的培养，对隐性绩效的考核权重大于显性绩效，要求每个岗位都要有接班人。在干部任职标准上，公司划分了不同的层级，建立了统一的管理体系，激励干部朝着更高层级提升工作标准，达成更高的成果。

二、未来公司人均养殖效率的提升空间？

当前公司智能装备的应用最重要的是为了提升疾病防控效率，未来随着猪群健康水平的提升和智能化装备对人工的替代，人均养殖效率会有很大的提升空间。同时，公司已打通非瘟防控路径，此前由于防控非瘟所增加的一些非必要的岗位正在逐步取消。

三、公司在人才方面的优势？

近期公司的二级市场股价出现了较大波动，公司也在 10 月下旬公布了不超过 22 亿元的增持计划。除了实控人及一致行动人增持不超过 10 亿元外，公司部分董监高在内的核心人员也选择增持不超过 12 亿元，以实际行动表示对公司的信心和支持。高管及核心人员增持计划是对公司未来发展的信心和长期投资价值的认可，也是公司组织精神与组织力的体现。公司人员自发产生的组织力与凝聚力，是公司真正的核心竞争力。

四、公司未来生猪出栏增长空间？

以公司当前规模来看，未来生猪出栏增长空间要从行业稳产保供角度去考虑，公司会在国家需要的时候充分释放公司产能。

另外，由于非洲猪瘟的影响，公司部分母猪舍出现空栏，场区没有满负荷运转。

如果每个场能满负荷生产，未来产能增长弹性大。另外，当前生猪生长潜能还未完全释放，随着公司生猪生产指标和生产效率的提升，公司未来生猪出栏有望进一步增长。

五、屠宰肉食业务的经营成果及下一步展望？

当前屠宰肉食业务仍处于亏损状态，主要原因是东北厂区投产时间短，产能利用率较低，头均固定成本较高。但 2023 年以来，屠宰肉食业务相关经营情况有了明显提升，产能利用率从去年同期的不到 30%提升到今年 9 月份的 50%以上；今年 1-9 月份屠宰头均生产费用下降超过 20%，头均亏损下降近 50%。经营成绩的提升，证明了屠宰肉食板块在经历 2019 年以来的快速发展后，当前整体运营已步入正轨。下一步，屠宰肉食业务将通过加强销售能力建设，进一步提升产能利用率、分割品占比，以提升公司屠宰肉食业务的整体盈利能力。

六、公司如何克服养猪行业规模不经济的问题？

不能以旧眼光、旧标准来评判一家创新型公司未来的发展。公司把难以标准化的养猪业务做到标准化，已经用创新打破传统认知，这是公司发展至今的基础。

2020 年-2021 年有很多质疑公司的声音，就是因为公司打破了行业的传统认知。站在现在的时点看，公司的业绩是最好的验证。公司从逻辑出发，以生猪生长潜能测算，未来成本仍有下降空间。公司将持续通过管理打破规模不经济的传统行业认知。

本次活动不涉及应披露的重大信息

附件清单（如有）

日期

2023 年 11 月 1 日