

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：2021-08

重要提示：本次调研为特定对象调研，参会人员名单由调研机构提供，受调研对象数量较多限制，公司无法保证参会单位、人员的完整性、准确性，提示投资者特别注意。

投资者关系活动类别	<input checked="" 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		
参与单位名称及人员姓名	广发证券	王 乾、唐 翌	
	交银施罗德基金	张雪蓉	
	华宝基金	陆 恒	
	华泰柏瑞基金	吕慧建	
	广发资管	高 峰	
	盈峰资本	刘东渐	
	永赢基金	常 远、范 帆、安慧丽	
	工银瑞信基金	夏 雨	
	景林资产	雨 晨等	
时间	2021 年 5 月 27 日		
地点	浙江杭州		
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书、首席战略官（CSO） 秦 军		
会谈主要内容			
1、公司 1 季度货币资金下降的原因是什么，如何应对行业下行风险？			
公司根据实际生产经营需求安排资金支出，一季度货币资金的下降主要系采			

购原材料、结算工程款增加所致。

公司资金规划团队进行月度、季度、年度资金的收支测算，根据资金状况调整自身发展节奏，提高资金使用效率，维护现金流安全。同时，公司也会加强货币资金储备，继续降低养殖成本，提升养殖成绩，来抵御行业生猪价格下行风险。

2、公司仔猪的成本结构包含哪些内容，仔猪销售策略？

公司仔猪成本是通过计算母猪怀孕及哺乳期间消耗的饲料费用、折旧摊销、人工费用、药品及疫苗等费用之和，按照活仔数进行平均分摊来确定。

公司仔猪销售价格由销售部根据公司养殖成本与市场行情进行制定，仔猪销售策略主要取决于当期仔猪销售利润和饲养成育肥猪带来的利润对比。根据市场情况，在仔猪利润超过育肥猪利润的一定比例时，公司会灵活调整销售策略，增加仔猪销售数量。

3、公司实际出栏与设计产能差异的原因？完成环评备案的产能规模与实际储备产能规模是否一致？

公司设计产能是根据理想的生产状态制定的，生猪饲养不同于标准化的工业品生产，实际生产运营中母猪配种率、仔猪出生率、生猪成活率等指标难以达成100%的设计目标，导致实际出栏量与设计产能之间的差异。

公司完成环评备案产能规模与实际流转土地规模存在差异，一是公司环评备案通常按照最大环境承载量办理，与实际养殖规模有差距；二是因各地区环境评价部门相关要求不同，公司在土地拓展过程中，部分区域土地流转和环评备案工作同步开展，因此，存在环评备案完成之后再签署土地流转协议的情况。

4、公司养殖成本上升的主要原因？

公司养殖成本上升的主要原因有以下几个方面：一方面是近年来，公司为提高疫病防控能力，提升生产效率，在提升生物安全防护等级，硬件设施新建和改造，优化隔离防护制度等方面的投入有所增加。另一方面是公司近几年因快速发展招聘了大量新员工，由于新员工工作经验不足，业务能力欠缺等原因导致生产环节人工效率有所下降，使得养殖成本上升。此外，近期玉米、豆粕等饲料原料价格上涨也在一定程度上影响公司养殖成本。

5、生猪期货上市对于公司有哪些影响？

目前公司对于生猪期货还处于学习和经验积累阶段，公司生猪期货团队结合

销售现货团队进行小规模操作学习。

当前生猪期货主要实现的是价格发现功能，产业供需方通过期货交易，为行业提供更加公允的价格引导；同时，生猪期货的推出会促进整个市场对于生猪价格周期性的研究，帮助整个行业形成更好的价格预期；但目前期货对生猪价格的平滑功能还不明显，期货合约流动性有限，难以满足企业大规模的套期保值需求。

6、公司 2021 年成本目标是什么？如何达成该目标？

公司预计会在 2021 年第四季度时点或阶段性达到 14 元/公斤的成本目标。

影响生猪成本的主要因素是生猪的健康水平和成活率，公司将持续通过猪舍硬件设施改造提升猪舍环境质量、减少人与猪只接触、加强人员管理、提升人员能力等措施来提高生猪健康水平与成活率，从而降低养殖成本。

7、公司如何进行人才培养、人才管理工作？

公司通过提升员工的薪资水平等措施加强与员工的利益共享，同时，公司自 2014 年上市以来实施了三期员工持股计划，2019 年和 2020 年分别实施了限制性股票激励计划首期和预留部分。未来公司会通过更多方式让员工共同参与企业发展，享受企业发展带来的红利，激发员工内在动力。

公司不断优化完善人才培养方案，日常会通过培训会议等形式将优秀员工的工作经验传授给更多的员工，提升员工的工作能力和工作效率。目前公司也在进行智能化转型，未来希望通过智能化设备的应用将员工从机械、重复的工作中解放出来，提升人效，减少人为可能产生的管理错误。

8、公司目前屠宰产能布局情况？合作的知名客户情况？未来屠宰的业务发力点？

公司目前已在全国 9 省 20 县完成屠宰产能布局，目前已规划屠宰产能超过 4,000 万头。公司屠宰板块布局将逐步与养殖板块相匹配，通过在养殖产能密集区域布局屠宰产能提升产业价值，增强盈利能力。公司目前已和海底捞、西贝莜面、汉拿山、安井等大型连锁餐饮、食品加工企业开展合作。公司屠宰板块将开拓、服务好 B 端客户作为现阶段的重点工作，持续在产品质量、服务品质、定制化产品开发等方面提升自身实力，为客户创造价值。

9、公司全面推进智能化发展的价值与意义？

传统的生猪养殖行业工作环境相对较差、劳动强度大、现场管理要求严，对一线养殖员工的要求较高。公司通过智能化装备设计研发、智能化系统集成应用、

大数据平台算法的研发，逐步完成对于养殖环节的智能化升级改造。智能化升级改造有利于对现场精细化管理，提升管理效率与能力；解放一线养殖技工，提升单位人效；对优秀养殖经验合理归因、并传播推广。最终优化养殖成绩，提升盈利能力。

10、具备专业背景与能力的管理团队对于公司的价值与意义有哪些？

公司经过长期选拔培养，已经形成了一只专业能力强、一线经验丰富的管理团队与核心干部队伍。其价值体现在：1、决策能力强，核心团队充分掌握技术路径，对于重要决策选择更科学合理，速度更及时高效；2、管理效率高，核心团队业务路径通透，了解一线实际需求，管理措施更直接有效，管理效果更好；3、业务推进快，核心团队对公司战略与未来发展思考深入，对于创新需求与业务变革更加敏感，推动公司技术迭代与业务优化的速度更快，效率更高。

以上优势最终将综合体现在更低的养殖成本与更高的养殖效率上。

11、楼房猪舍的优势与未来规划？

楼房猪舍具有更好的生物防控能力，其内部饲养猪群的健康状况更好；楼房猪舍智能化程度更高，其管理效率与效果更好。楼房猪舍利用同样的土地，出栏更多生猪，实现了土地资源的节约化利用。

未来公司楼房猪舍发展规划将结合土地储备、发展布局、智能化技术等因素综合确定。

12、公司目前已建成产能，今年的产能建设规划？

截至 2021 年一季度末，公司全部已建成产能为 6,000 万头左右；下一步公司将根据市场环境、人员配置、整体战略等因素调整发展规划节奏；预计今年全年建成产能在 2,000 万头-2,500 万头。

附件清单（如有）	
日期	2021 年 5 月 28 日