|  |  |
| --- | --- |
| 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：2017-11

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | **√** 特定对象调研□分析师会议  □媒体采访□业绩说明会  □新闻发布会□路演活动  □现场参观  □其他（请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 国都证券 杨志刚  国海证券 王玮  华创农业 吕哲  中泰证券 陈露  中山证券 朱斌  国金证券 周莎  中山证券 程乙峰  长江证券 顾熀乾  长江证券 姚雪梅  广发证券 钱浩  天风证券 陈潇  招商证券 雷轶  财富证券 刘丛丛  易方达基金 印战  长江资管 吴启芸  长城基金 陆杨  南方基金 陈霜阳  德邦基金 揭诗琪  信达资本 苏剑  广发资管 岳芸帆  泓屹资产 李洪标  泓屹资产 叶枝展  华商基金 曹瑞  招商国协壹号基金 陆地  仓红投资 刘致文  源达投资 贾世宏  源达投资 高尚  平安资管 吕泽楠  布瑞克农业咨询 徐洪志  凯丰投资 杨鸿宇  长盛基金 王建  浦银安盛基金 李浩玄  中融基金 高煜明  神农投资 李京朋  泽源资产 王中伟  红象投资 应铭轩  隆源投资 刘彬  国君资管 金润  华泰柏瑞基金 谭笑  九泰基金 卢凯  峰瑞资本 路德孟  元邦投资 鲁迪  彬元资本 王俊韬  广州格栅汇 刘松艳  中兵投资 朱凤蛟  永安国富资管 王超  永安国富资管 孟乐 |
| **时间** | 2017年8月31日 |
| **地点** | 公司总部会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事、常务副总 曹治年  董事会秘书、副总经理秦军  生产部负责人 冯勋伟 |
| **会谈内容**   1. **公司综合成本低的原因主要有哪些？同行业企业是否可以模仿？**   公司大规模一体化的养殖模式，拥有自动化水平较高的猪舍和饲喂系统、强大的生猪育种技术、独特的饲料配方技术等，在以下几个方面体现了公司的成本优势：  （1）饲料成本低。子公司布局在粮食主产区，原粮收购成本低，原则上就近收购；饲料成本低，公司的饲料不对外销售，故采用“按需生产、散装运输”的方式，减少了饲料包装成本、仓储成本以及销售费用；饲料运输成本低，饲料厂布局在乡镇或郊区，距离养殖场平均距离较近，运输成本较低；减少营养浪费，营养配方团队研发出精细化的配方，减少不必要的营养损耗。  （2）种猪成本低。公司的种猪是自育自用，种猪成本比外购种猪成本低。  （3）劳动效率高。公司自行研制的自动化饲喂系统，水电、温度等自动化控制系统，大大提高了生产效率，在育肥阶段，每个饲养员可以同时饲养2,700-3,600头育肥猪，劳动效率处于行业领先水平。  （4）健康控制较好。健康管理是影响生产成绩非常重要的因素，公司秉承“养重于防，防重于治，综合防治”的理念，建立了完善的消毒、防疫制度；采取了猪场多级隔离、舍内小环境控制等多方面的疫病防控措施，并建立了外部预警、内部预警的预警防疫体系。在场区布局方面，公司实行“大区域、小单元”的布局，以防止疫病的交叉感染和外界病原的侵入；在养殖过程中，采取“早期隔离断奶”、 “分胎次饲养”、 “一对一转栏”、 “全进全出”等生物安全措施，确保本公司防疫体系安全、有效。  （5）现场管理严格。生猪养殖是对现场管理要求较高的行业，公司在不断提高产仔率、降低料肉比等生产指标的基础上，饲养员严格按照作业标准，控制水电的消耗。公司制定严格的考核标准，降低了部分成本。  同行业企业也可以采用一体化的生产模式，但在最终的头均成本上仍然会存在差异，因为生猪养殖需要各个环节技术和经验的不断积累和优化，对现场管理以及人员责任心的要求也比较高，成本的控制是一个持续的过程。   1. **公司近年来出栏量和产能增速很快，公司养殖场长是否存在缺口？**   近年来公司的发展比较快，对优秀养殖场的场长需求也越来越大。对此，公司近年来的招聘力度也越来越大，后备人才充足。同时，公司内部建立了完善的人才储备和培养体系，特别是对于核心岗位，公司内部专门成立了生产场长特训班、生产总监特训班、财务干部特训班等，快速培养人才。  除此之外，公司总部的各个技术和职能部门，形成了一个大后台，对子公司和养殖场的支撑越来越完善，人才不会成为制约公司发展的因素。   1. **公司快速的扩张，是否会有管理上的瓶颈？**   公司目前在全国12个粮食主产省布局了67个子公司，近年来公司快速的发展速度和严格的质量要求，对人才和管理提出了更高的要求。公司在重视育种、生产、防疫等技术研发的同时，对经营管理也制订了更高的标准。  （1）重视信息化建设。公司从2013年开始上线ERP系统，运用信息化进行管理。在养猪环节，公司开发了生产管理系统，对养殖过程进行详细的追踪和记录，保障食品安全，同时作为饲养员绩效考核的基础。公司还开发了工程管理系统、财务管理系统、人力资源系统、电子采购系统等，信息化保证了众多子公司的规范化、标准化管理。  （2）推进标准化管理。公司早些年已在内乡完成了标准化模型的建立，在环保、食品安全和劳动效率等方面保持着优势，这也是近两年来快速发展的前提和保障。目前各子公司都在复制母公司的养殖模式，实现标准化管理。  （3）注重人才的培养。立足于公司的长远发展，着力人才培训体系建设和员工业务技能提升的基础上，积极引进外部资源，和国际知名的管理咨询机构和专家保持常态化的交流，使公司的员工视野更加开拓；并且公司已经成功实施三期员工持股计划，覆盖人数近6000人，使员工能够充分分享公司发展的成果，加之以师徒文化、母子工程等良好的企业文化，有助于提高员工的凝聚力和公司竞争力，能够有效调动员工的积极性和创造性，从而促进公司长期、持续、健康发展。  **4．公司的销售渠道？**  公司商品猪销售渠道中主要以猪贩子为主，这个是由生猪销售的行业特点决定的。由于猪肉是我国居民最主要的肉类消费品，生猪市场需求庞大，一般养殖企业都是出栏交货，很少负责运输，且专门成立一个运输队费用太高，利用率很低。下游屠宰加工企业的屠宰能力一般都较大，而由于国内生猪养殖规模较大的生猪养殖企业较少，无法满足大型屠宰加工企业的采购需要，所以规模较大的屠宰加工企业通常通过相对稳定的猪贩子群体来获得稳定货源。猪贩子承担了生猪从养殖企业到屠宰加工企业的运输风险，也获得一定的买卖价差。猪贩子作为一个群体长期活跃于屠宰加工企业和生猪养殖企业之间，具有较丰富的运输经验、市场供需信息和一定的客户资源，在生猪销售链条的上、下游间起到纽带的作用。  猪贩子虽以个人名义体现，但实际上大多数是由多人组成的、专业从事生猪购销活动的专业团队；部分经营时间较长的猪贩子具有较大的经营实力。  **5．地方政府为什么欢迎我们去当地发展？**  目前公司已经在全国12省设立了67个子公司，地方政府欢迎公司到当地发展，前提是公司已经解决了环保和食品安全的问题，这方面消除了地方政府的后顾之忧。虽然政策上农业企业不用缴纳增值税，但是公司每到一个地方发展，都会带来较大的固定资产投资，带动当地相关产业的发展；另外会带来大量的直接和间接就业。  公司的发展理念是“公司发展到哪里，就把福祉带到哪里”，公司热衷于当地的慈善和教育事业，并主动承担社会责任，在贫困地区做大量的扶贫工作，通过员工的具体行动来传播公司务实和正直的文化，赢得了当地政府和群众的支持。  **6．猪价低的时候，是否控制出栏？**  公司是按照日龄全进全出的养殖方式，属于连续生产，压栏的空间不大。在猪价进入低谷期，主要依靠优化成本控制，以及保持经营性现金流和融资的平衡。  **7．公司为什么考虑现在发行境外债？**  公司发行境外债有助于进一步拓宽公司融资渠道、调整并优化公司债务结构、降低公司融资成本，同时通过此次融资也有利于提升公司的国际形象。  **8．公司对于环保政策的看法，以及对未来猪价走势的判断？**  环保政策的趋严以及环保标准的提高，长期来看有利于行业的规范和环境友好型社会的营造。公司多年来一直重视环保工作，环保工艺处于国内领先水平。  环保政策整体导向是由治理到资源化再利用。经过20多年的发展，公司已经形成了一套成熟的环保工艺，探索出了“猪养田”的种养循环模式。从源头节能、节水，处理过程保肥保效，废弃物全部资源利用，到最终实现资源化利用。摸索推广养殖环保“四化”标准，即“减量化生产、无害化处理、资源化利用、生态化循环”。种养循环模式也是当前环保部推行的主要模式。  从整体上看，此轮猪周期已经进入了下行阶段，但是此轮猪周期因为叠加了环保拆迁的因素，影响了散户的补栏积极性，具体的走势还有待观察。 | |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2017年8月31日 |