|  |  |
| --- | --- |
| 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：2019-09

|  |  |
| --- | --- |
| **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（2019年第五次临时股东大会） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 河南鸿宝集团有限公司 宣俊杰  深圳市新思哲投资管理有限公司 罗洁  刘致文、方琪佳、刘绍念  王晗晟、周立恒、李和军  王祖华、罗伟冬、严海峰  兰盛华、戴祖祥、仇石石  陈新亮、杨继勇、邓卫红  李克华、陶红华、邱志军  李国栋、赵兴博、郝理唯  雷轶、童话、陈晗、余昌  张超、蒋君、黄燕、王华等 |
| **时间** | 2019年11月25日 |
| **地点** | 公司总部会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长、总经理 秦英林  副董事长、常务副总经理 曹治年  董事会秘书、副总经理 秦军  副总经理 苏党林等 |
| **会谈主要内容**  **1、公司的股权激励方案中，考核生猪销量是否包含仔猪？**  都包括在里面。  **2、公司未来布局？是否做大屠宰和肉食品业务？**  公司目前已在河南内乡县、正阳县、商水县成立3个屠宰子公司，未来的产业布局会依据自身情况，以能力及盈利为标准。未来公司首先是要把猪养好，然后再做屠宰和食品。  **3、牧原现在面临的最大挑战是什么，在未来的两年公司在土地储备方面有什么规划，资金情况如何？**  公司现在面临的主要挑战是发展速度快带来的人才短缺。牧原公司的人才政策是不挖人，以自己培养为主，也愿意接受社会人士。公司招聘的人也要符合牧原的价值观，具有公共意识和社会责任感，不符合的坚决不要。本次股权激励预留了20%的股份，准备奖励给优秀的新进员工。未来公司养猪要实现机械化、自动化、智能化，要求生产管理干部的能力与岗位需求相匹配。  土地方面，公司从2008年就开始扩大规模，已经有了丰富的拓展经验，现阶段对全国进行了均衡布局，加快拓展。资金方面，受猪价低迷的影响，去年和今年上半年压力相对较大，目前公司盈利能力强，金融机构也特别支持，公司会在保证快速发展的同时，综合考虑价格和成本因素。  **4、公司对未来的猪周期怎么看？**  猪周期将会再次出现，特别是行业提升非洲猪瘟防控能力和集团公司快速发展之后。猪周期的背后是供求关系，供求关系的背后是利润率。以前企业发展缺钱，但是现在有所不同，非洲猪瘟的幸存者会有钱，可以做大做强，行业在资本的驱使下，从人才到管理，从技术到供应都会获得很大的提升，进而获取利润。  **5、公司的猪舍设计中对人的依赖是否有所降低？**  公司的智能化团队的进展非常快，已超出想象。比如公司猪舍的热交换系统，过去猪舍的自动化仅靠简单的智能设备，现在经过迭代优化，已做到在外界气温达到零下十六度时，每隔一段时间给猪喷30秒的水来喷淋洗澡。如何平衡猪舍温度，靠一般的经验很难达成，但在自动化控制下，可将能耗控制到很小且保证猪舍的温度。现在的自动化进程取得了一点成绩，但更大的突破还需要时间。  **6、目前猪价走高，公司是否会考虑租赁猪场来养猪？**  基于公司特定的装备设置、自动化控制、管理体系等，很难将他人的猪场用于公司的生产。因此没有考虑租赁、收购猪场。要在一定的硬件、设备水平的基础上才能做好管理，如果不是一个系统的东西，公司不能直接拿来使用。  **7、公司是否考虑养鸡等其它业务？**  公司目前没有计划养鸡业务，现公司能力范围之内，先把养猪做好。  **8、各地的气候等条件差异很大，公司的猪舍设计会有变化吗？**  公司会根据当地特定气象条件等做一些相应的改动，但改动不是很多。  **9、公司什么时候会设立新的子公司？**  公司内部有子公司设立的程序，拓展团队在全国开拓土地资源，并经过财务部、生产部、销售部、兽医部等多部门联合考察，形成一整套子公司成立的可行性研究报告，上报董事会审核。符合条件的区域，才会在当地设立子公司。  **10、公司规模做大之后，效率是否会降低？**  效率指标需长期的跟踪和观察，通过结果来说明管理成效。  **11、寡头垄断下，如果一家企业的市占率达到30%，猪周期可能消失，公司什么时候能够做到30%的市占率？**  出现寡头也未必就会垄断，牧原的销售模式是充分竞争的市场行为，它不是一个垄断的方式。公司会全力以赴去做，争取好时机、好机会、好利润。 | |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2019年11月25日 |