|  |  |
| --- | --- |
| 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：2020-16

|  |  |
| --- | --- |
| **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（2020年第四次临时股东大会） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 河南鸿宝集团有限公司 宣俊杰  上海驭秉投资管理有限公司 蒋 君  刘一凡、牛健成、王华、王祖华等 |
| **时间** | 2020年12月25日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 公司董事长、总裁 秦英林  公司副董事长、常务副总裁、财务负责人 曹治年  公司董事会秘书、首席战略官（CSO） 秦 军  公司首席法务官（CLO） 袁合宾  公司牧原肉食总经理 徐绍涛  公司监事会主席 苏党林 |
| **会谈主要内容**  **1、公司全年及各季度的完全成本处于什么水平？2021年和2022年出栏规划如何？**  今年一季度的成本相对较高，超过15元/kg，主要原因是一季度出栏量较低，且涉及到管理费用摊销等，第二季度开始成本有所下降，三季度单位成本约14元/kg，预计四季度的单位成本维持在14-15元/kg的水平。  2021年的出栏规划取决于2020年的建设和猪场交付情况，预计在2020年年报中披露。2022年出栏情况会受到2021年的生产成绩、利润情况及市场行情等多方面的因素。  **2、非瘟出现后，企业与企业之间、企业与养户之间的盈利差距拉大。随着非瘟防控常态化，预计未来公司和同行企业的盈利差距和优势将会保持还是会继续扩大？**  预计中国未来养猪业的效率与欧美相近，甚至会超越欧美养猪业的效率。在这种情况下，企业面临着管理执行能力、资源整合能力等多方面的挑战。  目前，中国的养猪企业都在围绕提高头均盈利、提高企业利润目标展开工作；只有做得好的企业才能在这些挑战中胜出。对此，牧原公司提出了成本领先战略，支撑头均盈利目标的达成。  3、**中国养猪业的发展是否会步美国的后尘，最终的头均盈利达到只有30元的水平？**  通过中美养殖业对比发现，中美两国养猪业的发展历程和发展模式均不相同。美国饲料、育种等专业化程度高，每一项专业化服务的背后，实际都在分割养猪环节的利润。  相比之下，中国的养猪企业通常单体较大，将兽药/兽医服务、饲料的利润集成在养殖板块；而且在非瘟后，牧原公司的种猪基本不用外购，即可支撑养猪业务的发展；随着工业创新和智能化的发展，预计未来仍能实现头均150-200元的盈利。  **4、公司第一季度至第三季度的上市率为80%左右，第四季度是否有所改善？**  第四季度整体与前三季度相差不多，一方面是非瘟等疫情的影响，另一方面是新型猪舍的应用和人员等管理问题。  **5、内乡和正阳屠宰厂的进度较慢，是否会影响明年的建设速度？**  内乡和正阳屠宰厂建设进度较慢，主要是受新冠疫情的影响，其他屠宰厂的建设都处于正常状态。疫情复产后，整个建设都处于加班加点赶工中。  **6、请问公司对于加大产品宣传力度和销售渠道拓展方面是怎么考虑的？**  牧原肉食的宣传工作已经开展两个多月，目前已成立品牌建设部，负责形象策划和品牌宣传等。  在销售渠道方面，商超和新零售的销售占比逐渐提高。目前，已与叮咚买菜等都达成了合作关系。未来，将积极开拓猪肉的销售渠道，实现线下、线上、新零售等多渠道发展。  **7、内乡综合体的建设，是否意味着公司已经回到一点式生产？**  多点生产只是形式，其根本目的是为了保证猪群健康。楼房养猪模式下，每一层猪舍都是独立的空间，切断了疾病传播途径，有助于净化空气、提高疾病控制水平，保证猪群健康。  **8、内乡综合体运营过程中存在什么难题？预计未来的出栏比重如何？**  综合体对土地的要求很高，并且建设完工后，对水、电、交通和物流的要求很高，需要时间的磨合才能达到预想的效果。综合体不是公司扩张产能的主要途径，短期内这种大型综合体的出栏占比较少。 | |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2020年12月25日 |