

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：2024-09

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（2023年度股东大会）
参与单位名称及人员姓名	包海滨、刘世通、鲍方、陈珂、董立新、黄育华、王鹏、汪关良、程逸鸣、宋中原等股东
时间	2024年5月22日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁 秦英林 副董事长、常务副总裁 曹治年 董事 钱瑛 独立董事 冯根福 首席财务官 高瞳 屠宰肉食负责人 秦牧原 副总裁 褚柯 监事 鲁香莉 董事会秘书 秦军 证券部负责人 毛劲仪
<p>一、请问公司如何理解企业创新的重要性？</p> <p>公司成立三十余年，一直坚持科技创新与应用。公司认为创新是企业发展的必备项。创新的实现来自于目标确定的高度、业务认知的深度、掌握现代科技知识的广度以及对现有社会资源整合的充分度等四个方面。</p>	

第一是目标层面，公司从养猪生产所涉及到的育种、健康管理、饲料营养等技术研究到优化组织结构、提升企业管理等方面，始终对标国际一流水平，致力于生产效率不断提升和成本的持续下降；

第二是业务层面，公司认为当前距离把猪养好仍有较大进步空间，而如何实现更好的养殖成绩源于对业务认知的深度；

第三是技术层面，公司对科技的认识要与时俱进，要借助先进科技，将养猪这种传统行业，变成真正有科技成果支撑的行业。例如，公司借助智能化设备，通过收集猪咳嗽声音、采食量变化等，判断猪群健康情况；

第四是资源整合层面，整合应用资源的能力决定企业的兴衰成败。生猪养殖行业经历了多次疾病的洗礼，例如蓝耳病、伪狂犬、非洲猪瘟等，不同企业在疾病应对能力上存在差距，能力优异的企业具有发展优势。

二、公司开展合成生物项目的原因？

小品种氨基酸在饲料中的应用，能够帮助养殖企业降低豆粕用量。但由于其应用少，成本高、生产具有很多不确定性，全球范围内对小品种氨基酸的研发较少。公司对合成氨基酸的研发投入，符合行业和社会需要，助力国家在合成生物领域的发展。同时，公司积极向全行业推广低蛋白日粮技术，利用发酵氨基酸降低豆粕用量，降低大豆进口依赖，为国家粮食安全战略做贡献。

三、公司成本目标及降本路径？

公司今年全年平均生猪养殖完全成本目标为 14 元/kg，希望年底能降到 13 元/kg，与去年全年平均成本 15 元/kg 相比，有 2 元/kg 的下降空间，其中原粮价格下降带来的饲料成本下降能够贡献约 1 元/kg，养猪生产效率提升带来的成本下降约 1 元/kg，有望实现公司自非瘟以来最低的生猪养殖完全成本。

围绕降本目标，公司有以下重点工作：

第一，在疫病防控方面，去年公司对非瘟防控措施适度做了减法，减少部分防疫人员及岗位的设置，对人员管理放宽了限制，并且一线员工对疫病防控各项措施的落地与执行存在不足，导致非瘟对公司的生产指标、养殖成本造成

一定影响。2024 年公司会总结防控经验，对包括非瘟在内的常见疾病实现全面、常态化的防控，通过优化硬件设备、加强人员管理来提升生猪的健康水平，改善生产指标，实现养殖成本的下降。

第二，在智能化方面，首先是节省人力，公司的各项智能化装备是基于生猪养殖的业务场景所研发，大大降低了一线员工的劳动强度，让养猪更轻松。其次是让养猪更简单，帮助没有经验的人把猪养好。通过分析各项智能化装备所收集的采食量、温度、湿度、气体含量、猪病等数据信息，建立起智能养猪系统，带动装备持续升级，让养猪更加标准化。未来公司会持续加大智能化设备的研发投入，提高人员劳动效率及养猪生产效率。

第三，在人员管理方面，智能养猪、无人值守是未来的目标，目前并不能完全替代人的作用。在猪舍、装备一样的养殖场，存在着由于人员能力不同导致的成本差异。公司通过加强管理干部综合素质培养、对优秀员工的识别与选拔、创新管理机制等措施，调动员工积极性，提升人员能力。

第四，在创新方面，公司会坚持在已有技术创新突破和未知领域的探索，保持开放的态度，不断对标学习。当前公司的各项养殖指标距离国内外领先水平仍有差距，公司会持续挖掘每头猪的生长潜能，将研发创新的技术成果转化为员工可以落地执行的措施。

四、公司如何看待猪周期及行业新变化？

看待行业周期，要用崭新的思维来看，不能一直坚持旧有认知，每一轮周期都有自身特性。作为市场经营主体，不能寄希望于通过周期上行来弥补自身经营能力问题导致的亏损。公司将持续通过管理和创新获得成本领先优势，未来的盈利水平需要建立在成本领先所能获得的行业超额利润上，而不是将希望放在未来猪价的涨跌上。

五、公司屠宰肉食业务实现盈利的路径及未来发展方向？

公司在屠宰肉食业务实现盈利的路径方面，第一，持续提高产能利用率。通过加强对销售人员的培养，提升客户开拓、服务的能力，持续优化客户结构和产品结构；第二，继续加大数字化、智能化的创新投入，通过各类数字化系

统提升公司运营水平，智能化发展的方向是设备自动化、布局精细化，实现品质提升、出成增加、成本下降；第三，加强内部流程和标准化的建设，完善产品标准的制定，不断优化各项业务的开展流程。

公司屠宰肉食业务未来发展方向首先是实现屠宰行业现代化，产品、设备、流程、系统、人才等各个方面都要实现现代化。其次是推动批发零售业、餐饮业和食品加工业实现现代化，这些行业的发展空间大、发展速度快，他们对稳定、高效、低成本的原料供应商需求大，公司希望帮助客户实现现代化，以构建更好的产业生态，提升产业整体发展效率。

六、公司未来的产能规划？

公司当前生猪养殖产能设计的规模为 8,000 万头/年，但公司所在的行业属性决定了在生产上具备较大弹性。未来随着公司生产成绩的不断改善、人员能力的加强、猪舍周转率的提升，已建设完成的猪场足以支撑 1 亿头/年的出栏规模。

公司今年的产能规模相比 2023 年预计会有一定的增长。目前的资本开支主要用于支付已完工结算部分，未来产能增长和资本开支不再是一一对应的关系。

七、公司如何做好员工管理，保持组织活力？

一个成熟企业内部团队的打造，需要经历各种挑战，靠时间来沉淀。公司在大发展期间，企业规模迅速扩大，在获得行业红利的同时，自身员工管理能力也随着管理半径的扩大而有所下降。近两年，随着公司向高质量发展转变，对于员工管理措施也在不断优化升级。公司将持续做好对人的管理，对一线员工和管理干部进行培训和赋能，通过干部选拔、人才培养的选人用人机制激发组织活力，调动员工积极性。

本次活动不涉及应披露的重大信息

附件清单（如有）

日期

2024 年 5 月 23 日