

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：2025-05

重要提示：参会人员名单由组织机构提供，由于调研对象数量较多，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	☐ 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（2024 年度股东大会）	
参与单位名称及人员姓名	胡鹏、代雪松、白雪、包海滨、张涛、刘有志、张二宽等股东	
时间	2025 年 5 月 16 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
	独立董事	周明笙
	监事会主席	苏党林
	首席财务官	高 瞳
	屠宰肉食负责人	秦牧原
	养猪生产首席运营官	李彦朋
	首席法务官	袁合宾
	董事会秘书	秦 军
	证券部负责人	毛劲仪

董事长发言

回顾公司上市至今的十年时间，与大家分享一些感受：

第一，过去十年做了什么。公司在业务、内部治理、合规方面持续精进，取得了令人满意的成果。在公司过去高速发展的过程中，股东们提供了很多宝贵的见解、方案与指导，助力公司的业务发展和管理水平的提升；在内部治理方面，上市后，我们逐步完善内部治理架构及接班人制度的建设，做好人员培养工作；在合规方面，公司在发展过程中，始终重视环保等方面的合规工作，未来仍会坚守业务合规运营，同时积极承担社会责任。

第二，过去十年积累了哪些能力。公司发展依靠的是不断创造的能力，围绕着产业链上的饲料、养殖、屠宰等业务，不断积累经验，打造在各项业务上的核心能力：一是产品能力，这要从生产指标、财务指标、盈利能力、产品质量四个维度来检验。未来公司将继续从这些方面出发，追求产品能力的进一步提升；二是服务能力，当前公司在研发方面持续加大投入，也会用自身积累的技术与经验向外赋能，助力行业发展；三是产业链的综合发展能力，通过对上下游产业链资源的整合与利用，促进猪肉产业链的高质量发展；四是对现代科技的应用能力，公司会将新兴的技术应用于业务发展中，在内部寻找应用场景，让现代科技赋能饲料加工、养猪生产、环保治理等业务，降低人员劳动强度，让养猪更轻松。

第三，未来要做什么。公司会不断强化养猪生产的能力，朝着更高的目标、更大的愿景持续努力，创造更大的价值。

一、公司成本下降空间及未来展望？

2025年4月，公司生猪养殖完全成本已经达到12.4元/kg。今年公司成本目标是12元/kg，目前公司优秀的场线能够将养殖成本控制在11元/kg以内，内部的成本差距主要来源于管理。对标国内外优秀成绩，公司的养殖成绩、管理水平仍有较大进步空间，但公司成本持续下降的路径是清晰的。具体而言：

第一，公司会持续提升对非瘟等重大疾病的防控能力。在硬件上，公司采用空气过滤猪舍及相关智能化装备做好防控；在管理上，公司会优化业务路径，

重塑业务流程标准；在疾病研究上，公司会加大研发投入，探索疾病净化底层原理，以国际先进水平为目标，让成本持续下降；第二，公司致力于构建科学的种猪育种体系，打造种猪选育平台，降低环境偏差的不利影响，让猪的生长潜能充分发挥，改善猪肉品质，提升每一头猪的盈利水平，满足消费者对更高品质猪肉产品的需求；第三，公司坚持做低豆粕技术的推广应用，逐步应用合成生物的技术成果，支撑饲料成本的下降；第四，公司通过智能化设备的持续推广应用，提升健康管理水平与标准化管理能力，缩小人员能力的差异，降低成本离散度。

公司在提出 600 元降本空间的目标时，也提出了一头猪要创造 100 元增益空间的目标，实现的路径主要是提升每头猪高价值部位的产出，减少低价值部位的产出。一是公司一体化的全产业链发展模式，能够支撑此目标的实现。公司将屠宰端所获取到的数据和客户反馈，直接传递到种猪育种工作中；二是公司的种猪选育是以终端消费者的需求为导向，通过加大对育种技术的投入，提升猪肉产品品质。因此在现有体系下，公司更加关注一头猪的总价值，既包含成本下降空间也包含产品价值增益空间。

二、公司当前智能化运用情况？

第一，在人员培养方面，智能化运用逐渐深入到公司的企业文化、组织管理中，营造出创新、共享的氛围，帮助公司各项技术及时进行标准化推广。在公司内部信息平台上，许多一线养殖人员、管理干部积极分享自身经验。例如，公司养猪生产首席运营官每周进行生产技术直播，帮助员工学习掌握技术关键点。

第二，在健康管理方面，智能化猪舍使得一年四季都可以维持猪群生长的适宜温度，有助于日增重等生产指标的提升。智能化的推广运用不仅让猪舍摆脱外部环境的影响，也降低了对人员的依赖，让员工可以在适宜条件下工作。

第三，在饲料营养方面，智能化运用助力实现一日一配方、精准供给营养。智能饲喂系统有效降低一线员工劳动强度，提升劳动效率，为降低成本做出贡献。

第四，在育种方面，公司着力打造高价值育种平台，借助智能化的工具提升育种的效率与水平，根据市场需求进行选育，精准地筛选出具有优良基因的种猪，提升猪群的繁殖性能、生长性能、胴体性状。

三、公司屠宰肉食业务经营情况及展望？

2025 年一季度，屠宰肉食业务经营状况同比得到大幅改善。过去一年来，屠宰肉食板块主抓经营管理，生产、运营、销售能力进一步提升，业绩得到持续改善。

当前屠宰业务所服务的客户对产品的需求正在发生改变，公司会基于这些变化，加大对分割品的投入，加强肉质、肉色、嫩度等多方面的技术研发，让猪肉变得更好吃。消费者对于品质、口味、肉色等的需求，就是公司屠宰肉食业务未来的价值空间和利润空间。

四、公司国际化发展规划？

公司深受党中央在民营企业座谈会上讲话的鼓舞，认为中国优秀民营企业要持续创新，这是企业发展需求，也是国家发展需求，不仅需要关注国内市场，也要关注国际市场。

海外有广阔的市场空间，有非常大的发展潜力。公司在自身发展过程积累了丰富的营养、育种、猪舍设计等经验，希望将自身技术经验分享给需要的国家和地区，提升当地养猪行业的竞争力和生产水平，为海外更多的同行带来价值，推动全球养猪行业的持续发展。

中国企业向外发展，关键是建立一个强有力的核心团队，打造本土化的人才体系，公司会持续进行国际化人才的培养。除了业务、人才外，资本也要国际化。公司拟在香港上市，是资本国际化的重要一步，希望借助香港全球金融中心地位，打造国际化资本运作平台，推进公司国际化战略布局、提升企业形象及国际知名度，招揽更多国际人才。当前该项目正在有序进行，具体进展公司将依据相关法律法规及时公告。

公司国际化处于起步阶段，很多设想需要业务团队通过实践持续验证，但

是公司追求持续发展、追求国际化的决心不会改变。

五、公司在投资者回报方面的规划？

公司稳健经营、持续盈利是投资者回报的基础。公司自上市以来，在稳步增长的同时，高度重视投资者回报，在坚持可持续现金分红前提下，动态调整利润分配政策，与投资者共享发展红利。2024 年，公司资本开支小于当年度折旧，从现金流角度，公司进入新阶段。顺应该趋势，公司于去年修订《股东分红回报规划》，在 2024-2026 年度，将每年以现金方式分配的利润，由不少于当年实现的可供分配利润的 20%调整至 40%。2024 年全年现金分红总额 75.88 亿元，创年度分红规模新高。

公司董事会及管理层高度重视市值管理工作，为切实推动公司提升投资价值，增强投资者回报，维护投资者利益，公司根据相关法律法规制定了《市值管理制度》。未来，公司会在股东回报方面综合研判，将股东回报方案与公司发展阶段及经营情况相适应，增强可预期性与可持续性，将股东利益放在重要位置，不断丰富自身工具库，持续做好股东回报工作。

六、公司在降低负债及资本开支方面的规划？

2024 年初以来，公司资产负债率整体呈现下降趋势，未来也将保持该趋势，公司有信心实现今年将整体负债规模降低 100 亿左右的目标。公司今年资本开支规模在 90 亿左右，未来新增资本开支将进一步控制在较低水平，同时将持续优化债务结构，降低资产负债率水平及整体负债规模。

本次活动不涉及应披露的重大信息

附件清单（如有）

日期

2025 年 5 月 17 日