

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：2026-01

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	<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（2025 年年度报告交流会）
参与单位名称及人员姓名	招商基金源洁莹、南方基金刘葳洋、广发基金刘娜、嘉实基金马晓煜、华泰资产管理王金成、平安养老保险徐唯俊、富国基金郑蔚宇、JPM AM Lin He、Millennium Isabelle、Citadel Simon Gao、Balyasny Karen Liu 等 492 位投资者
时间	2026 年 3 月 27 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	首席财务官 高 瞳 董事会秘书 秦 军 首席法务官 袁合宾 投资者关系主管 王翰斌
公司经营情况介绍	
2025 年度，公司实现营业收入 1,441.45 亿元，同比增长 4.49%，实现归母净利润 154.87 亿元，同比有所下降，主要原因为生猪市场价格下降。公司 2025 年度经营活动产生的现金流量净额为 300.56 亿元，现金流充裕、稳定。截至	

2025年年末，公司资产负债率为54.15%，较年初下降4.53个百分点，年末负债总额较年初下降171亿元，超额完成全年降负债目标，财务结构更加健康。

在生猪养殖业务方面，公司坚持高质量、稳健发展，2025年销售商品猪7,798.1万头，通过深化生猪健康管理与生产管理，将精细化管理贯穿于每一个生产环节，不断强化成本管理能力。得益于公司持续的创新研发和管理赋能，2025年全年各项生产指标稳步提升，生猪养殖完全成本呈现逐季下降态势，全年平均成本降至12元/kg左右，同比降幅达2元/kg。

2025年，公司生猪养殖业务也积极“走出去”，探索新业务，开拓新的增长空间。在国内市场，公司向行业提供优质仔猪、智能装备、环保治理及疫病防控技术等，通过输出先进的技术成果和解决方案，实现与客户的互利共赢；在海外市场，公司以越南为第一站，将历经多年验证的技术优势与发展经验赋能当地的生猪养殖行业，相关合作项目整体进展顺利，为公司探索海外增长空间奠定了坚实基础。

2026年，公司结合行业发展情况、市场情况及自身经营情况，预计全年销售商品猪7,500万头-8,100万头。公司将在业务管理、组织管理层面持续发力，寻求养猪技术上的创新突破，实现养殖效率的进一步提升，同时将深耕种猪育种和品质管理，满足消费者需求，通过持续降本和产品价值增益两方面挖掘每一头猪的盈利空间。

在屠宰肉食业务方面，2025年公司屠宰生猪2,866.3万头，同比实现翻倍增长，产能利用率达到98.8%。2025年，公司屠宰肉食板块成功实现了自成立以来的首次年度盈利。这标志着在产能释放、渠道开拓与运营优化的共同推动下，公司屠宰肉食业务跨越初创期，步入发展的新阶段。2026年，公司屠宰量级预计将保持增长态势，并且随着销售渠道和产品结构的优化，屠宰肉食业务的盈利能力有望进一步增强。

此外，基于公司当前稳定的经营情况以及良好的发展前景，为积极回报股东，与所有股东分享公司发展的经营成果，公司2025年度利润分配预案为向全体股东每10股派发现金红利4.27元（含税），分红总额为24.35亿元（含税）。如本议案获得股东会审议通过，2025年度公司现金分红总额为74.38亿

元（含税），占归母净利润的 48.0%。

展望未来，公司会聚焦生猪养殖与屠宰肉食业务，坚持稳健经营，持续降本增效，不断优化财务结构，努力以更优异的经营成果、更丰厚的股东回报，与投资者共享公司发展红利。

一、公司 2026 年成本下降目标及降本路径？

2025 年公司平均生猪养殖完全成本在 12 元/kg 左右，同比下降 2 元/kg，实现了年初制定的成本下降目标，主要得益于生产、兽医等部门在一线工作所取得的成果。公司对生猪养殖完全成本的进一步下降有信心，在考虑饲料原材料价格可能会小幅上涨的情况下，公司 2026 年成本目标为全年平均成本降至 11.5 元/kg 以下。

在达成路径上，一是坚持做好疫病防控技术的落地工作，当前公司从后备猪到仔猪再到肥猪，都建立起对非瘟、蓝耳病在内的各项疾病完善的防控、净化方案，并且会通过强化一线的落地执行来保证生产业绩持续提升；二是优化员工及管理干部的激励方案，保持内部核心团队的凝聚力，通过完善绩效方案提升人员的积极性和执行力；三是不断加大对种猪育种的投入，目前公司生猪育种中心已经投入使用，对种猪的繁殖性能、生长性能、品质改善都有积极的贡献，未来将逐步体现到成本下降与售价提升上；四是加强智能化的研发与应用，公司持续探索将各类前沿技术应用到兽医、育种等养猪生产的环节中，把过去依靠经验判断的工作转变为逻辑清晰、有章可循的算法模型，让新员工也能够迅速掌握到核心技术，提升人员效率。

二、公司的育种方向？

公司在开展种猪育种工作时，会兼顾种猪的繁殖性能、商品猪的生产指标、屠宰后的肉质品质等方面，追求各项指标带来的综合利润贡献最大化，因此公司建立的评价体系里包含了 PSY、料比、日增重、胴体价值、一二级比例等指标，据此来评价每头猪的综合贡献价值。这种育种体系的应用也得益于公司从养殖到屠宰全产业链的布局，使公司能够完整地评判一头猪真正的价值空间，不仅考虑养殖端降本带来的利润贡献，也兼顾屠宰端肉质改善带来的价值增

益。未来公司希望通过该体系的应用，实现每头猪价值最大化，提升整体盈利能力。

三、公司 2026 年海外业务发展目标？

2026 年，公司海外业务发展的目标是在越南落地养殖产能，打通在当地发展的技术路径，组建本地化团队，但预计海外业务对资本开支的需求将处于较低水平。公司在香港上市募集资金的 60%将用于海外业务的拓展，后续会根据业务发展情况充分利用，让资本赋能产业发展。

海外业务是公司未来长期的重点工作，除越南外，公司会探索更多的市场以及多种的合作模式，把在国内已充分验证的猪舍设计、营养研发、疫病防控、智能装备研发与应用、环保治理等各项技术形成完善的、可复制的技术方案，将其落地到更多的国家与地区，为当地的生猪养殖产业创造实实在在的价值，推动全球养猪业发展。

四、公司 2026 年降负债及资本开支的规划？

在当前的市场环境下，公司会采取更为审慎的经营策略，以现金流安全与持续经营为第一优先，确保公司在波动行情中拥有充足的财务韧性，不会急于推进降负债工作。

公司今年资本开支预计在 100 亿左右。相比去年，公司在屠宰端的资本开支规划有所提升。公司屠宰肉食业务在去年实现盈利，当前也保持良好发展势头。公司会在屠宰肉食业务上加大投入，提升自宰比率，通过对养殖端与屠宰端的联动管理，进行全价值管理，创造价值增益空间。

五、公司当前生产指标情况？

2026 年 1-2 月，公司生猪全程成活率在 83%-84%，断奶到上市成活率在 89%以上，PSY 在 28 左右，肥猪日增重在 860g 左右，全程料肉比在 2.7 左右。目前来看，公司各类生产指标已在逐步改善，后续生猪养殖完全成本将进一步下降。

六、当前情况下，公司如何保持现金流的安全？

面对当前的市场行情，公司在生产端和财务端都做好充足准备。首先，公司对今年的成本下降有信心，通过持续降低成本夯实穿越周期的能力。其次，公司在过去两年持续优化财务结构，压降负债规模，与银行维持稳定合作关系，授信储备充足。近期公开市场债务工具发行取得较好结果，也表明债券投资人对公司财务稳健性、现金流安全等的认可。此外，公司港股上市的募资资金对流动性也有一定补充。

本次活动不涉及应披露的重大信息

附件清单（如有）

日期

2026年3月28日