

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：2025-09

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（2025 年三季报交流会）	
参与单位名称及人员姓名	易方达基金黄春瑞、高毅资产管理罗寅骁、南方基金方云朋、惠升基金彭柏文、宝盈基金李巍宇、嘉实基金马晓煜、平安保险徐唯俊、GIC 刘濯宇、泰康资产管理王琦等 271 位投资者	
时间	2025 年 10 月 30 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
	投资者关系主管	王翰斌
公司经营情况介绍 2025 年 1-9 月，公司实现营业收入 1,117.90 亿元，同比增长 15.52%，实现归母净利润 147.79 亿元，同比增长 41.01%。其中，第三季度实现营业收入 353.27 亿元，归母净利润 42.49 亿元。公司现金流情况及财务结构持续改善，前三季度经营活动产生的现金流量净额为 285.80 亿元；截至 2025 年三季度末，公司资产负债率为 55.50%，较二季度末有所下降，负债总额较年初已下降		

约 98 亿元，如果考虑 10 月完成的 50 亿元权益分派，今年提出的降负债目标已超额完成。后续公司将通过债务结构不断优化与资本开支精准管控，提升整体发展质量。

在生猪养殖业务方面，2025 年 1-9 月，公司销售商品猪 5,732.3 万头，同比增长 27.0%。公司积极响应国家产能调控的号召，三季度末已将能繁母猪存栏降至 330.5 万头。年初至今，虽然饲料价格有小幅上涨，但由于公司生产成绩的持续改善与管理水平的不断提升，生猪养殖完全成本仍呈现逐月下降的趋势，9 月已降至 11.6 元/kg，较 1 月下降 1.5 元/kg，成本下降均来源于生产成绩改善与期间费用摊销下降。下一步公司会努力做好今年冬季的疫病防控，保持整体生产情况的稳定，提升猪群健康水平，在此基础上，通过育种、营养、智能化应用等方面的持续发力，不断推进降本工作。

在屠宰肉食业务方面，2025 年 1-9 月，公司共计屠宰生猪 1,916 万头，同比增长 140%，产能利用率为 88%。今年以来，公司屠宰量逐步提升，内部经营情况也明显改善，屠宰肉食业务在第三季度实现了单季度的盈利，标志着公司的整体的经营策略已初见成效，开始步入发展的新阶段。下一步公司将把握好春节前的消费旺季，进一步拓展客户群体及销售渠道，提升产品品质与服务质量，争取实现全年扭亏为盈。

一、公司国内外的资本开支规划？

在国内，公司已完成大规模的产能建设，越来越多的场线进入到满产运营状态，未来国内部分的资本开支将呈现下降趋势。

在国外，公司希望充分把握海外市场的发展机遇，为公司业务开拓新的增长空间。近期，公司与 BAF 越南农业股份公司签署合作协议，双方将合作在越南建设并运营楼房养殖项目。根据内部评估，公司认为将自身的技术及生产体系复制到海外市场，能够取得较好的盈利。因此，与海外合作伙伴共同在当地落地项目会是公司未来几年海外资本开支的方向，具体量级将根据海外业务的进展确定，但相比于国内的资本开支，预计将处于较低水平。

后续公司将结合市场情况、战略发展规划、生产经营需要综合决策明年资

本开支水平。

二、公司降负债的规划？

若考虑 10 月份已完成 50 亿元权益分派，公司三季度末的资产负债率相比二季度末有一定程度下降，并且已经超额完成了年初制定的降负债总额 100 亿元的目标。对于四季度以及明年的降负债规划，公司未制定具体目标，在当前的市场行情下，公司会采取更为审慎的经营策略，优先保证现金流的充裕与安全。但长期来看，公司仍会持续推进降负债的工作，希望能够把资产负债率降到 50% 以下，具体的实施进展将根据每年的经营情况而定。

三、公司对联农助农业务的规划？

在过去一年的仔猪销售过程中，公司与周边的养殖户建立了紧密联系，依托自身在智能化、营养、育种、兽医技术、信息化平台等方面的全链条技术积累，能够为周边养殖户提供高质量服务，帮助其降低养殖成本、提升收益。今年公司也推出了 2026 年农户仔猪直联合作方案，设计多种定价方式供农户选择，提前预定即可享受价格优惠，并推出饲料、检测服务、兽医服务、肥猪代销服务等，为农户提供全链条的服务，帮助农户把猪养好，让养猪更赚钱、更轻松。未来公司将持续对外输出好的产品、好的方案、好的服务，发挥产业带动作用，实现与农户的深度合作与技术赋能，推动行业进步。

四、公司屠宰肉食业务的经营情况及未来规划？

今年三季度是公司屠宰肉食业务板块近几年表现最好的一个季度，实现了季度盈利，主要得益于产能利用率持续提升、销售渠道不断开拓、客户服务能力提高以及产品结构优化。在今年四季度及明年，公司屠宰量级预计将保持增长态势，根据市场需求与经营规划，公司会稳步推进已规划但尚未建设的屠宰产能落地。

未来公司将持续提升销售和运营能力，进一步开拓客户，提升整体的产能利用率，优化渠道结构，加大分割品的销售占比，以增强盈利能力。

五、公司当前成本分布、生产指标及提升原因？

公司当前场线之间的成本离散度进一步缩小，成本在 12 元/kg 以下的场线出栏量占比超 80%，在 11 元/kg 以下的占比在 25%左右，最优秀的场线成本可以做到 10.5 元/kg。 今年 9 月，公司断奶到上市成活率达到 93%，全程成活率在 87%左右，PSY 在 29 左右，肥猪日增重在 880g 左右，育肥阶段料肉比在 2.64 左右。公司生产指标提升主要来源于两个方面：一是猪群健康水平的改善，通过提高后备猪进群标准，改善能繁母猪健康状况，并在蓝耳病、PED 等核心疾病防控方面取得显著进展，从源头提升猪群健康水平；二是人员管理和技术路径的优化，调整现场干部和员工的工作方式，遵循“防大于治”的原则，减少人猪直接接触和非必要的治疗操作，有效降低了疫病扩散风险，同时规范技术方案与管理行为，降低了劳动强度和药费投入。 公司认为当前生产成绩仍有进一步提升空间，将稳步提升运营效率，提高管理精细化水平，持续深挖成本下降空间。 六、公司港股上市的进展？ 公司港股上市项目现阶段处于中国证监会备案环节，正在按流程推进。公司将根据相关事项的进展情况，严格按照法律法规的规定与要求，及时履行信息披露义务。	
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 10 月 31 日