

证券代码：301156

证券简称：美农生物

上海美农生物科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-06

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 ☐ 电话会议 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及 人员姓名	华泰证券、财通证券、粤开证券、华鑫证券、香港东建国际 证券、浙商证券、光大证券、箫峰基金、附加值投资、新方 德科技、国浩律师事务所、中财招商、国信嘉利基金等
时间	2025 年 9 月 23 日
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：张维妮 国际营销中心负责人：呼延凌郡
投资者关系活动 主要内容介绍	本次活动主要交流内容如下： 一、董事会秘书简要介绍公司概况 二、互动交流问答环节： 1、公司境外业务持续增长的核心因素是什么？ 答： 公司践行“深耕国内、突破国际”的市场战略，致力于“成 为全球领先的动物营养技术公司”，公司是业内较早布局海 外市场的企业之一，采取经销为主、直销为辅的业务模式拓 展国际市场，销售网络覆盖亚洲、欧洲、非洲、南美洲和大 洋洲等 40 来个国家及地区，形成了一定的先发优势。公司 产品线丰富，产品广泛应用于猪、反刍、家禽、水产、宠物 等动物养殖领域，能够满足全球客户的多样化需求。坚持“走

	出去+请进来”的海外市场发展策略，不断投入资源加大对国际市场的开拓力度，通过积极参加国际行业展会、走进终端客户等多样化市场活动，持续增强公司与海外客户的信任与合作粘性。经过 20 余年的耕耘，公司探索出了一套成熟的经销商选择、管理和赋能模式，与客户企业形成了紧密的“事业共同体”，共同应对市场挑战，分享发展机遇。未来，公司将持续投入国际市场开发，不断提升公司在国际市场的竞争优势。 2、公司未来持续拓展国际市场的核心举措是什么？ 答： 公司依托前瞻性全球布局，重点突破“一带一路”沿线国家市场，通过本土化运营网络建设与技术创新输出，构建起显著的先发优势。 未来，公司国际市场业务拓展两手抓。一手抓“走出去”，持续开发新市场、扩张业务版图；一手抓“扎下去”，对现有市场进行“价值深耕”，两力并举，提质增量： （1）根据不同客户的需求，针对动物的不同生长阶段，以自主核心技术为支撑不断丰富产品线； （2）深入国际市场一线开展工作，了解终端客户需求，赋能经销商，开展营销活动，共同开拓市场； （3）积极参加国际行业展会，增加客户对公司能见与触及的同时，持续塑造、推广公司国际市场形象； （4）加大投入建设国际化的营销人才队伍，确保来之能战，战之有果。 3、公司境内外业务收入中，境外业务收入占比多少？采取什么销售模式？ 答：
--	--

	从今年上半年的财务结果来看，公司境外业务持续保持 20% 以上的增长态势，境外业务收入在公司总营业收入中的占比已接近 40%。公司境内业务采用“直销为主，经销为辅”的销售模式，在境外业务拓展方面采取“经销为主、直销为辅”的销售模式，借助经销商在当地的资源和能力快速开拓国际市场，降低销售成本，提升服务效率。 4、公司如何管理境外业务的应收账款？ 答： 公司一直以来都非常重视应收账款的管理。在境外业务方面，公司经过 20 余年的耕耘，探索出了一套成熟的海外经销商选择和管理模式。在经销商选择上会综合考虑经销商资信、资源以及能力等各方面因素；在业务合作过程中，公司会持续关注其业务模式、预计订单规模、财务状况、历史资信情况、未来发展能力等方面，实行差异化信用政策。同时，公司会密切关注国际宏观经济和政策变化，及时了解风险情况，灵活调整销售策略，切实做好风险管控，通过外汇套期保值业务等方式管理汇率风险。 5、公司有哪些核心技术或技术创新？ 答： 公司践行“技术驱动价值、创新驱动发展”的经营理念，重视科研投入。经过多年的产品研发、技术积累和创新，逐步建立了一套高效的研发体系，掌握了配方技术、制剂技术和酶解技术等一系列核心技术并持续优化工艺路径设计、设备选型、材料选择、工艺参数…… （1）公司融合动物营养学、动物医学、畜牧生产学、食品化学等多学科理论，通过对动物生产特性、采食机理、消化生理以及各种原料特性的长期跟踪研究，研发出符合动物采
--	---

	食特性的甜味剂、香味剂产品和符合动物健康生长所需的酸度调节剂等系列产品，形成了具有自主知识产权的产品配方技术。 （2）公司结合药物制剂技术和食品添加剂生产技术等跨行业技术，开发出了缓控释、过瘤胃、喷雾干燥等制剂技术，从而保障有效物质“高效利用、精准释放、绿色安全”，实现有效营养物质在动物体内被高效吸收和利用。 （3）公司结合生物工程技术，根据植物蛋白的特性与动物生产的需求，经过长期研发与试验，开发了植物蛋白酶的优选与复配技术，设计了酶解反应的条件与控制系统，研制了专用设备及生产线，实现了酶解植物蛋白的规模化生产。 6、公司有哪些产品布局？新产品开发计划是什么？ 答： 公司业务定位于提高畜牧生产效益、促进资源有效利用、保障动物食品安全、实现环境友好，主要产品包括功能性饲料添加剂、营养性饲料添加剂和酶解植物蛋白饲料原料。功能性饲料添加剂包括甜味剂、香味剂、酸度调节剂等，其中甜味剂、香味剂主要用于生猪、反刍动物养殖中，酸度调节剂主要用于生猪、家禽养殖中；营养性饲料添加剂包括缓释氮源、过瘤胃氨基酸、过瘤胃维生素以及包被氧化锌，其中缓释氮源、过瘤胃氨基酸、过瘤胃维生素主要用于反刍动物养殖中，包被氧化锌主要用于生猪养殖中；酶解植物蛋白饲料原料主要用于生猪、水产、反刍动物以及家禽养殖中。 在产品开发方面，公司践行“分种分品、全程营养”的产品战略，遵循“基础研究支持产品研发，产品研发支持问题解决，问题解决支持客户服务”的技术逻辑，根据动物生理及营养需求，结合行业发展趋势，持续开发与研究高效、安全、环保型的饲料添加剂和酶解蛋白饲料原料产品及其应用方
--	--

	案，同时持续迭代升级现有产品，以更好地满足客户需求。 待公司“年产 10 万吨玉米蛋白精加工项目”建成投产后，将正式向市场推出玉米浓缩蛋白和玉米酶解蛋白等系列产品，对缓解国内饲料蛋白资源紧缺的现状有积极作用。 7、公司在核心人才管理方面，有哪些关键举措？ 答： 公司秉承“让人力资源管理成为企业变革发展的引擎”的理念，持续实施人才战略，经过多年组织能力建设探索，公司构建起了“内部造血+外部引智”的双轮驱动人才管理体系，为企业的可持续发展提供坚实的人才保障和组织保障。在“内部造血”系统方面：一抓“干部队伍、研发团队、营销团队、运营管理”四大团队能力建设，二抓“体系、机制和流程”建设与持续优化，双管齐下，建成一支能够结硬寨、打硬仗的人才梯队。 2025 年，公司启动股权激励项目，构建“共创·共建·共享”的事业平台，通过在组织内树立起一群先行者榜样，来激发核心人才的贡献潜力，推动公司战略目标达成以及长期、持续、健康的发展。同时，公司启动“美农学苑”建设，通过训战结合的教学方式，从文化共识、理论知识、专业技能和领导力等多方面打造干部发展、业务精进、新锐成长的人才梯队，助力企业发展、员工成长。 8、公司为什么要投建“年产 10 万吨玉米蛋白精加工项目”？酶解玉米蛋白饲料原料的产品价值是什么？如何定价？ 答： 我国是饲料蛋白资源紧缺国家，其中，传统蛋白原料豆粕和鱼粉高度依赖进口。对此，国家加大政策力度驱动替代升级，“提质、增效、调结构”是缓解我国饲料蛋白资源缺乏，降
--	---

	低蛋白原料进口比重的主要措施。通过物理、化学、生物等不同加工技术，提高我国现有的、非粮型的、非大豆来源的蛋白源的利用效率，如棉籽蛋白、玉米蛋白等非粮蛋白原料深加工产品开发成为行业发展的重要方向。 较常规玉米蛋白饲料，玉米酶解蛋白产品可大幅提升玉米蛋白中蛋白质和能量的可利用率，提高玉米蛋白的营养价值。同时，玉米蛋白中含有的多种小分子活性物质，如：玉米黄素、黄酮类、小分子肽等，通过酶解技术被释放出来，增加玉米蛋白的功能价值，能更好地满足家禽和水产等动物品类对高蛋白、高消化利用率的蛋白原料需求。 通过投资建设本项目，能够加速公司技术的产业化进度，进一步落实猪、水产、家禽等并重的产品战略，避免下游应用饲料种类单一所带来的市场波动风险并形成覆盖面较广、相关性较强、技术及功能相辅相成的产品组合，巩固公司在国内饲料酶解蛋白领域的竞争优势，提升市场占有率，拓展新的收入利润增长点，增强盈利能力，创造更大的商业价值。 定价的方式有很多种，比如：成本定价、竞争定价、价值定价等。公司未来玉米蛋白精加工系列产品将结合市场行情、产品成本及用途、客户资信情况、订单采购规模、物流运输方式等多方面要素确定产品价格区间。 风险提示：本次调研信息中如涉及对外部环境判断、公司发展战略、未来计划等描述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 23 日