

证券代码：688156

证券简称：路德环境

路德环境科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：LDHJ 2024-008 至 012

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input checked="" type="checkbox"/> 网络会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	公司于 2024 年 10 月 26 日组织线上投资者交流活动，中金公司、浙商证券、天风证券、广发证券、国信证券、平安基金、鸿运私募、琮碧秋实等 29 余家机构参与。名单详见附件清单。 重要提示：参会人员名单由组织机构提供并经整理后展示。公司无法保证参会人员及其单位名称的完整性和准确性，请投资者注意。
时间	2024 年 10 月 26 日
地点	网络会议
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：季光明 董事、副总经理兼董事会秘书：刘菁
投资者关系活动主要内容介绍	2024 年 10 月 26 日投资者交流中，公司高管就投资者关心的问题在合规范围内与调研人员进行了沟通。以下为活动纪要： 一、公司 2024 年三季度报概述 2024 年 1-9 月，公司实现营业收入 22,209.06 万元，较上年同期下降 4.13%；实现归属于上市公司股东的净利润-344.40 万元，较上年同期减少了 113.07%；经营活动产生的

现金流量净额 4,934.90 万元，较上年同期增长 3,326.01%。

2024 年 1-9 月，公司白酒糟生物发酵饲料业务实现产品销量 8.11 万吨，销量较上年同期增长 22.98%；实现销售收入 16,860.80 万元，较上年同期增长 20.92%。白酒糟生物发酵饲料业务毛利率 25%，较上年同期下降 5.5%，主要原因系①2023 年下半年集中收储的酒糟价格较高，本年生产使用的原材料成本较高；②2024 年饲料养殖量价齐跌，对公司产品销量构成了一定的影响。目前，2023 年收储的高价酒糟已逐渐生产消耗完毕，本年集中收储的酒糟价格相对较低，预计未来白酒糟生物发酵饲料业务产品毛利率将有所恢复。

2024 年 1-9 月，公司无机固废处理服务业务板块实现营业收入 3,541.30 万元，较上年同期下降 57.94%。主要原因系①河湖淤泥处理服务业务受环保行业的宏观环境变化的持续影响，老项目开工率不足，公司又暂未承接新项目，导致该业务营业收入下降。②公司工程泥浆处理服务业务受房地产建筑行业下行影响，房建、基础建设等工程项目开工减少，收纳、处置的泥浆量大幅减少，导致该业务营业收入下降。

截至 2024 年 9 月 30 日，公司应收账款账面余额为 30,101.36 万元，其中，应收账款规模最大的业务为河湖淤泥处理服务，占比为 77.65%，公司正在持续关注跟踪国家出台的化债政策，并加大应收账款的催收、化解力度，做好应收账款回款的推进工作。

二、公司更名及业务结构变化

公司自首发上市以来，主营业务始终没有发生变化，但

是由于外部因素变化，各个板块业务发展的速度各有快慢。近年来，公司白酒糟生物发酵饲料业务快速发展，收入和毛利润占比大幅上升，而无机固废处理服务业务的收入占比不断降低。2024年1-9月，白酒糟生物发酵饲料业务占主营业务收入比例达82.64%。

为了凸显公司主营业务的行业特点，更准确反应公司近年来业务发展情况和未来长期发展战略，同时结合公司生物发酵饲料业务板块经营发展需要，进一步强化品牌形象，拟将公司中文名称“路德环境科技股份有限公司”变更为“路德生物环保科技有限公司”（最终以市场监督管理部门核准的名称为准）。

三、白酒糟生物发酵饲料业务的销售情况

目前，白酒糟生物发酵饲料业务的客户分布于全国26个省、直辖市或自治区，客户主要集中在北京、山西、辽宁、河北、广东等地区，随着白酒糟生物发酵饲料工厂陆续投产，销售版图将逐渐扩大。

公司的白酒糟生物发酵饲料产品为功能性饲料原料，公司下游客户可分为养殖类企业与外销类（即饲料类企业）两大类。2024年1-9月，公司下游客户中，养殖类客户占比较高，合计销量占总销量的80.10%，外销类（即饲料类企业）客户销量占比19.90%。

公司的产品集营养性和功能性于一体，可广泛应用于家禽、反刍、家猪、水产等养殖业。2024年1-9月，公司产品的终端应用类型包括家禽、反刍、家猪、水产及其他，分别

占总销量的 48.81%、21.96%、20.02%、8.34%、0.88%。

2024 年 1-9 月家猪类终端客户占比为 20.02%，相比去年同期的 12.52%增加了 7.5 个百分点，家猪类终端客户占比明显提升。公司的家猪类终端客户主要为巨星农牧、大象集团、海大集团、新希望猪产业线，其中，大象集团、新希望猪产业线为今年新开拓客户。

四、Q&A

1、公司的销售拓展情况能否消化现有和未来的产能？

答：目前，巨星农牧、海大集团等长期合作的老客户均在持续使用公司的白酒糟生物发酵饲料产品，今年已新开拓了新希望猪产业线、大象农牧等头部客户，一批头部猪企完成了试验、评估，也有部分已进入议价阶段。2024 年 9 月，公司与国家生猪技术创新中心（全国农业领域首个国家技术创新中心）、路同生物科技（重庆）有限责任公司三方公司，签订了框架合作协议，以深度挖掘公司产品功能性价值、扩大应用场景为目标，发挥多方智力成果和资源优势，合力攻关关键核心技术，加快生猪技术成果转化与产业化，助力公司猪产业线的高质量发展。

目前，公司在加快布局西南市场，有以下几个方面的考虑：①西南地区猪料市场广阔，西南地区云贵川渝四省市在 2023 年末能繁母猪存栏总数约 900 万头，生猪出栏 15,312 万头，换算成白酒糟生物发酵饲料的市场容量，约 300 万吨/年；②西南地区与豆粕的主要生产地和沿海港口距离较远。豆粕从产区或进口港口运往西南地区，运输成本较高，导致

当地的豆粕价格较高，公司白酒糟生物发酵饲料产品具有更强的价格优势。③公司在西南地区布局了几个白酒糟生物发酵饲料工厂，距离西南地区客户的运距短，能有效降低公司的运输成本。目前公司产品的性价比优势得到了广大客户的认可，相信随着头部客户的拓展和新开发客户的订单落地，产能利用率将逐步提升。

2、菌福、善水路德®醇肽等产品目前的销售情况如何？

答：公司的新产品开发一直有条不紊的进行着，菌福主要应用于养殖终端，是针对生猪、禽类推出的产品，目前销售在稳步推进中。

善水路德®醇肽的应用较为广泛，一方面可以应用于液态饲喂，经过公司与科研机构合作，历经一年时间共两轮试喂实验，发现在育肥猪上使用 6%倍肽德产品加 6%善水路德®醇肽，替代 12%的全价料，在不增加饲料成本的前提下，每斤猪肉的造肉成本能降低 1-1.5 元，效果明显，后续，双方拟扩大实验规模进行结果复核，若能成功应用将显著降低生猪养殖企业的养殖成本；另一方面，善水路德®醇肽可以应用于水产，公司经过一轮的规模性试验，发现使用醇肽产品能改善水质、降低水产的养殖成本，该产品在广东、江苏等地区的认知度较高，助力于虾蟹类养殖。

善水路德®醇肽的销售价格较高，但目前在客户应用端推广较慢，原因为目前市场上的商品料多为粉料或颗粒料形态，液态饲料的运输较为困难，以及液态饲料对客户的配方

和工艺具有挑战性。目前公司考虑为客户提供定制化的服务，与生产液态饲喂的设备公司协同，共同开发客户。

3、未来会不会根据市场价格调整产品价格？

答：我们会根据产能释放情况、国内饲料市场和养殖端的变化以及大宗原料价格走势实时调整价格。虽然近两年豆粕价格下降幅度较大，但公司产品未出现大幅降价，因为公司在寻找的是价值客户，为客户带来价值，同时让公司的产品也体现价值。

4、随着工厂的投产，折旧摊销的压力会比较大吗？

答：目前公司新建的白酒糟生物发酵饲料工厂在有序进入投产状态，折旧摊销有一定的承压，折旧摊销成本占生产成本的比例大约为 10%。从解决思路来看，公司尽快拓展客户、提高产品销量，随着产销量的提升，能有效降低公司的折旧摊销等固定成本。

5、公司目前白酒糟生物发酵饲料业务的经销和直销的比例大概是多少？

答：公司目前的终端客户近 150 家，白酒糟生物发酵饲料业务的经销和直销客户占比分别约 70%和 30%，大的经销商有一定的垫资能力，有助于公司快速回笼资金，以及经销商可以进行就近的区域开发。

	<p>6、后续公司对于销售这一块规划是怎样的？包括销售队伍的架构分布和人员数量情况？</p> <p>答：目前销售公司的人员数量有将近 35 人，包括销管、业务员和技术服务人员等，公司针对业务员设置了淘汰机制，有一定的绩效考核压力。</p> <p>销售规划上，一方面，公司将加强团队建设和销售渠道建立，把补充人手、扩充渠道作为第一要务，计划将销售渠道渗透到国内排名前 100 的头部农牧企业和饲料企业，通过不断完善销售团队和销售渠道，建立高效的沟通机制，实现对市场变化的快速反应，从而为客户提供更加优质、高效的服务，提升公司在市场中的竞争力和影响力。</p> <p>另一方面，公司还需要科研先行，与各大科研机构和学校、客户等开展针对性的研发活动，为产品销售提供技术支撑；同时，通过与国内的农业科学家进行合作、完善公司的数据库。另外，公司也将积极推进与头部大客户的合作研发，准确把握客户的需求，让客户用的放心。</p>
附件清单	详见附件
日期	2024 年 10 月 26 日

附件清单（排名不分先后）

单位名称	参与人员
中金公司	蒋雨岑
浙商证券	张家祯、施文燊
天风证券	戴飞、胡冰清
长江证券	任楠
东吴证券	陈孜文

单位名称	参与人员
北京标杆投资	丁声高
成都保盛家族资产	王国森
琮碧秋实	曹博
鸿运私募	朱伟华、蒋睿
狐尾松资产	丁凡

方正证券	汪寅生、毛学东	湖南楚恒资产	袁超
广发证券	荣凌琪	美阳投资	胡智敏
国金证券	张君昊	明达资产	肖铎
国信证券	郑汉林	墨锋投资	张宜俊
华创证券	顾超	平安基金	周金菲
华金证券	李鑫鑫、唐宇每	上海感叹号投资	谭永平
华鑫证券	肖燕南	天治基金	王策源
开源证券	陈钟山、张宇光	信达证券	赵雷
南京证券	宋芳	域秀资产	许俊哲
长城证券	罗丽文	--	--