

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：2024-03

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及 人员姓名	线上参与“2023年度网上业绩说明会”的投资者
时间	2024年4月19日
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）
上市公司接待 人员姓名	董事长兼总经理：洪伟 财务总监：周茜 董事会秘书：张维妮 独立董事：刘军岭 保荐代表：吴彦栋
投资者关系活动 主要内容介绍	<b>本次活动主要交流内容如下：</b>  <b>1、面对行业下行周期等不利因素影响，公司是怎么实现业绩逆势稳增长的？具体策略有哪些，请详细说明？</b> 答：尊敬的投资者，您好！2023全年，公司实现营业收入5.04亿元，同比增长4.37%；归母净利润6,304.53万元，同比增长20.10%；扣非后归母净利润5,878.61万元，同比增长16.93%。 多年来，公司始终紧紧围绕“市场、客户、产品、供应、人才”等方面开展工作。在市场端，公司坚持“深耕国内 拓展海外”的市场战略，2023年，公司与“一带一路”沿线

国家的合作进一步加强，在越南、俄罗斯、韩国、日本、巴西、缅甸、巴基斯坦、埃及、土耳其等多个国家市场营收实现快速增长，同期，公司境外业务收入同比增长23.21%，创历史新高；在产品端，公司坚持“分种分品 全程营养”的产品战略，持续加大产品研发与创新投入，不断推出贴合市场需求的新产品、新技术。同时，公司通过不断强化供应链管理、改进工艺技术、提升自动化水平等路径来提升管理效率，坚持“让人力资源成为企业发展的引擎”，持续进行组织创新，强化团队建设，提升团队管理能力，推动公司持续发展。谢谢！

## **2、公司在 2023 年的业绩增长点主要是哪些？**

答：尊敬的投资者，您好！在市场端，公司坚持“深耕国内 拓展海外”市场战略，跟随国家“一带一路”政策不断拓展海外市场，2023 年，公司境外业务收入同比增长23.21%，创历史新高；在产品端，公司坚持“分种分品 全程营养”的产品战略，持续加大产品研发与创新投入，不断推出贴合市场需求的新产品、新技术。2023 年，公司酶解蛋白饲料原料收入达到 8,339 万元，同比增长 29.38%；在人才建设方面，公司坚持“价值共创、价值共享”的人才发展理念，一直以来十分重视组织建设和人才培养。组建并培养出了一批专业的国内、海外营销团队和价值服务团队，有效支撑了公司经营业务发展。谢谢！

## **3、您好！作为市值小的上市公司，有什么具体实施方案在本行业中把公司做大做强？**

答：尊敬的投资者，您好！公司自成立以来，长期坚持“技术驱动价值、创新驱动发展”的经营理念，致力于发展成为全球领先的动物营养技术公司。2023 年度，公司凭借在

产品创新、市场拓展、业务服务等多方面行之有效的经营管理，在复杂的市场环境下，最终取得了稳健的业绩增长成果，国内外市场均取得突破性的发展。未来，公司仍将坚持“分种分品、全程营养”的产品战略和“深耕国内市场、拓展海外市场”的市场战略，积跬步以至千里，将公司做大做强，以更好地回报社会、回报广大投资者。谢谢！

**4、媒体报道公司 2023 年海外布局成效显著，请问公司的海外竞争优势包括什么？请详细说明**

答：尊敬的投资者，您好！公司是业内较早布局海外市场的企业之一，在前期的发展过程中奠定了良好的国际市场开拓的基础，销售网络已覆盖亚洲、欧洲、非洲、南美洲、北美洲、大洋洲等地的多个国家及地区。公司拥有涵盖功能性饲料添加剂、营养性饲料添加剂和酶解蛋白饲料原料的丰富产品线，产品广泛运用于猪、反刍、家禽、水产等动物养殖领域，并能针对动物的不同生长阶段，分别对动物采食、消化和吸收的各个环节提供相应的产品及解决方案，可以满足全球不同客户的需求。同时，公司作为中国的饲料添加剂企业具有全产业链优势，在资源优势上具备规模优势。并且，经过多年持续耕耘，公司在海外市场逐步建立起了自己独有的品牌形象。谢谢！

**5、贵司如何保持在饲料添加剂和酶解蛋白饲料原料方面的技术优势，是否有新的研发计划？研发投入情况请介绍一下？**

答：尊敬的投资者，您好！公司围绕“酶解植物蛋白”核心技术进一步加大研发投入，为提升产品竞争力打下了坚实的基础。2023 年公司自主创新研发应用于水产饲料的产品“肝肠肽保”在市场上获得突破，实现快速增长。公司

与四川农业大学和广东海洋大学等高校合作，运用酶解功能蛋白成功开发低鱼粉或低蛋白的高品质水产饲料营养方案。公司与多家水产饲料企业开展互动研发，在鲈鱼、生鱼、黄颡鱼、虾、甲鱼、金鲳鱼、鲤鱼等水产品种上开发运用酶解功能蛋白减少鱼粉用量的应用方案，重复获得了较鱼粉相当甚至更好的生长和健康效果。未来，公司将持续秉承“分种分品、全程营养”的产品战略，结合市场趋势和客户需求不断丰富产品体系。谢谢！

**6、公司业绩不错，但人气低迷，管理层有没有改善方案**

答：尊敬的投资者，您好！二级市场表现受市场景气度波动、整体投资信心等多方面因素影响，目前公司业绩表现稳健，经营情况良好。未来，公司将持续做好主业经营和市场拓展，不断提升盈利能力和内在价值。同时，公司也将积极汲取市场反馈意见，顺应监管及市场要求，进一步加强与市场及投资者的互动沟通，强化市场对公司的投资价值充分认可。谢谢！

**7、在当前市场竞争格局下，公司如何提升品牌影响力和客户忠诚度？**

答：尊敬的投资者，您好！公司践行“深耕国内市场、拓展海外市场”的市场战略。一直以来公司持续开展了一系列品牌推广活动，持续打造公司品牌的美誉度和影响力，公司通过参展国内和海外行业大型展会、赞助行业技术论坛、举办技术研讨会、通过推文、短视频等多种形式与客户及行业人员深度互动。公司持续开展“双升服务”活动，为客户提供有价值的技术和管理服务，与客户共同成长。谢谢！

**8、看到年报数据海外市场业绩同比增长 23.21，创下历史新高，业绩增长背后的支撑因素有哪些？**

答：尊敬的投资者，您好！公司致力于成为“成为全球领先的动物营养技术公司”，高度重视海外业务拓展。多年来，公司实施“走出去、请进来”的海外市场开发策略，不断投入资源加大对国际市场的开拓力度，例如：通过参加国际展会进一步提升公司在海外的知名度；组织海外客户参访公司进一步增强与客户的粘性；赋能经销商，通过与经销商建立深度合作关系，合力开发海外市场。同时，公司建立了一套独有的人才队伍训练体系，并组建了专业的国际营销团队和技术服务团队，协力开发海外市场。此外，公司贴合国际市场需求，针对性开发产品，不断丰富产品品类。2023 年，公司在清晰的战略指引下，凭借多年耕耘海外市场的营销工作沉淀和受客户认可的产品，实现境外业务收入 14,894.02 万元，同比增长 23.21%，创历史新高。谢谢！

**9、尊敬的洪董，美农生物上市 2 年多，公司连续 2 年都是大比例分红值得点赞，但是股价依旧处于破发状态，而且 2 年多从来没有一个机构发布过研究报告，请问在于投资机构沟通方面，公司会有什么举措吗？谢谢**

答：尊敬的投资者，您好！二级市场股价波动受宏观政策、金融政策、市场情绪等多种因素影响。未来公司将继续加强与投资者的沟通，积极对接机构和个人投资者，做好投资者关系管理工作。同时，公司将持续优化经营，强化自身核心竞争力，力争以良好的业绩回报投资者。谢谢！

**10、请问公司未来在人才储备方面有何规划？请介绍一下，谢谢。**

答：尊敬的投资者，您好！无论是过去、现在还是未来，人才始终是美农最为重要的组织资源。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，实行人力资源的优化配置，通过内部培养和外部引进的方式，完善激励机制，保持公司核心竞争力。在内部培养方面，公司通过建立和完善内部培训体系，加快培养出一批素质高、专业能力强的专业人才，聚焦打造干部队伍建设项目，让干部团队的发展引领美农变革成长；在人才引进方面，公司将持续面向相关领域和知名院校引进大批优秀的专业技术人才和管理人才，不断壮大公司科研技术团队、营销团队和管理队伍。谢谢！

**11、在饲料行业智能化发展的趋势下，公司在数字化养殖技术和服**

答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视数字化、信息化发展，2023年，公司以“数字化转型”打造“高绩效组织”，全面开展信息化建设，塑造组织能力优势。具体包括：（1）以建设“业务管理大脑和智能制造大脑”为核心，构建包括ERP企业资源管理系统、MES生产执行系统、CRM客户关系管理系统、PLM产品生命周期管理系统、QMS质量管理体系等在内的全面信息化管理应用平台。（2）以客户需求为中心，打造快速反应体系，做到客户需求快速响应。例如，公司苏州基地上线的数字化管理ERP系统和智能制造系统，可有效整合集团内上海基地、苏州基地的生产资源，实现双工厂管理协同，一体化生产交付。谢谢！

**12、怎样提高公司在饲料原料采购和供应链管理方面的效率和稳定性？**

答：尊敬的投资者，您好！公司多年来与相关供应商建立

了长期稳定的合作关系，通过实施供应商选择预评估、开展供应商关系管理、持续优化采购流程、应用信息技术的手段等措施，以实现采购和供应链管理的稳定性，提升采购和供应链管理的效率。感谢您的关注！

**13、公司有没有针对宠物市场的产品，如有，目前有什么规划？**

答：尊敬的投资者，您好！公司产品目前主要应用于生猪、反刍动物、家禽和水产等领域，公司现有获得好侣、福贝等宠物代表客户。公司将根据自身的技术发展和实际的市场需求情况推进相应业务。谢谢！

**14、公司通过跨境电商销售产品吗？**

答：尊敬的投资者，您好！公司采用“直销为主，经销为辅”的销售模式。公司境外销售主要通过经销模式开展。公司将根据自身的技术发展和实际的市场需求情况推进相应业务。谢谢！

**15、昨天公司公告十大股东之一李达将减持 1%的股份，请问主要股东是对公司前景不看好吗？**

答：尊敬的投资者，您好！李达先生此次减持系其个人资金需要，并且减持比例不超过公司总股本的 1%。公司严格按照相关法律法规履行信息披露义务。未来，公司将继续通过稳健经营提升公司内在价值，用扎实的业绩回报股东。谢谢！

**16、美农在宠物饲料业务方面的发展情况如何，未来是否会加大投入？**

答：尊敬的投资者，您好！公司产品目前主要应用于生猪、

反刍动物、家禽和水产等领域，在宠物市场上，公司现已获得好侣、福贝等代表客户。公司将根据自身的技术发展和实际的市场需求情况推进相应业务。谢谢！

**17、公司如何应对饲料行业的激烈竞争，是否有进一步扩大市场份额的计划？有无投资并购计划？**

答：尊敬的投资者，您好！公司当前聚焦深耕主营业务，主要依靠内生式发展。对于是否开展投资并购，将结合行业整体发展趋势和公司中长期发展规划等综合考虑，审慎决策。谢谢！

**18、据了解，公司于 2003 年进军海外市场，请问公司全球销售网络建设情况如何？目前覆盖了哪些国家？**

答：尊敬的投资者，您好！公司一直致力于国际市场的探索与开发，经过 20 余年积累，公司国际市场销售网络已覆盖亚洲、欧洲、非洲、南美洲、北美洲、大洋洲等地的多个国家及地区，包括越南、俄罗斯、泰国、缅甸、菲律宾、日本、韩国、巴基斯坦、孟加拉、埃及、约旦、土耳其、巴西等。2023 年新增市场包括克罗地亚、阿尔及利亚等市场。谢谢！

**19、领导好！据说贵公司没有自己的业务团队，销售主要靠感召业务合伙人的方式开展，既可以增加行业的影响力，也可以减少用人成本，是这样的么？**

答：尊敬的投资者，您好！公司持续践行“深耕国内、拓展海外”的市场战略，以“价值共创、价值共享”为人才经营理念，现已组建并培养出了一批专业的国内、海外营销团队和价值服务团队。截至 2023 年末，公司仅销售人员已达 81 人，目前公司自有人才队伍与业务发展相匹配，未



	<p>来，公司将根据中长期发展战略、业务及市场开拓情况，持续优化人才结构，不断引进各层次的人才，致力于打造出与公司战略、文化价值观相匹配的业务团队以推动公司持续发展。感谢您的关注！</p> <p><b>20、公司是否准备到内蒙古建厂？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好，公司当前聚焦深耕主营业务，主要依靠内生式发展为主。关于对外投资将结合行业整体发展趋势和公司中长期发展规划等综合考虑，审慎决策。</p> <p><b>风险提示：</b>本次业绩说明会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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 4 月 19 日