

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：2024-09

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 checked="" 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	华创证券-吴宇等
时间	2024年12月6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
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>本次活动主要交流内容如下：</p> <p>1、结合行业发展趋势和市场环境，谈谈苏州募投项目对公司战略发展的意义</p> <p>答：</p> <p>公司募投项目之“新建饲料相关产品生产项目”的实施主体是公司全资子公司苏州美农生物科技有限公司。苏州美农是公司重点建设的数字化、智能化生产基地，扩大了公司主营业务产品酸度调节剂及营养性饲料添加剂等产品的产能，进一步提升了公司生产规模、生产效率和供应管理能力。该项目建设对公司发展具有战略意义。公司重点发展“替抗”产品——酸度调节剂，符合养殖和饲料行业“绿色、无抗”的发展趋势及公司与之匹配的战略规划。</p>

此外，公司扩大反刍动物用营养性饲料添加剂的规模，是进一步贯彻落实“分种分品，全程营养”的产品发展战略，将产品进一步由目前的猪用为主，延展到以猪、反刍、家禽用并举的重要举措。

虽然当前畜牧饲料行业受内外部很多因素的冲击和影响，但我国作为全球最大的畜产品消费市场没有变，因此，畜牧饲料行业长期向好的基本面没有变。此外，公司通过 20 余年的国际市场开发探索沉淀，奠定了较好的市场竞争优势，公司近年海外发展势头良好。

2、公司近期投资约 3.9 亿在山东乐陵建设 10 万吨玉米蛋白精加工项目，该项目目前的进展情况如何？未来发展预期如何？

答：

该项目已完成《投资协议》的签署、取得了山东省建设项目备案证明，项目所需用地的招、拍、挂流程已完成公示并已取得《中华人民共和国不动产权证书》，公司正在积极推进后续事项，公司将严格按照有关法律、法规和规范性文件的规定，及时履行相应的信息披露义务。

我国是饲料蛋白资源严重短缺的国家，且主要的饲料蛋白原料高度依赖进口（如大豆和鱼粉 80%以上都依赖进口），提升现有蛋白资源的利用效率对缓解饲料蛋白资源短缺具有战略意义。2023 年，农业农村部办公厅制定了《饲用豆粕减量替代三年行动方案》，方案提出“技术路径上从供需两端发力，推进提效、开源、调结构等措施的应用，多措并举促节粮”。

公司玉米蛋白精加工系列产品是以玉米生产淀粉后的副产物为原料，经过酶水解、浓缩、干燥后获得的产品，是生物酶解技术对蛋白资源进行高效转化利用的合成生物

学技术的产业化成果，是对饲料领域蛋白产品的品类补充。本次投资项目依托公司酶解技术平台，充分利用当地供应商优质的玉米副产品的供应优势，进行玉米蛋白精加工产品的规模化生产。较常规玉米蛋白饲料，玉米酶解蛋白产品可提升玉米蛋白中蛋白质和能量的可利用率，实现营养和功能的双提升，对缓解国内饲料蛋白资源紧缺的现状具有重要意义，符合国家产业政策。

项目分两期建设，经初步测算，一期二期完全达产后预计形成年产 10 万吨玉米酶解蛋白的生产能力。本项目的实施将拓宽公司的产品线，优化公司的产品结构，能够进一步落实猪、水产、家禽、反刍等并重的产品战略，避免下游应用饲料种类单一所带来的市场波动风险。同时，通过实现玉米蛋白精加工相关产品的产业化，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，提升市场占有率，拓展新的收入利润增长点，巩固公司在国内饲料酶解蛋白领域的竞争优势，增强盈利能力，创造更大的商业价值。

3、公司在开发国际市场方面有哪些策略？是否计划进一步扩大海外业务？

答：

公司的市场策略是“深耕国内 突破海外”。公司主要通过经销模式覆盖海外市场，借助经销商在当地的资源和能力快速开拓市场，降低销售成本，提升服务效率。公司采取“综合服务伙伴”的合作模式，向海外经销商和客户提供包括全过程、全顾客个性化服务，公司不仅提供有竞争力的产品，还整合全球资源，更多维度的助力经销商伙伴和客户的事业发展。该合作模式帮助公司在海外市场建立了差异化优势、增强了企业品牌价值。未来，公司将重点

沿着“一带一路”加大国际市场开发力度，不断扩大国际市场版图，提升公司在国际市场的影响力和市场地位。

4、看公司财务数据，境外业务占比较大。国际局势复杂多变，对公司业务有没有什么影响？以及如何应对？

答：

大家从公司历年财务数据可以看到，公司近年的境外业务收入呈现持续成长趋势。当然，境外业务始终都需要面对公司业务所覆盖的国家和地区的政治环境、经济环境、贸易政策、货币币值等发生较大变化或我国出口政策发生重大变化，我国与上述国家或地区之间发生贸易摩擦等情况，这些都可能对公司境外业务的正常开展和持续发展产生影响。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；适时开展外汇套期保值，管理汇率风险……同时，公司将继续深耕国内市场，在猪、反刍、家禽、水产等领域持续布局，以降低境外市场环境变化给公司经营带来的影响。

5、公司深耕行业多年，请问有哪些代表客户？

答：

公司坚持“产品领先、价值服务、伙伴成长”的顾客价值主张，产品赢得了国内外客户的广泛认可。公司打造了一支专业能力强、综合素养高的营销团队和技术服务团队，不仅为客户提供有价值的产品及方案，还为客户提供有价值的技术和管理服务（双升服务），助力客户发展和事业成功。公司客户遍及全国二十多个省、市、自治区，同时产品远销亚洲、欧洲及南美洲等多个国家和地区，其中，代表客户包括海大集团、新希望、通威股份、天康生物、禾丰股份、立华股份、播恩集团、牧原股份、巨星农牧、

德康农牧、京基智农、中粮家佳康、东方希望、桂林力源等知名饲料生产及养殖企业。

6、看公司前三季度财务数据，前三季度业绩出现下滑，其主要原因是什么？

答：

一方面，公司受生猪行业产能去化、终端消费恢复不及预期等因素综合影响，前三季度营业收入和净利润同比有所下滑。另一方面，公司基于未来发展的投入增加，如：苏州工厂完成建设并结项、固定资产折旧增加；对国内外市场拓展及相关活动的投入；对人才队伍建设的投入等。虽然业绩短期承压，但公司仍会围绕战略规划，夯实经营基本功，紧抓市场机遇，灵活调整销售策略，依托丰富的产品线提供综合解决方案，帮助客户实现降本增效；利用产品和服务差异化优势，大力拓展海外市场；持续加大研发投入，保持领先的产品和技术服务竞争力；多渠道加强在国内国际市场的品牌建设，不断提升市场占有率和客户渗透率。

7、公司产品较多，请介绍一下公司各类产品情况

答：

公司的产品战略是“分种分品 全程营养”。公司根据行业发展趋势和动物营养需求不断开发新产品，公司目前主要产品包括香味剂、甜味剂、酸度调节剂等功能性饲料添加剂，营养性饲料添加剂和酶解蛋白饲料原料。公司产品广泛运用于猪、反刍、家禽、水产、宠物等动物养殖领域，并在这些领域逐步建立起竞争优势和市场地位，有序成为公司新的增长曲线。公司在猪用产品板块，目前已经形成规模优势。在反刍业务领域，我们在聚焦奶牛领域的同时也已向肉牛、肉羊领域探索发力。伴随公司“10万吨玉米

	<p>蛋白精加工项目”的建设实施，将推动实现公司客户主体从猪品类向水产和家禽拓展，进一步落实公司猪、水产、家禽、反刍等并重的产品战略，提升市场占有率，拓展新的收入利润增长点。</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年12月6日