

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：2024-11

|                   |   |
|-------------------|---|
| 投资者关系<br>活动类别     | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议<br><input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及<br>人员姓名   | 中信证券-施杨   |
| 时间                | 2024年12月19日   |
| 地点                | 公司会议室   |
| 上市公司接待<br>人员姓名    | 董事会秘书：张维妮   |
| 投资者关系活动<br>主要内容介绍 | <p>本次活动主要交流内容如下：</p> <p>1、公司的业务布局情况以及产品规划是什么？</p> <p>答：</p> <p>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。产品应用领域覆盖猪、反刍、家禽、水产、宠物等市场。公司在猪用产品板块，目前已经形成规模优势，调味剂及诱食物质、酸度调节剂、包被氧化锌以及酶解蛋白产品得到了客户较高的认可和广泛使用。在反刍业务领域，公司在聚焦奶牛领域的同时也已向肉牛、肉羊领域探索。伴随公司“10万吨玉米蛋白精加工项目”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</p>                            |

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。

公司始终聚焦关注客户需求，以帮助客户解决问题为导向，以为客户提供价值为根本，按照“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”的技术逻辑进行产品开发，针对不同客户的需求，以自主核心技术为支撑、以丰富的产品线为要素，并结合“全程营养”理论，针对动物的不同生长阶段，分别对采食、消化和吸收的各个环节提供相应的产品及产品应用方案。

## 2、公司 2024 年海外业务开展情况如何？未来的发展规划是什么？

答：

公司坚持国际化战略，实施“走出去、请进来”的国际市场开发策略。公司通过“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，还赋能经销商团队，以及帮助他们整合全球资源，更多维度的助力经销商伙伴和客户的事业发展，使公司与经销商形成了伙伴关系、联盟关系，共同发展，该合作模式帮助公司在海外市场建立了差异化的竞争优势。2024 年，公司积极参加多个有影响力的国际畜牧展，进一步拓展公司国际营销渠道网络，塑造、推广公司国际市场形象；在市场人员和研发人员深入国际市场一线开展工作的基础上，公司还组织多个海外国家目标客户群体参访公司，增强信任、促进合作；同时，公司加大投入建设国际营销队伍，不断突破国际市场，不断扩大国际市场的版图……未来，公司将重点沿着“一带一路”加大国际市场开发力度，不断提升公司在国际市场的影响力和市场地位。

### 3、公司 2024 年整体经营情况如何？

答：

2024 年，公司紧紧围绕市场、客户、产品、人才开展工作，推动公司持续发展。

市场与客户方面：公司坚持“以客户为中心，为客户创造价值”的 VCS 营销模式。深耕国内市场，开展“双升服务”，与更多有价值的客户深度合作，伙伴成长。突破国际市场，围绕“一带一路”国家，协同经销商加大市场开拓力度，提高国际市场占有率，并不断布局新市场。

在产品创新方面：公司强化自主研发平台建设，不断壮大研发队伍，加大技术和产品的研发创新投入，开展“产品升级迭代项目”，持续开展研发创新工作，不断推出新技术、新产品、新方案。同时，公司持续开展“产学研”合作平台建设，与国内外多所院校开展产品验证等合作，系统地增强公司在基础研究、产品开发和方案解决的能力。

在人才管理方面：坚持“价值共创、价值共享”的人才发展理念，持续推进人才强企战略，让人力资源管理成为企业发展的引擎。2024 年，公司实施“活水源人才发展计划”和“领英干部队伍建设项目”，以“必赢之战”项目为抓手，推动组织模式创新、干部队伍建设和经营主题落地。企业发展过程中始终会面对很多不确定性的影响因素，公司 2024 年前三季度业绩虽然承压，但公司始终以确定性的工作来应对这些经营发展过程中不确定性的外界环境。

### 4、复杂的国际局势对公司海外业务存在哪些影响？

答：

海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以及我国与上述国家

或地区之间可能发生贸易摩擦等情况，这些都可能对公司海外业务的正常开展和持续发展产生影响。一方面，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……另一方面，回归企业经营的本质，持续聚焦客户需求，以帮助客户解决问题为导向，以为客户提供价值为根本，强化内功，持续开发和迭代产品。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、公司酶解蛋白产品的功能、应用领域以及业务机会是什么？

答：

公司酶解蛋白饲料原料通过生物酶解技术将大分子蛋白质分解为小分子肽，可以提升蛋白质的可消化性，提高蛋白原料的利用效率，消除蛋白质原料中的抗营养因子，保障动物的肠道健康，降低饲料配方中蛋白原料的使用量，缓解我国优质蛋白资源短缺，提高畜牧养殖生产成绩，减少废物排放，可以广泛应用于猪、水产、家禽等养殖领域。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，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》。从中长期来看，在国家粮食安全背景下，豆粕和鱼粉等替代需求有望持续增长。酶解蛋白饲料原料高度符合我国饲料行业的发展趋势。

公司山东乐陵“10万吨玉米蛋白精加工项目”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。公司

历经数年的自主研发，已完成玉米蛋白深加工技术的技术验证、工艺开发、产品设计，为项目奠定了良好的技术基础和保障。在应用研发阶段，公司与知名高校、科研院所建立产学研合作，通过自主研发与合作研发相结合，借助科研院所及高校的平台和资源，为项目后期的市场推广建立了应用模型，并积累了大量的应用数据分析成果。在销售渠道方面，公司国内客户遍及全国 20 多个省、市、自治区；在海外，公司建立有覆盖亚洲、欧洲、非洲等地的几十个国家及地区的全球销售渠道和服务网络，为项目产品推广奠定了重要基础。伴随公司“10 万吨玉米蛋白精加工项目”的建设实施，将进一步提升市场占有率，拓展新的收入利润增长点。

**6、公司对国内行业未来发展趋势的判断，此背景下，公司业务的发展机会是什么？**

答：

虽然当前畜牧饲料行业受内外部很多因素的影响，但我国作为全球最大的畜产品消费市场没有变。根据奥特奇发布的《农业食品展望 2024》报告，2023 年全球饲料产量达到 12.9 亿吨；从中国饲料工业协会网的数据来看，2023 年全国工业饲料总产量达到 3.22 亿吨，中国饲料产量占全球饲料产量的 20%以上。因此，畜牧饲料行业长期向好的基本面没有变。

我国畜牧养殖业经过多年的发展，从家庭散养到集约化、规模化养殖模式的转变，从粗放养殖到精细化养殖的转变，从传统畜牧养殖业向“高效、资源节约、环境友好、绿色安全”的现代畜牧养殖业转变。公司生产的产品，能够强化基础饲料营养价值，提高动物生产性能，保障动物健康，节省饲料成本，改善畜产品品质，提高养殖效益，

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>实现环境友好，完全符合“高效、绿色、安全、资源节约”的行业发展趋势。</p> <p><b>7、公司的主要客户群体覆盖哪些？销售模式是什么？</b></p> <p>答：</p> <p>公司客户涵盖了集团型饲料企业、中小型饲料企业以及大型养殖集团等，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。公司采用“直销为主，经销为辅”的销售模式，公司境内销售主要通过直销模式覆盖大中型客户，通过经销模式覆盖区域小型客户；公司境外销售主要通过经销模式开展。两种模式相辅相成，公司会视市场特点、客户特征、公司战略布局等因素综合考虑选择不同的销售模式。</p> <p><b>8、当前环境下，公司的应收账款情况如何？</b></p> <p>答：</p> <p>公司在选择客户上以及与客户的业务合作过程中，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。公司将持续加大对应收账款管控力度，通过提升客户管理水平、增加风控管理等方式降低应收账款信用风险。</p> <p style="text-align: center;"><b>风险提示：</b>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19日   |