

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：2025-03

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 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	兴业证券、中信建投、中信证券、华鑫证券、东北证券、重鼎资产、天瑞万合、允朗投资、东弘资本、善正资产、创钰投资、卡比而基金、国科龙晖、稠州银行等
时间	2025 年 7 月 15 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	<p>本次活动主要交流内容如下：</p> <p>1、公司主要与海外哪些国家/地区有业务往来？上半年境外业务情况如何？</p> <p>答：</p> <p>公司坚持“深耕国内、突破海外”的市场战略，目前已在越南、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 40 来个国家及地区建立了销售网络。</p> <p>2025 年上半年，公司持续强化国际营销团队建设，坚持“走出去+请进来”的市场开发策略，积极开展市场拜访、组织客户来访、参加国际畜牧展会以及经销商赋能等市场营销活</p>

动，客户互动交流反馈良好，各项工作有序推进中。未来，公司将持续加大海外市场开发力度，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。

2、公司在境外业务拓展上的主要措施和核心竞争优势是什么？

答：

公司“出海”早、基础好，通过 20 余年的国际市场开发探索沉淀，已逐步建立起了自己独有的品牌形象和覆盖全球四十来个国家及地区的销售网络。公司 2023 年和 2024 年的境外业务收入同比增长均在 20%以上。

公司在境外业务拓展上，主要采取经销模式开展，并通过本土化运营网络建设与技术创新输出，重点突破“一带一路”沿线国家市场。公司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。公司通过自建的专业化的国际营销团队和产品研发团队，采取“综合服务伙伴”的合作模式和理念，向海外经销商和客户提供匹配市场需求的针对性产品和个性化服务，同时，公司不仅提供产品，还整合全球资源更好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差异化优势、增强品牌价值。公司与境外合作伙伴在长期交流互动中，逐步奠定了良好的信任基础和友好合作关系。

3、公司投资在建的年产 10 万吨的玉米蛋白精加工项目建设进度如何？预计何时建成投产？未来产品的定价策略以及业绩贡献如何？

答：

公司在山东乐陵投资建设的 10 万吨玉米蛋白精加工项目将分期建设，前期，该项目已经先后取得了不动产权证书、环

评批复、建筑工程施工许可证等，一期工程正在有序建设中，一切顺利的情况下，一期工程有望在 2025 年建成。

公司未来玉米蛋白精加工系列产品将结合市场行情、产品成本及用途等综合要素确定产品价格区间，并根据产品结构、竞争情况、客户资信情况、订单采购规模、双方合作情况、汇率波动、物流和运输方式等多种因素，经与客户协商或通过招投标方式最终确定销售价格。

待该项目全部建成、完全达产后，每年预计将提供 10 万吨的玉米蛋白精加工产品，包括玉米酶解蛋白粉、玉米浓缩蛋白粉、玉米蛋白粉等，将为全球饲料行业提供更具性价比的蛋白质营养解决方案，为公司带来新的收入和利润。

4、公司投资在建的年产 10 万吨的玉米蛋白精加工系列产品主要应用哪些领域？产品优势主要体现在哪些方面？

答：

公司玉米蛋白精加工项目的系列产品将主要应用于家禽、水产等养殖领域，实现公司客户主体从猪品类向水产和家禽进一步拓展，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，增强公司整体市场竞争力。同时，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。

本项目规划的玉米蛋白精加工系列产品是以我国自有的、利用效率未有效发挥的、以玉米生产淀粉产生的副产物为原料，经过酶水解、浓缩、干燥后获得的产品，是对饲料领域蛋白产品的品类补充。本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。

公司通过利用酶解生物技术，提升玉米蛋白精加工产品中蛋白质和能量的可利用率，使蛋白质的消化、吸收、转化和沉

积的效率得到大幅改善，显著提高玉米蛋白的营养价值。同时，玉米蛋白中还含有多种小分子活性物质如色素类、黄酮类、小分子肽等，也能通过酶解释放，进一步增加玉米蛋白的功能价值。营养和功能的双提升，充分挖掘发挥玉米蛋白的利用价值和效率，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。

5、公司的竞争优势主要体现在哪些方面？

答：

企业战略实现需要独特的竞争力，而独特的竞争力需要组织的资源和能力与之匹配。所以，推动企业持续发展的核心竞争优势不是某一方面的绝对优势，而是整个企业的系统优势，包括：产品创新与管理、市场与客户管理、供应链管理、工艺与生产制造、人才队伍管理等多方面要素。公司多年来形成的核心竞争优势主要体现在三大维度：

（1）产品研发与创新维度：公司坚持“分种分品、全程营养”的产品战略，坚持自主创新的理念，形成了配方技术、制剂技术和生物酶解技术等核心技术，并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。公司针对不同客户的需求，结合“全程营养”理论，分别对不同动物、不同应用场景、以及动物不同生长阶段的采食、消化和吸收各环节提供相应的产品及产品应用方案。

（2）市场与客户维度：公司坚持“深耕国内、突破海外”的市场战略，在深耕国内市场同时跟随国家“一带一路”政策不断拓展海外市场。公司采取“分层分级、立体服务”的思想，对不同类型的对象提供差异化服务，公司通过多年的累积，构建起了完善的市场网络、营销管理体系，以及“以客户为中心”的价值服务体系，组建了专业的营销团队，并依托公司技术平台，为客户提供优质的产品和整体的技术解

决方案，公司多年来积极参加国内外行业展会、开展技术与管理研讨会、邀请国内外客户实地考察等活动，与客户之间建立了良好的信任和较强的黏性。

(3) 人才队伍建设维度：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。通过多年组织建设和人才发展，公司打造了一支稳定、专业化的人才队伍。

6、公司有没有在宠物食品及饲料领域的布局规划？

答：

公司践行“分种分品、全程营养”的产品开发战略，针对不同动物以及动物的不同生长阶段，分别对其采食、消化和吸收的各个环节提供相应的产品及产品应用方案，产品应用领域覆盖猪、反刍、家禽、水产、宠物等市场。在宠物市场，公司已与福贝等宠物领域的企业建立了业务合作。未来，公司会持续关注行业动态，结合市场需求、资源配置等多方面因素，科学研判市场机会，动态优化业务布局。

7、公司目前账期多久？应收账款管理如何？

答：

公司一直以来都非常重视应收账款的管理。在客户选择上以及与客户业务合作过程中，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。公司将持续加强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>8、公司有没有对上下游的项目进行投资布局或并购的规划？</p> <p>答： 根据公司发展规划，在聚焦和深耕主营业务的前提下，逐步关注外延发展机会。未来是否开展收购与兼并需要结合行业整体发展趋势和公司中长期发展规划等多方面因素综合考虑、审慎决策的。如果未来有相关方面的安排，公司会严格按照相关法律法规的规定，及时履行信息披露义务。</p> <p>9、公司在信息化、数字化、智能化建设方面情况如何？</p> <p>答： 公司信息化建设以客户需求为中心，打造快速反应体系。通过精细化管理客户需求，实现客户需求、合同与订单、高质量交付、客户服务全链条管理，做到客户需求快速反应、客户订单快速交付、客户问题快速解决，有效提升客户满意度。对内有效整合资源，组织协同精益生产，提升高质量交付。在苏州美农生产基地，上线数字化管理 ERP 系统和智能制造系统，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，提升了产品交付效率与交付质量。同时通过信息系统集成，将销售计划、采购计划、集团计划、基地生产计划进行纵向协同，将研发、销售、生产、物流四阶段进行横向打通，有效提升信息准确传递、工作效率提升。</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	2025 年 7 月 15 日