

证券代码： 000930

证券简称：中粮科技

中粮生物科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活 动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他</div>
参与单位名称 及人员姓名	邱庚韬 万家基金
时间	2026 年 2 月 2 日（周一）下午 2:00~3:00
地点	北京市朝阳区兆泰国际大厦 A 座 2209 会议室
上市公司接待 人员姓名	1. 苏金波 中粮科技董事会秘书、总法律顾问、首席合规官兼法律合规部 总经理 2. 鲁 奎 中粮科技董事会办公室 副总经理 3. 田 堃 中粮科技 高级法律顾问
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次活动中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1.请介绍公司当前各业务板块的发展概况。</b></p> <p><b>答：</b>公司业务主要分为三大板块：</p> <p>（1）<b>燃料乙醇业务：</b>营收占比约 44%，公司核心主业。公司现拥有 130 万吨燃料乙醇产能，对应国内年需求约 300 万吨的市场规模，市占率达 32%-40%，稳居国内行业龙头地位。公司产能布局合理、供应链体系成熟，产品品质稳定，业务契合国家生物能源发展、双碳战略与能源安全导向，发展根基坚实，为公司经</p>

营持续提供稳健支撑。

**(2) 食品原料业务：**营收占比约 20%-30%，公司核心业务板块之一。公司布局果葡糖浆、阿洛酮糖等多元产品矩阵，依托自主核心技术实现产品品质与成本双优，聚焦头部食品饮料企业需求提供定制化、一体化综合甜味剂解决方案，精准契合行业减糖、健康化发展趋势，成为公司营收和利润的稳健支撑。

**(3) 生物基新材料业务：**生物基新材料业务是公司战略新兴布局，依托现有玉米深加工产能形成一体化协同优势，打通产业链，打破技术垄断，实现环节自主可控。业务契合双碳、农业现代化国家战略，预计今年一季度投产。

**2.如何看待煤制乙醇的竞争？公司如何维持市场地位与应对价格压力？**

**答：(1) 赛道隔离，无直接替代风险：**燃料乙醇属于生物质能源范畴，核心契合国家生物能源与双碳战略导向；而煤制乙醇隶属于化石能源加工赛道。根据国家标准，燃料乙醇须采用生物质原料生产，煤制乙醇目前被明确限制进入燃料乙醇及食品领域，两者应用场景严格区分，不存在直接替代关系，公司燃料乙醇业务竞争环境不受煤制乙醇直接冲击。

**(2) 长期需求稳固，成本决定竞争格局：**长期来看，燃油车与新能源汽车将维持并存态势，叠加国内汽油质量升级（如国六标准）对燃料乙醇添加的刚性要求，燃料乙醇市场需求基本盘持续稳固。行业核心竞争焦点集中于成本控制，具备成本优势的企业将在行业洗牌中占据主导地位。

**(3) 构建多维综合成本优势，巩固龙头地位、对冲价格压力：**公司立足自身龙头优势，通过多维度举措构建不可替代的综合成本优势，应对行业价格波动、巩固市场地位：一是持续推进技术改

造，提升生产效率、降低能耗；二是实现原料多元化布局，规避单一原料价格波动风险；三是依托全国性销售网络，提升产品周转效率、降低物流成本；四是深化内部管理优化（如推进人员精简、精益运营），压缩管理成本。未来，公司将持续强化成本优势，借力行业整合契机，进一步提升市场主导权，稳定盈利水平。

**3.公司在东北区域降本增效的具体举措有哪些？**

**答：**公司在东北区域聚焦降本增效，核心举措包括：推进人员优化精简运营成本，落地重大技改项目优化生产工艺与能耗；同时依托规模、供应链及技术优势，积极应对区域新进入者的市场竞争，稳固市场份额。

**4.如何应对淀粉、味精等领域民营企业的竞争压力？**

**答：**针对普通淀粉、味精等基础产品领域与民营企业的同质化竞争，公司主动调整竞争策略，摒弃低附加值品类的价格竞争，核心通过产线技术改造聚焦差异化发展。具体将部分传统产能转型布局淀粉糖产品，同时依托现有资产设备，重点拓展 D-阿洛酮糖、麦芽糖浆、海藻糖等高附加值品类，以产品结构升级构建竞争新优势，提升盈利水平。

**5.请介绍阿洛酮糖这一创新业务的发展规划与展望。**

**答：**阿洛酮糖作为公司核心健康甜味剂产品，有如下规划与展望：

（1）发展路径：采取 “三步走” 策略，完成技术合作中试，利用现有闲置产线改造搭建自有供应链（预计一季度面市），西部项目预留产能以备市场扩张。

（2）核心优势：具备原料（果葡糖浆）保障与杂糖回收利用技术，具备成本优势，已作手储备二代酶技术，进一步提升质量、提高

效率、降低成本。

(3) 市场开拓：正与头部食品饮料企业开展合作，联合调试开发产品、培育市场。

(4) 盈利展望：产品毛利率高于传统果葡糖浆，短期内业绩贡献取决于市场爆发程度；公司持谨慎乐观态度，已完成技术、产能及渠道全方位准备。

#### **6.风味糖浆等高附加值产品占比及增长前景如何？**

**答：**目前风味糖浆等高附加值产品主要精准匹新兴消费场景的差异化需求，当前处于市场孵化培育阶段。依托公司成熟的供应链与技术优势，产品增长潜力显著，随着市场开拓，消费场景持续拓展，营收占比有望稳步提升。

#### **7. 丙交酯项目进展及延期原因？**

**答：**项目优化调整了选址，将项目从东北迁至安徽基地；搬迁后，需结合安徽当地气候、地质条件及能耗标准，开展大量设计优化、设备适配与安装调试工作；同时，选址变更同步引发配套港口对接、相关合作合同调整等一系列后续衔接工作，进而导致项目进度有所延迟。

此次选址搬迁，是综合评估原料供应、下游销售市场（核心集中在南方）、高温运输成本及能耗效率等多方面因素后确定的最优方案，长远来看更利于项目降本增效，保障项目长期稳健运营。

#### **8.如何看待丙交酯业务的长期前景及产能规划？**

**答：**丙交酯业务长期前景明确，短期受行业周期影响，传统应用领域（如塑料袋、吸管）竞争激烈；长期来看，其作为生物基新

	<p>材料的核心基础，既是践行国家农业现代化战略、破解土壤白色污染的重要支撑，也可延伸至 3D 打印等高端应用场景，核心发展关键在于拓宽应用边界、提升产品附加值，长期增长潜力显著。</p> <p>产能规划上，公司秉持稳健谨慎原则，当前首要任务是确保首期 3 万吨产能顺利投产并实现稳定运营；未来将结合市场需求、行业景气度，适时向下游聚乳酸领域延伸，完善生物基新材料完整产业链布局，进一步强化业务竞争力。</p> <p><b>9.对后续玉米价格走势的判断及公司库存管理？</b></p> <p><b>答：</b>今年农产品价格普遍上行与往年规律不同。公司设有专门的运营管理部，主要通过套期保值等风控措施来管理采购成本和锁定利润，以应对价格波动风险及竞争对手的成本压力。</p> <p>对于玉米价格走势，今年农产品价格整体上行偏离往年常规波动规律，后续价格走势仍存不确定性。公司设有专业部门统筹原料成本与库存风控，通过套期保值等市场化手段，管控采购成本、锁定经营利润，对冲玉米价格波动风险。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 2 月 2 日