

证券代码：688156

证券简称：路德科技

路德生物环保科技有限公司 投资者关系活动记录表

编号：LDKJ 2026-002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 网络会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	<p>公司于2026年4月27日组织线上投资者交流活动，华创证券、华福证券、长江证券、国信证券、中金公司等多家机构参与。名单详见附件清单。</p> <p>重要提示：参会人员名单由组织机构提供并经整理后展示。公司无法保证参会人员及其单位名称的完整性和准确性，请投资者注意。</p>
时间	2026年4月27日 16:00-17:00
地点	价值在线 (https://www.ir-online.cn/)
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：季光明 副总经理：季维宽 副总经理、董事会秘书：刘菁 财务总监：秦学仁
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 生物发酵饲料业务在长期战略版图中的地位，该业务在未来3-5年的规划？</p> <p>答：公司十年前进入生物发酵饲料行业，以酒糟为基础原料通过生物发酵生产高附加值生物发酵饲料产品，经过2024-2025年调整转型已回归稳健发展轨道。白酒糟是未被充分挖掘价值的非粮饲料原料，公司</p>

聚焦酿酒集中区域布局产能，主要服务头部酒企，原料来源与质量稳定性有保障。酒糟生物发酵饲料是公司在生物制造行业迈出的第一步，目前正在推进产品升级，对酒糟进行价值拆分以提升附加值，同时挖掘酒糟内香精、香料、多糖、多肽等成分，未来将会拓展至其他高价值领域，相关项目已进入选品策划阶段。公司同步布局合成生物学领域，同时关注高附加值生物基材料，通过数字化、智能化手段提升生产效率与产品附加值，利用 AI 技术开展蛋白质设计、产品设计等工作。未来 3-5 年，公司资源将优先向生物发酵饲料产品升级、合成生物项目落地、高附加值原料开发方向倾斜，稳步推进生物制造全产业链布局。

2. 2025 年产品降价，2026 年开始上调产品售价后，提价效果以及传导到客户的接受程度如何？

答：2025 年 12 月底至 2026 年 1 月初，公司针对西南地区产品实施首次提价，幅度为 50-100 元/吨，2026 年一季度针对亳州工厂产品及部分客户再次提价，幅度同样为 50-100 元 /吨。提价背景是公司新工厂产能爬坡完成、销量规模提升，同时酒糟原料呈现稀缺性。公司不再采用低价倾销策略，同步优化客户结构，淘汰回款能力差、定价偏低的客户，将产能优先分配给回款优质、定价合理的长期合作客户。从市场反馈来看，公司生物发酵饲料产品市场认可度持续提升，供需关系支撑价格调整，客户对提价接受度良好。2026 年公司将结合产品差异化、市场供需等因素，持续优化定价体系，稳步推进量价齐升，将保持提价节奏稳健。

3. 销售渠道改革是不是还在继续，未来会不会向直销倾斜？

答：公司渠道改革工作仍在持续推进，渠道模式选择主要结合下游客户资金周转情况、合作质量综合确定。下游养殖行业面临一定经营压力，客户资金周转情况是渠道选择的核心考量因素。无论是直销还是经销模式，公司技术与销售人员均深度参与客户养殖方案设计、配方优化等工作，以产品为载体为客户提供综合解决方案，保障产品应用效果。

经销模式下，经销商承担部分垫资职能，公司预留合理利润空间，核心目的是保障公司回款安全；直销模式主要对接头部养殖企业，减少中间环节，提升合作效率。未来公司将适度提升直销渠道占比，同时保留优质经销商资源，平衡回款安全、渠道效率与市场覆盖范围，构建直销与经销协同发展的渠道体系，不会单一偏向某一渠道。

4. 从目前的销售端来看，在开拓大客户时的整个流程是什么样的，哪个方面对于大客户来说更重要？

答：下游农牧养殖行业集团化趋势明显，大客户主要分为两类，一类是以外销饲料、代工饲料为主的客户，此类客户销售区域与工厂决策相对独立，需按区域、工厂逐步突破；另一类是以养殖为主的客户，此类客户由总部技术团队统一制定养殖方案，与总部技术团队确定合作方案后可全面推进，合作流程更高效。大客户开拓过程中，产品核心竞争力体现在降本增效价值，当前下游养殖行业精细化程度高、成本控制压力大，公司产品首要价值是帮助客户降低养殖成本，同时提升养殖效率，这是产品进入客户供应链的核心基础，也是公司在行业周期下行阶段实现销量增长的关键原因。客户开发存在固定周期，需经过多轮产品检测与动物实验，2025年开发的部分大客户已完成实验流程，2026年将逐步放量，成为核心销量增量。2026年公司销量目标保持稳健增长，增长节奏注重量价平衡，优先选择账款优质、定价合理、具备共同开发新产品意愿的客户合作。宿迁工厂计划2026年三季度投产，主要覆盖山东、河北、内蒙、东北等养殖密集区域，投产后将逐步推进产能爬坡，同步匹配客户开发进度，降低客户物流成本的同时提升公司产能利用率。

5. 在原料成本端现在的定价方式是怎样的，酒糟的供应会不会受到白酒产量的影响？

答：公司酒糟原料主要采用两种定价模式，第一种是锁量锁价模式，在投资工厂前通过中标确定价格，同时设置调价机制，价格随玉米、小

	<p>麦、豆粕等粮食价格指标波动；第二种是锁量不锁价模式，主要适用于酱香型酒糟，公司与头部酱香型酒企确定供应数量，价格根据当年市场行情协商确定，仅有少量酒糟通过市场化收购，占比极小。供应层面，公司合作酒企以大型企业为主，大型酒企减产幅度有限，白酒具备库存增值属性，陈酒增值空间高于资金成本，因此酒糟供应保障率可达70%-80%，受白酒行业波动影响较小。针对少量市场化收购酒糟的价格波动，公司通过产品分级分层应对，优质酒糟降低骨壳含量，满足猪料客户需求，高骨壳酒糟适配反刍养殖，同时以酒糟为基础搭配其他原料开发新产品，平滑原料量价波动对公司经营的影响，整体来看白酒行业波动对公司酒糟供应与产品调价影响可控。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单	详见附件
日期	2026年4月27日

附件清单（排名不分先后）：

公司	姓名
上海尚硕资管	宋明
深圳市明达资管	肖铎
上海域秀资管	许俊哲
耕霖（上海）资管	莫莉
深圳市前海东方银石资管	廖秋宜
武汉美阳资管	胡智敏
海南谦信基管	唐哲
北京琮碧秋实基管	曹博
海南泰昇基管	李伟驰
绿色发展资管	黄彤
东吴证券	陈孜文

长城证券	袁紫馨
华创证券	申起昊、张皓月、陈鹏
中金公司	蒋雨岑、严国贤
国信证券	郑汉林、张炜
财信证券	黄静
长江证券	李博文
长城证券	董强龙
广发证券	荣凌琪
开源证券	张宇光、罗振林
天风证券	戴飞
财通证券	江路
华福证券	申钰雯
华安证券	王强峰
中信证券	彭家乐、施杨
中信建投	张家祯
感叹号投资	谭永平
武汉证国基管	何逊
华泰紫金投资	陈淼、谢凌风
个人投资者	党毅飞、陈东阳、张小龙