

广东溢多利生物科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：VTR20260508

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 checked="" 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"/> 其他
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上
参与单位名称及人员姓名	线上参加公司 2025 年度业绩网上说明会的全体投资者
时间	2026 年 5 月 8 日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	独立董事 袁自强 总裁 周德荣 财务总监 黄小平 董事会秘书 朱善敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 生物酶制剂作为公司核心主业，2025 年市场销售和客户需求表现如何？</p> <p>回复：2025 年公司持续夯实三大核心主业，生物酶制剂业务总体较为稳定，其中生物能源用酶、纺织用酶、洗涤用酶等保持较好增长，饲料用酶在国内养殖行业持续低迷的情况下维持平稳。公司在巩固国内市场的同时，积极推动国际化进程，海外市场需求增速明显，报告期内公司海外营收增长 10.16%。</p>

2. 农牧养殖相关产品 2025 年行业景气回暖，对公司营收拉动作用明显吗？

回复：农牧养殖行业在 2025 年整体呈现供给宽松格局，生猪价格处于相对低位，行业竞争逐步由规模扩张转向产业链协同与效率竞争。虽然头部养殖企业成本优势凸显，但需求端猪肉消费表现弱于上年同期，整体行业景气度有限。公司农牧板块业绩虽然受下游养殖行业景气度影响，但通过持续优化产品性能、拓展海外市场以及整合国内农牧、海外农牧、国内外工业酶三大销售事业中心等措施，积极应对行业变化。2025 年，公司营业收入 8.32 亿元，较上年同期增长 0.73%，其中饲料和饲料添加剂营收同比增长 34.6%。

3. 医药中间体、甾体激素业务 2025 年经营是否稳定，后续成长空间怎么看？

回复：公司于 2022 年 4 月出售了生物医药相关资产，2025 年已没有医药中间体、甾体激素业务。

4. 2025 年在国内外市场渠道拓展上，有没有新增优质客户和合作订单？

回复：公司一直重视市场渠道建设，在国内 25 个省市及海外 60 多个国家和地区建有完善的营销服务网络，与全球 2300 多家优质客户建立了长期合作伙伴关系，在此基础上，公司继续加大国内外市场拓展。海外市场，推进“人才与渠道本土化”战略，通过积极参加行业展会、技术沙龙及设立分支机构深化全球布局，报告期内海外营收增长 10.16%。国内市场，通过整合销售体系，向客户提供定制化解决方案，全力开拓市场。未来，公司将致力于提升产品性能与品牌建设，进一步抢占市场份额。

5. 面对行业竞争加剧，公司在技术、成本、渠道上的核心优势有没有进一步巩固？

回复：公司持续巩固在技术、成本、渠道上的核心优势，技

技术创新方面：加大研发投入与知识产权保护，重点攻关酶制剂核心产品、生物合成品及植物提取物研发，创新植提研发模式，强化团队与平台建设。加快新技术、新项目研发转化，推进核心产品国际化技术标准建设及国内安全认证，丰富三大主业产品线，提升产能消化率与市场竞争力。加强研发资源管理，提升整体研发水平。成本管控方面：统筹生产安排，严控产品质量，确保按时保质保量供货。深挖新装备、先进智造与规模发酵潜力，提升生产技能与基地产能利用率。深化基地 3A 精益管理，加快新技术生产转化及外协产品引进，实现提质降本增效目标。营销渠道方面：坚持全球视野，加强营销与技术服务人才引进培训，加大市场投入与品牌建设，提升品牌国际影响力。践行“请进来为主、走出去为辅”“一市场一计划、一客户一方案”策略，创新市场开拓方式，优化渠道布局，稳老拓新，大力开拓海内外市场。

6. 管理层对后续各业务板块发展有怎样的规划预期？

回复：公司管理层对后续业务板块发展规划思路如下：

(1) 业务聚焦与研发创新：公司将持续聚焦生物酶制剂、生物合成品和植物提取物三大核心主业，通过优化生物信息学与人工智能驱动酶分子改造平台研发能力提升，加强基础研发能力建设及产品应用价值研究，为产品创新提供支撑。

(2) 市场拓展与国际化战略：深化“人才本土化、渠道本地化、品牌国际化”海外策略，强化全球核心市场产品注册与应用实验布局，并整合国内农牧、海外农牧及国内外工业酶销售事业中心资源，提升品牌国际影响力，同时，通过八大应用领域品牌价值挖掘推进战略落地。

(3) 生产与运营精益化：通过四大基地智能化升级和精益管理实现提质降本增效管理目标，尽管短期因固定资产改造及折旧增加影响利润，但长期看将提升产品性能与产能效率，同时，公司亦会加强资金活动集中管控，保障战略投入与运营安全。

	<p>(4) 人才与组织建设：紧跟公司业务发展和海外战略，加快研发、生产及海内外技术、营销等关键人才引进与培育，为业务发展提供持续人才支持。</p> <p>7. 公司后续是否会考虑稳定并优化分红回报政策？</p> <p>回复：公司于 2025 年 5 月 12 日召开股东会，审议通过《未来三年股东分红回报规划（2025-2027 年）》，着眼于公司长远可持续发展，结合实际经营情况、发展目标等因素，对利润分配做出安排，实行持续、稳定的利润分配政策，积极回报投资者，切实保护中小投资者的合法权益。公司最近三个会计年度累计现金分红总额 1.01 亿元，体现了对投资者合理回报的重视。未来公司将继续严格执行《公司章程》及分红回报规划中关于利润分配的规定，持续优化股东回报机制。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露的重大信息。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 5 月 8 日