

证券代码：920970

证券简称：大禹生物

公告编号：2026-040

## 山西大禹生物工程股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 一、 投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他

#### 二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026年5月15日 15:00-17:00

活动地点：上海证券报·中国证券网路演中心（<https://roadshow.cnstock.com/fbh/dysw2025>）

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2025年年度报告业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：董事长：闫和平先生；总经理：闫凌鹏先生；董事会秘书、财务负责人：燕雪野先生；国投证券保荐代表人：刘桂恒先生。

### 三、 投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过播放年报讲解视频、公司宣传视频及图片展示等形式，对公司发展情况及 2025 年经营业绩情况进行了全面介绍；同时公司在业绩说明会上就投资者关心的问题进行了回答，主要问题及回复情况如下：

**问题 1：国家目前推动能繁母猪存栏量的去化工作，公司 2025 年度开展生猪养殖业务，是否与国家政策相背离？**

**回答：**尊敬的投资者，您好！

公司 2025 年开展生猪养殖业务与国家推动能繁母猪存栏量去化的政策方向并不背离。

国家当前推进的能繁母猪去化，旨在淘汰低产、低效的落后产能，推动行业从“数量扩张”向“质量提升”转变。公司作为新进入者，将直接建设高效、环保的现代化养殖设施，引进优质种猪资源，实现高水平的养殖效率和成本控制，符合国家“降本增效、优化结构”的政策导向。

同时，生猪行业具有周期性特征，在行业调整期布局有利于发挥后发优势，为公司未来在市场回暖时占据先机奠定基础。公司也将严格遵守国家产能调控相关要求，确保生产经营活动在政策框架内规范运行。

谢谢！

**问题 2：公司业绩已连续三年下滑，请问公司业绩下滑的原因及未来有何措施来提升盈利能力？**

**回答：**尊敬的投资者，您好！

公司业绩下滑的原因为：

#### 1、饲料及饲料添加剂业务

报告期内受非洲猪瘟疫情、产业结构调整和行情影响，中小散户退出步伐加快，饲料和饲料添加剂企业为保住市场份额竞争激烈，盈利能力大幅下降。

报告期内公司除生猪养殖业务外实现营业收入 12,529.09 万元，较上年同期增长 2.27%，营收微增；发生营业成本 9,836.02 万元，较上年同期增长 7.02%；新饲料车间于 2024 年 10 月正式投入使用，产量处于爬坡期，其计提的折旧费用计入饲料产品生产成本中，导致饲料产品本期毛利较上年同期减少 255.50 万元。

## 2、生猪养殖业务

生猪供应波动是影响生猪价格的主要因素。由于前期能繁母猪存栏量持续处于较高水平，2025 年生猪市场供应充足，猪肉产量创历史新高。供给增加导致生猪价格同比下降。2025 年全年生猪价格呈现“前高后低、震荡下行”的走势。分季度看，一季度价格处于全年高位，行业延续了自 2024 年下半年以来的盈利状态；二季度供应压力逐步显现，行业处于微利状态；三季度加速下跌，行业开始进入亏损状态；四季度加速探底，10 月中旬出现年内低点，年末出现小幅回升。

报告期内公司开展生猪养殖业务，公司于 2025 年 4 月底逐步开展“公司+农户”生猪养殖业务，生猪于 2025 年四季度达到出栏标准并出栏，同时 2025 年第四季度生猪市场价格出现大幅回落，致使该业务板块在报告期内出现大幅亏损。

综合影响导致公司业绩较上年下滑。

未来提升盈利能力的措施：

### 1、销售方面：

#### 经销板块

(1) 把方向向反刍产品聚焦，以反刍产品带动畜禽产品，以反刍浓缩料带动添加剂销售。

(2) 水产产品拓展：确保饲料伴侣（水产专用）年销量稳定在千吨以上，以辽宁到广东的沿海城市为核心推广亚盐降解菌，优化现有菌酶产品，突出性价比。

(3) 饲料板块把教槽料、发酵浓缩饲料、8%复合预混合饲料作为宣传推广的重点，通过对产品差异化卖点等方面开展工作。

(4) 在现有团队基础上，淘汰低效经销商、增补优质经销商；产品结构完全按照市场竞争力、客户需求优化布局，淘汰滞销品、主推高复购、高利润产品。

#### 直销板块

(1) 深入一线、深入客户现场，精准把握客户痛点、难点、需求点，以专业服务打动客户、以产品效果留住客户，着力提升客户粘性与复购率，实现业务

量与利润率双提升。

(2) 加大水产产品的开发及推销力度。

(3) 优化菌种、酶种，增加菌酶品类，提高菌酶活力，降低生产成本，使产品更具有市场竞争力。

#### 外贸板块

(1) 深耕存量客户：针对已有的客户，深度挖掘客户需求，在已实现采购的品类基础上新增品类，实现销售增量目标。重点做好技术支持，提供产品培训、客户问题解答、配合做好客户访厂接待等服务，实现产品增量以及沟通中挖掘新需求。

(2) 开拓新客户：依托 2025 年建立的资源为基础，全渠道开拓国内贸易商客户，以高质量的技术支持为纽带。借助 2026 年参展、观展、资源介绍等渠道，重点拓展东南亚、南亚、中东、北亚，关注南美市场，开拓新海外客户资源。

#### 2、技术方面：

(1) 产品优化开发精准倾斜。重点聚焦功能性产品、功能菌、功能性添加剂、复合酶，所有产品迭代、配方优化、方案设计，全部贴合市场真实需求，不做无效研发、不搞脱离市场的技术工作。

(2) 强化跨部门协同联动。深度联动菌种室、质保部，把菌种培育优化能力、全流程质量检测能力、品控保障能力，全面融入产品开发、生产、落地全环节，做到技术有支撑、质量有保障、市场有底气。

(3) 提供全方位技术支持。为销售团队、大客户提供技术培训、现场指导、问题解决、效果验证等全流程专业服务，成为市场开拓的“坚强后盾”。

#### 3、养殖方面：

(1) 公司全资三级子公司蒲县大禹自建的 4500 头种猪场和 6500 头储备场项目预计 2026 年度完工并投产，逐步实现自有高品质仔猪自给自足，全面降低公司仔猪采购成本。

(2) 公司将全面强化出栏节奏的宏观调控，实施分月差异化出栏策略；全面优化出栏体重的动态管理，建立灵活调整机制；全面推进批次化生产组织，保障均衡出栏的技术基础；运用生猪期货等金融工具，提前锁定经营利润。

#### 4、成本方面：

提升规模化采购及议价能力，优化生产安排，降低生产成本。

5、其他：

加大应收账款的催收力度，对于长期未回款客户采取必要的法律诉讼措施。

谢谢！

**问题 3：公司 2025 年度生猪养殖业务亏损的主要原因是什么？**

**回答：**尊敬的投资者，您好！

公司 2025 年度生猪养殖业务亏损的主要原因：

生猪供应波动是影响生猪价格的主要因素。由于前期能繁母猪存栏量持续处于较高水平，2025 年生猪市场供应充足，猪肉产量创历史新高。供给增加导致生猪价格同比下降。2025 年全年生猪价格呈现“前高后低、震荡下行”的走势。分季度看，一季度价格处于全年高位，行业延续了自 2024 年下半年以来的盈利状态；二季度供应压力逐步显现，行业处于微利状态；三季度加速下跌，行业开始进入亏损状态；四季度加速探底，10 月中旬出现年内低点，年末出现小幅回升。

报告期内公司开展生猪养殖业务，公司于 2025 年 4 月底逐步开展“公司+农户”生猪养殖业务，生猪于 2025 年四季度达到出栏标准并出栏，同时 2025 年第四季度生猪市场价格出现大幅回落，致使该业务板块在报告期内出现大幅亏损。

谢谢！

**问题 4：公司如何保证中小投资者的利益？**

**回答：**尊敬的投资者，您好！

公司已建立健全公司治理结构，制定了明确的股东会制度和投票规则，确保中小股东能够参与并影响公司的决策过程。鼓励中小股东参与股东会，提供便利的投票方式和渠道，如网络投票等。公司严格按照有关法律法规以及《信息披露管理制度》、《投资者关系管理制度》等要求，真实、准确、及时、完整地披露有关信息，让中小股东能了解公司的财务状况、经营成果、重大事项等信息，确保全体股东能充分行使自己的合法权利。

公司将持续深耕主业、稳健经营，不断提升核心竞争力与内在投资价值，切实回报广大投资者。

谢谢！

山西大禹生物工程股份有限公司

董事会

2026年5月18日