

证券代码：920970

证券简称：大禹生物

公告编号：2026-045

## 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22日

活动地点：全景网“投资者关系互动平台”（<http://rs.p5w.net>）

参会单位及人员：通过网络方式参加“山西辖区上市公司2026年投资者网上集体接待日暨年报业绩说明会”的投资者。

上市公司接待人员：总经理：闫凌鹏先生；董事会秘书、财务负责人：燕雪野先生。

#### 三、 投资者关系活动主要内容

公司就投资者在本次业绩说明会中提出的问题进行了回复：

**问题 1：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 2：公司 2026 年度生猪出栏量目标是多少？**

**回答：**尊敬的投资者，您好！

公司结合自身生产经营规划及市场行情情况等因素综合制定 2026 年度生猪出栏计划。

谢谢！

**问题 3：公司 2026 年一季度还处于亏损状态，主要原因是什么？**

**回答：**尊敬的投资者，您好！

公司 2026 年一季度末生猪存栏量较多，同时生猪市场价格自 2025 年四季度以来出现大幅回落，公司出于谨慎性考虑，对期末存栏的消耗性生物资产依据存货成本与可变现净值孰低原则计提 1,356.29 万元存货跌价准备所致。

谢谢！

**问题 4：公司股东闫和平一季度质押股份 700 万股是什么原因？**

**回答：**尊敬的投资者，您好！

公司控股股东闫和平于 2026 年一季度质押股份共计 700 万股，主要原因系为公司或子公司经营所需流动资金融资提供担保。具体内容详见公司于 2026 年 2 月 9 日和 2026 年 3 月 27 日在北交所信息披露平台（[www.bse.cn](http://www.bse.cn)）披露的《股权质押的公告》（公告编号：2026-006、2026-007）。

谢谢！

**问题 5：公司的客户结构与渠道布局情况，直销与经销占比及拓展重点分别是什么？**

**回答：**尊敬的投资者，您好！

公司的主要客户结构为：面对中小养殖户的县级经销商、中型的饲料及饲料添加剂和规模养殖企业。

公司 2025 年度主营业务收入为 16,299.09 万元，其中直销业务收入 11,759.35 万元（其中生猪业务收入 4,218.97 万元），占比 72.15%；经销业务收入 4,539.74 万元，占比 27.85%。

公司销售模式分为直销模式和经销模式，公司对于两种销售模式采取“两手抓”的方式，公司努力发展两种销售模式，促使两种销售模式“齐头并进”。

谢谢！

**问题 6：原材料价格波动下，成本管控与供应链保障措施有哪些？**

**回答：**尊敬的投资者，您好！

（1）成本管控措施：①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公司对日常生产运营进行精益化管控，降低能耗和损耗；③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) 供应链保障措施：公司通过建立动态安全库存、多元化供应商采购、规模化采购、提升议价能力、科学生产安排、原料价格预警等方式进行供应链保障。

谢谢！

**问题 7：生猪养殖业务当前存栏规模、出栏计划与成本控制目标怎样？**

**回答：**尊敬的投资者，您好！

公司结合自身生产经营规划及市场行情情况等因素综合制定 2026 年度存栏规模、生猪出栏计划。

由于公司 2025 年度初步进入生猪养殖行业，与国内同行业相比，公司在各项养殖指标上仍有差距。未来公司将不断对标学习，加大在生猪育种、营养研发、疫病防控、智能化等方面的投入，实现养殖效率的提升与成本的下降，保证公司高质量稳健发展。

谢谢！

**问题 8：中长期公司在饲料添加剂、生猪养殖及宠物赛道的战略布局是什么？**

**回答：**尊敬的投资者，您好！

公司将长期坚持饲用微生物应用技术发展方向不动摇，坚持以核心技术自主研发和全程应用服务开发的双引擎驱动发展模式，加大科技创新力度，持续突破关键核心技术，加快实现关键核心技术自主可控，确保核心技术安全和战略主动，致力于成为功能性饲料添加剂、饲料核心料应用的综合解决方案服务提供商。

公司将继续开展生猪养殖业务，并扩大生猪养殖业务规模，实现规模化效益和公司产品的闭环销售，稳定饲料及饲料添加剂的销售渠道、充分释放产能，降低生产成本。同时将通过生猪养殖业务，为营业收入及利润带来新的增长点。

谢谢！

**问题 9：公司 2026 年业绩扭亏目标与逐季改善节奏如何？**

**回答：**尊敬的投资者，您好！

针对公司经营业绩持续下滑的情况，公司制定了一系列改善经营业绩的措施，具体如下：

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 头后备场项目预计 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。继续提升、健全完善公司各项管理体系，提升公司规范运营水平，优化公司内控管理流程。

公司将严格落实上述经营计划，努力改善公司经营业绩情况。

**问题 10：公司现金流与负债结构优化措施，资本开支投向与回报计划是什么？**

**回答：**尊敬的投资者，您好！

公司将持续强化现金流管理，通过优化营运资金周转、加强应收账款回收、合理安排采购付款节奏，提升经营性现金流水平。在负债结构方面，公司将积极

拓展多元化融资渠道，优化债务期限组合，控制整体杠杆水平，降低融资成本，确保财务结构稳健，增强抗风险能力。

公司资本开支将重点投向产能优化、技术升级及供应链配套等核心领域，严格控制非主业投资。公司将根据行业周期和自身经营状况，合理安排投资节奏，确保资本开支与现金流承受能力相匹配。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！

**问题 11：饲料添加剂中微生态制剂、酶制剂的产能、销售占比及核心优势是什么？**

**回答：**尊敬的投资者，您好！

公司微生态制剂产品中饲料添加剂产品产能为 5069 吨、单菌为 2200 吨；公司酶制剂产品的产能为 2200 吨。

公司 2025 年度微生态制剂产品销售收入占营业收入的比例为 37.05%，酶制剂产品销售收入占营业收入的比例为 10.55%。

公司微生态制剂产品创立了菌酶药肽四位一体协同机理，针对不同动物不同阶段开发专用产品，在复杂的中小型养殖群体中发挥出较高的投入产出比。公司酶制剂产品在同等发酵活力条件下，耐温稳定性较好；同等耐温条件下，酶活力较高。公司将结合经营实际，通过不断研发，增强产品竞争力和技术壁垒。

谢谢！

**问题 12：菌酶药肽一体化产品的技术壁垒与市场推广进展如何？**

**回答：**尊敬的投资者，您好！

(1) 技术壁垒

在绿色养殖技术开发过程中，公司自主研发了“菌酶药肽”一体化固体发酵技术，该技术运用液体制种固体分时发酵技术，通过微生物繁殖产热产酸，为酶解中药提供温度、酸度等酶解环境，释放中药中的多种皂苷成分，同时产生多种微生物代谢产物。单一条件下，该技术能同时产生含有微生物、酶制剂、中药、代谢多肽等多种成分的复合产品。

“菌酶药肽”配方技术融合了益生菌、酶制剂、酶解天然植物原料、代谢多肽等多种物质，利用“菌”、“酶”、“药”、“肽”的高效协同作用，平衡肠道菌群、分解抗营养因子、促进消化吸收、激活免疫机制、提升脏器性能，兼具提高营养吸收效率和增强机体免疫功能。

针对不同动物不同阶段的生理特征、饲料结构，公司运用“菌酶药肽”核心原料并辅以少量功能物质，开发出一系列微生态制剂产品，可适应复杂的养殖环境、饲养习惯等现场因素，具有良好的应用效果。

## （2）市场推广进展

公司持续不断进行“菌酶药肽”产品的推广工作，但近年来受非洲猪瘟疫情、生猪产业结构调整 and 行情影响，中小散户退出步伐加快，猪用产品销量下滑较大，公司将产品推广方向向反刍、禽、水产产品倾斜，目前正在有序推进。

谢谢！

### **问题 13：公司研发投入方向、管线布局与替抗产品迭代规划是什么？**

**回答：**尊敬的投资者，您好！

近年来公司一直将功能性益生菌和酶制剂及其组合应用作为研发方向。在替抗产品方面，公司近年来推出御抗、功能性益生菌等产品，并对相关菌种及产品进行持续优化更新。

谢谢！

山西大禹生物工程股份有限公司

董事会

2026年5月25日