

证券代码：301156

证券简称：美农生物

上海美农生物科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-04

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	中信证券、申万宏源证券、中富私募基金	
时间	2026年6月25日	
地点	公司会议室	
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：张维妮 国际营销中心负责人：呼延凌郡	
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>本次活动主要交流内容如下：</p> <p>一、董事会秘书简要介绍公司概况</p> <p>二、互动交流问答环节：</p> <p>1. 请介绍一下公司国际市场版图情况以及各市场开发结果表达如何？</p> <p>答：</p> <p>公司已在越南、俄罗斯、泰国、缅甸、菲律宾、巴基斯坦、孟加拉、埃及、约旦、土耳其、巴西等40多个国家及地区建立了销售网络。从2025年年报数据可以看出，公司2025年境外业务同比增长17%以上。其背后的动因除了公司在越南、菲律宾、巴西、墨西哥、孟加拉等成熟市场均实现快速增长外，还实现了澳大利亚、新西兰、印尼、德国、沙特等10余个新市场业务的突破。</p>	

2. 请介绍一下国际市场的竞争情况，公司持续拓展国际市场的竞争优势是什么？

答：

根据《奥特奇农业食品展望 2026》全球饲料生产调查的结果显示，2025 年全球饲料产量增加 4,013.6 万吨，增长至 14.40 亿吨，同比增长 2.9%，充分彰显了国际农业产业持续发展的势头。

在市场开拓方面，企业始终会面临竞争的压力。但公司是业内较早布局海外市场的企业之一，“出海”早、基础好。在产品方面，公司拥有涵盖功能性饲料添加剂、营养性饲料添加剂和酶解蛋白饲料原料的丰富产品线，产品可广泛运用于猪、反刍、家禽、水产等动物养殖领域，并能针对动物的不同生长阶段，分别对动物采食、消化和吸收的各个环节提供相应的产品及解决方案，可以满足全球不同客户的需求。在市场开发方面，公司采取“综合服务”理念，向海外合作伙伴提供全流程的个性化服务，不仅提供有价值的产品，还通过赋能合作伙伴销售团队、联合开展技术研讨会、整合全球资源更好地助力合作伙伴和终端客户的事业发展，增强双方合作粘性，形成了紧密的“事业共同体”，共同应对市场挑战，分享发展机遇。此外，公司还建立起了一支专业、高效的国际化人才队伍，为持续发展境外业务奠定了重要的基础。

3. 请介绍一下公司国际市场业务开发模式

答：

公司境外销售主要通过经销模式开展。公司在 20 余年的耕耘中，探索出一套成熟的“优质经销商选择”方法和独特的“伙伴成长”模式，公司在甄选出资源、能力、意愿等都匹配的当地优质经销商后，采用“综合服务”理念，提

供全流程的个性化服务，不仅提供有价值的产品，还通过赋能合作伙伴销售团队、联合开展技术研讨会，整合全球资源更好地助力合作伙伴和终端客户的事业发展，增强双方合作粘性，形成紧密的“事业共同体”，共同应对市场挑战，分享发展机遇。此外，公司国际市场拓展开启直销模式，探索与大型饲料企业和养殖一条龙企业直接建立合作关系。

4. 请介绍一下公司对国际市场的拓展计划是什么

答：

公司坚持国际化战略，实施“走出去、请进来”的国际市场开发策略，公司将持续加大国际市场开拓力度，依靠丰富的产品线，根据不同客户需求，针对动物的不同生长阶段，提供相应的产品及产品应用方案。

经过 20 余年的耕耘，公司国际市场销售网络覆盖 40 多个国家及地区，公司将在前期奠定的良好基础上，持续放大先发优势。当下，公司国际业务拓展两手抓：一方面是“走出去”，持续开发新市场、扩张业务版图；另一方面是“扎下去”，对现有市场进行“价值深耕”，两力并举，提质增效。未来，公司不仅要继续扩大自营产品的市场份额，还要成长为全球畜牧业资源整合平台。通过整合全球范围内的优质资源，为全球饲料和养殖企业提供更全面、更高效的服务，助力全球畜牧业的发展。

5. 请介绍一下公司在国内市场的拓展策略

答：

公司坚持“深耕国内、突破海外”的市场战略，在国内市场，公司实施“三轮驱动、变革创新”策略，通过不断拓宽种类市场、做深客户市场、做强核心产品来持续推动业

务发展。

(1) 在拓宽种类市场方面，聚焦猪，大力拓展反刍、水产、家禽等领域，探索产品在宠物、动保领域的应用，通过种类市场的开拓、发展，培育出反刍、水产等领域更多增长点。

(2) 在做深客户市场方面，从饲料企业延伸到养殖企业，聚焦核心客户，从客户需求出发，实施“扩一品工程”，通过客户问题解决、交叉销售、双升服务等，助力客户实现采购成本最优的同时又实现了客户价值最大化。

(3) 在做强核心产品方面，聚焦香味剂、甜味剂、氧化锌、酶解蛋白饲料原料等产品，突破酸化剂、植物精油等产品，实施“一区一策”。

同时，公司持续开展“双升服务”，以高价值的活动为纽带，加强与客户的沟通和互动，增进了解和信任，加深合作与发展。公司将持续发挥在国内市场的客户资源、产品与服务能力、营销网络、品牌等优势，不断突破种类市场的边界、客户使用范围的边界、产品应用场景的边界，创造更多市场机会，为客户创造更多价值，助力国内市场持续发展。

6. 请介绍一下公司的应收账款是如何管理的

答：

公司一直以来都非常重视应收账款的管理。在客户选择以及与客户业务合作过程中，公司会持续关注其业务模式、预计订单规模、财务状况、历史资信情况、未来发展能力等方面，实行差异化信用政策，并通过强化回款管理等措施，持续提升资金周转效率。未来，公司将持续加大对应收账款的管控力度，通过提升客户管理水平、增加风控管理等方式降低应收账款信用风险，保障财务结构稳健与流

	<p>动性安全。</p> <p>7. 公司有没有向产业上下游拓展的想法</p> <p>答： 公司当前聚焦深耕主营业务，主要依靠内生式发展。对于是否向上下游拓展，将结合行业整体发展趋势和公司中长期发展规划等综合考虑，审慎决策。</p> <p>8. 请介绍一下公司在研发方面的工作情况</p> <p>答： 公司坚持“创新驱动发展”的理念，聚焦“现有产品升级迭代”“新产品研发”“工艺技术革新”以及“产品应用方案研究”。公司始终坚持自主创新的理念，持续加强自主研发平台建设，按照“基础研究→产品研发→问题解决→客户服务”的技术逻辑，聚集一大批资深的动物营养专家、生物学专家、化学专家、产品开发工程师和专业调香师等，自建产品研发创新体系，不断提升产品自主研发和客户技术服务能力。同时，公司通过与国内外多所行业高等院校建立“产学研”合作平台，整合研究资源，聚焦开展机制原理、应用方案等研究项目，系统增强公司在基础研究、产品开发和方案解决的能力。伴随各项研究项目深入推进，公司产品的应用领域将不断拓展，为公司带来新的业务机会，驱动公司持续发展。</p> <p>风险提示：本次调研信息中如涉及对外部环境判断、公司发展战略、未来计划等描述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026年6月25日