

证券代码： 000930

证券简称： 中粮科技

中粮生物科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2023-003

| | |
|-------------|---|
| 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"/> 其他（投资者交流会） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 中海晟融(北京)资本管理集团有限公司 夏天、光大证券股份有限公司 杜传文、九泰基金管理有限公司 黄皓、中信证券股份有限公司黎刘定吉 罗寅、中航信托股份有限公司 戴佳敏、西部证券股份有限公司 章海默、上海朴信投资管理有限公司 朱冰兵、上海建桥教育集团有限公司 胡志鹏、国金基金管理有限公司 范亮、鸿运私募基金管理(海南)有限公司 张弼臣、兴业国际信托有限公司 杨安乐、中阅资本管理股份公司 樊淑娟、上海荷和投资管理合伙企业(有限合伙) 盛建平、财信证券股份有限公司 顾少华、中银基金管理有限公司 王寒、中信资产管理有限公司 黄哲、上海国赞私募基金管理合伙企业(有限合伙) 郭玉磊、共青城洪申私募基金管理合伙企业(有限合伙) 李飞、郑州市鑫宇投资管理有限公司 李小博、远信(珠海)私募基金管理有限公司 赵巍华、上海嘉世私募基金管理有限公司 李其东、镇江三鑫投资有限公司 于立婷、天风证券股份有限公司 戴飞、建信信托有限责任公司 周孟夏、深圳市昱珲泰投资有限公司 杜少武、国新证券股份有限公司 秦墅隆、深圳市正向投资管理有限公司 李玉铜、信达资本管理有限公司 万毅、圆信永丰基金管理有限公司 田玉铎、上海名禹资产管理有限公司 王友红、嘉实基金管理有限公司 张鑫荔、工银国际控股有限公司 吴亚雯、深圳量度资本投资管理有限公司 罗涛、青岛金光紫金创业投资管理有限公司 雷静、深圳市尚诚资产管理有限责任公司 杜新正、上海度势投资有限公司 顾宝成、安信基金管理有限责任公司 曾博文、方正证券股份有限公司 黄鹏、上海同犇投资管理中心(有限合伙) 董智薇、珠海坚果私募基金管理中心(有限合伙) 郑宏伟、深圳茂源财富管理有限公司 钟华、太平资产管理有限公司 徐毅梁，及其他电话和网络端接入人员。 |
| 时间 | 2023年7月16日（周日）上午 10:00-11:00 |
| 地点 | 通过进门财经“ https://s.comein.cn/A1Azq ”采用网络、电话方式召开业绩预告说明会 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事、总经理张德国先生，副总经理顾善松先生，董事会秘书潘喜春先生，公司战略运营中心、财务部相关人员。 |

| | |
|----------------------|---|
| <p>投资者关系活动主要内容介绍</p> | <p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>1. 公司上半年的利润出现了比较大幅度的下滑，请说明一下主要的原因是什么？</p> <p>2023 上半年公司业绩下滑，主要有以下几个因素：一是当前玉米深加工行业产能过剩进一步加剧，至 2023 年，行业加工总体规模达到了 1.23 亿吨，同比增加了将近 600 万吨，加工量严重大于需求量，行业开工率整体较低。玉米淀粉开工率 52%，同比下降了 11 个百分点，酒精开工率 49%，同比下降了 16 个百分点，柠檬酸开工率 68%，同比下降了 21 个百分点。二是今年上半年市场需求恢复没有达到年初的预期。三是上半年产品价格没有及时传导原料价格上涨，反而有所下降，挤压利润空间，造成公司一些产品的毛利率下降比较明显。四是至 6 月底，公司对存货进行了减值测试，计提跌价准备，影响了当期利润。五是补贴等收益同比去年下降。综合以上因素，今年上半年除淀粉糖产品同比略有提升以外，其他产品包括酒精、淀粉、柠檬酸、味精、玉米油等产品毛利和去年相比均有所下降，造成今年上半年业绩同比大幅下降，整体来看，今年也是近些年来行业比较困难的时期。</p> <p>2. 目前玉米加工行业整体情况是什么样的，公司下一步主要发展方向是什么？</p> <p>在国内外需求恢复不及预期的前提下，国内市场竞争更加激烈。除了少数行业集中度特别高的产品之外，其他的产品今年相对比都比较困难，今年上半年公司主要产品市场整体都不是很好。面对当前的状况，需要转型升级提高自身竞争力。短期靠管理，通过科学的管理手段和技术提升降低成本，减少费用支出。中期靠改造，目前公司部分装置技术水平竞争力下降，需要进行技术升级改造，今年我们正在推动这个工作，做好系统论证，全面提升，为后期发展提供更好的硬件基础。长期靠战略，战略主要有以下几个考虑，一是稳定酒精、淀粉糖优势产品的行业领先地位，通过整合进一步强化；二是优化布局，提升产能，对淀粉</p> |
|----------------------|---|

糖产品要进一步完善薄弱区域的布局，形成全国市场覆盖，同时改进产品结构，不断增强市场竞争力；三是不断培育和发展新产品，利用好政策环境，积极推动新兴产业发展。

3. 请问公司燃料乙醇、淀粉、淀粉糖这些主要产品 2023 年上半年的经营情况如何？

当前公司所处的行业整体需求较弱，对我们几个主要产品影响也比较大。随着社会活动进一步提升，上半年燃料乙醇消费同比出现了恢复性的增长，公司燃料乙醇销量继续保持了行业领先的地位。淀粉行业开工率近几年一直处于低位，上半年淀粉行业开工率持续下降。公司淀粉产品基于边际贡献考虑，及时降低了生产负荷。淀粉糖产品上半年从产销的量看，相对正常并略有增长。受蔗糖涨价影响，公司积极扩大淀粉糖产品销售，同时积极扩大差异化、定制化特种糖浆销售，淀粉糖继续保持行业领先水平。柠檬酸上半年受出口形势影响较大，柠檬酸产品主要是在国际市场销售，受下游需求下降的影响，公司上半年降低了柠檬酸的生产负荷。味精类的产品上半年整体上生产销售方面都属于正常的水平，保持比较高的开工率，产销平衡。总体来说，上半年在行业开工率明显下降的情况下，公司的个别产品生产负荷也受到了影响，但总体的开工率还是在行业中保持了较高的水平，产销情况保持平衡，基本实现全产全销。

上半年在行业比较困难的阶段，公司积极采取措施，力保各个产品处于正常的产销，继续满足好客户的需要，保持公司行业影响力，待行情复苏的时候，公司能够第一时间抓住客户需求扩大销量。上半年销售端进一步加大新产品的市场调研和开发力度，对潜在的高毛利产品和新产品广泛开展市场调研，未来将会进一步推出高毛利产品投入市场；通过公司商情分析机制运行，科学研判市场、把握签单节奏、控制合理库存；采购端持续落实原料多元化采购策略，加大替代品采购力度，并利用国内国外两个市场，把握采购节奏，降低采购成本。上半年管理端加大降本增效力度，针对每个企业制定“一企一策”的降本增效方案，通

过降低加工成本、管理费用、开源节流提高公司整体盈利水平。

4. 请问如何看待 2023 年下半年燃料乙醇、淀粉、淀粉糖等主要产品的市场情况和价格走势？

上半年由于原料价格高位运行，国内外下游需求恢复疲软，玉米深加工行业进入亏损的状态，产品供大于求，价格下滑幅度较大。在这种情况下，行业内的很多企业采取了检修限产或者停产措施。经过上半年的消化，淀粉等几个产品下半年库存压力会有所缓解，行业竞争形势有所改善，产品的价格进一步下降的空间将缩小。进入 7 月份以来，部分产品比如淀粉、饲料价格已经出现了上涨，随着下半年下游需求逐步的恢复，主要产品市场的情况会有所好转。

5. 众所周知，玉米价格对于公司的业绩有非常直接的影响，能否结合对上半年玉米价格的震荡行情回顾，对下半年玉米价格行情做一下预判？

从今年 3 月份以来，国内玉米价格震荡下行，至 5 月下旬玉米价格筑底并略有反弹，目前玉米价格底部已初步形成，处于季节性上涨过程中。国内玉米市场进入 7 月份以来，受期货上涨带动、市场余粮减少、贸易商挺价惜售、用粮企业刚需等因素影响，国内玉米价格呈现上涨态势，当前价格较前期低点上涨 150 元/吨左右。玉米价格主要还是受供需的影响，短期来看，国内玉米价格仍维持高位震荡。从三季度看，华北区域深加工企业库存维持低位，需要东北粮源补充，国内玉米整体看供需格局紧张，随着国内经济需求逐渐回升，市场预期维持震荡上行态势。下半年，玉米价格主要受全球玉米产量预期，国内玉米供需缺口，以及小麦替代、进口替代、国家稻谷和玉米拍卖政策等诸多因素影响，整体下跌空间有限。四季度玉米价格还不好判断，除了供需关系外，还有天气的不确定性，总体上看，价格可能会出现近强远弱的情况。

6. 之前公司交流和公告介绍过 3 万吨丙交酯项目，之前因为疫情原因有一些延期，能否介绍一下这个项目的一些最新的进

展情况？

丙交酯项目目前正常推进中。去年受内外部因素的影响，工期有所延期，但很多工作一直在加紧推进，去年至今年一季度，公司已经完成初步设计概算、施工图设计、招标等准备工作，二季度加快施工建设，目前正在进行主体结构建设，预计10月底完成主体厂房暖封闭，这样不影响冬天设备到位后的安装，计划明年8月底之前，完成项目施工并投产。

7. 公司下半年主要会采取哪些经营措施来改善盈利情况？

下半年经营上主要目标还是改善盈利状况。下半年公司将进一步通过精细化运行管理，挖掘降耗降本增效，控制各项成本费用，改善盈利水平。

在采购方面，一是要大力降低采购成本，首先是原料采购，通过研判行情，结合酒精类业务原料多元化，加大工作力度，争取下半年进一步扩大低成本原料其他品类采购规模，比如木薯、小麦。下半年随着新玉米的上市，北方的企业也会根据新玉米的行情调整采购策略，进一步控制好原料成本。二是煤炭采购，我们今年加大了煤矿直接采购力度。公司与国有煤矿公司合作取得了突破，国有煤矿直接采购量稳步上升，同时还签订战略方面的合作协议，确保公司煤炭采购成本在行业内有一定的竞争力。三是在辅料备件及物流服务类的采购。进一步提高辅料备件和物流服务的集采能力和规模，通过规模化采购进一步降低采购成本。

在生产加工方面，要通过精细化的管理，控制好各项指标，精准控制产品质量，保证生产经营的稳定。同时对一些老旧装置，加快改造升级，降低生产成本，提高运行水平。

在市场销售方面，加大客户开发，进一步细分市场，通过差异化营销，实现在销售环节附加值提高，增加企业的效益，包括在扩大“小特新”产品销售方面，要加大工作力度，向市场要效益，这也是我们下半年工作的重点。

在管理成本方面，公司也在制定一些措施，降低管理方面的开支，降低管理成本。

| | |
|----------|---|
| | <p>8. 功能糖是公司发展的重要方向，请公司介绍一下阿洛酮糖等功能糖醇项目的推进情况。</p> <p>阿洛酮糖要经过三步才可以在国内销售，首先要通过农业部的转基因安全评估，这个方面公司早就通过了。第二步生产加工酶制剂需要通过食品加工审批，今年5月份公司在国内首家获得批准。最后一步就是产品可以作为食品添加剂的审批，预计明年能批下来。这三步走完，阿洛酮糖在国内上市就具备条件了。公司在积极推动阿洛酮糖上市审批的同时，积极开发市场客户，提前做好市场培育工作，同时加强和设计院、科研院所、设备厂家沟通合作，进一步完善工艺设备和流程。公司功能糖业务不仅仅是阿洛酮糖，我们将逐步搭建一个功能糖产品系列，以产品链组合提升行业竞争能力，逐步成为公司业绩实现的重要支柱。</p> |
| 附件清单(如有) | |
| 日期 | 2023-07-16 |