

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：2023-07

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及 人员姓名	首创证券股份有限公司、上海涌贝资产管理有限公司、钟鼎（上海）创业投资管理有限公司、工银国际控股有限公司、华泰期货有限公司、西部证券股份有限公司上海证券资产管理分公司、景顺长城基金管理有限公司等
时间	2023年8月30日（周三）10:00-11:00
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 财务总监：周茜 市场总监：张吉海
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>本次活动采用现场交流的方式举行，主要交流内容如下：</p> <p><b>1、如何看饲料添加剂行业的未来发展趋势？主要受到哪些因素的影响？</b></p> <p>答：饲料添加剂产品能够提高动物生产性能，保障动物健康，节省饲料成本，改善畜产品品质，提高养殖效益，实现环境友好，符合国家产业政策导向，对于我国养殖业意义重大。伴随着畜牧水产养殖业和饲料工业的蓬勃发展，饲料添加剂产品产值、产量持续稳定增长，未来有望持续稳健发展。其成长动力主要表现在：(1)从社会需求的角度，随着人民生活水平的提高，对肉蛋奶的需求在增加，对动</p>

物性食品安全的重视越来越高。我国是资源相对匮乏的国家，提高资源的有效利用、解决“人畜争粮”与养殖效率是当下迫切需要解决的问题。(2)从养殖业发展的角度，从家庭散养到集约化、规模化养殖转变，从粗放养殖到精细化养殖转变，从传统畜牧业向“高效、资源节约、环境友好、绿色安全”的现代畜牧业转变，需要“绿色、安全、高效”的饲料添加剂产品为支撑。(3)从政策法规的角度，农业农村部194号公告规定，2020年7月1日起，饲料生产企业停止生产含有促生长类药物饲料添加剂的饲料产品。农业农村部2625号公告规定，2017年12月起，断奶仔猪饲料中氧化锌的使用量不得超过1600PPM。2021年12月农业农村部印发的《“十四五”全国畜牧兽医行业发展规划》，着力构建“2+4”现代畜牧业产业体系。2023年4月，农业农村部办公厅关于印发《饲用豆粕减量替代三年行动方案》的通知。系列政策的出台，为饲料工业的发展提供有力的支撑，为替抗类产品、肠道健康类产品、酶解蛋白饲料原料等提供了战略性发展机遇。这些都将推动“提高畜牧生产效益、促进资源有效利用、保障动物食品安全”的饲料添加剂产品的发展。

## **2、猪周期等畜禽价格周期变化，对公司经营是否存在相应的影响？**

答：我国生猪养殖行业存在“猪周期”，当生猪存栏量较低时，猪饲料需求量会随之下降，进而影响猪用饲料添加剂的需求；但生猪存栏量处于低位会导致猪价上涨，养殖企业为了促进猪的生长并增强其抗病能力，更有意愿使用优质的饲料和饲料添加剂。因此，猪用饲料添加剂的需求和生猪存栏量、生猪价格有相关性。公司实施“分种分品 全程营养”的产品战略和“深耕国内 拓展海外”的市场战略，同时，持续提高产品品质、生产效率和市场占有率等综合

措施努力将周期性的影响降到最低。

### 3、上游原材料价格波动对公司业务的影响如何？

答：公司原材料成本在主营业务成本占比较大。公司原材料采购价格主要受宏观经济环境和市场供求关系的影响。若原材料价格波动较大，将影响公司产品生产成本，将给公司盈利带来不确定性。公司与相关供应商建立了长期合作，通过签订年度合同锁定价格等方式控制原材料价格波动带来的影响。

### 4、公司的核心竞争优势主要有哪些？

答：推动企业持续发展的核心竞争优势不是某一方面的绝对优势，而是整个企业的系统优势，包括：产品创新与管理、市场与客户管理、供应链管理、工艺与生产制造、人才队伍管理等多方面要素。公司多年来形成的核心竞争优势主要体现在三大维度：

#### （1）产品研发与创新维度

①公司践行“分种分品、全程营养”的产品开发战略，产品广泛运用于猪、反刍、家禽、水产等动物养殖领域，并根据行业发展趋势和动物营养需求不断开发新产品，建构了丰富的产品体系，可以针对不同客户的需求，结合“全程营养”理论，为客户制定综合解决方案。

②公司始终坚持自主创新的理念，形成了配方技术、制剂技术和生物酶解技术等核心技术，通过不断优化工艺、材料和设备选型降低生产成本，增强市场竞争能力。今年上半年，公司新增获得两项法国发明专利，累计拥有发明专利 31 项，实用新型专利 10 项；公司又一产品“美乐锌 101”被上海市科学技术委员会认定为“上海市高新技术成果转化项目”。

③公司建立了一支研发型质量管理团队，配备了国内外先进的质量检测设备，对原料采购、产品制程、产成品检验

等全过程进行有效控制，实现了质量管理标准化，保障了产品质量的稳定性。

(2) 市场与客户维度：公司坚持“深耕国内、拓展海外”的市场战略，秉承“产品领先、价值服务、伙伴成长”的客户价值主张，通过多年的累积，构建起了完善的市场网络、营销管理体系，以及“以客户为中心”的价值服务体系，组建了专业的营销团队，并依托公司技术平台，为客户提供优质的产品和整体的技术解决方案，公司多年来积极参加国内外行业展会、开展技术与管理研讨会、邀请国内外客户实地考察等活动，与客户之间形成了较强的黏性。

(3) 人才队伍建设维度：无论是过去、现在还是未来，人才始终是美农最为重要的组织资源，美农的专业化管理团队和水平的人才队伍不断壮大。

#### **5、公司产品的定价策略是怎样的？**

答：定价的方式有很多种，比如：成本定价、竞争定价、价值定价等。公司拥有完善的定价体系，产品售价主要结合市场行情、市场竞争情况、产品成本及用途等综合要素确定产品价格区间，并根据产品结构、竞争情况、客户资信情况、订单采购规模、双方合作情况、汇率波动、物流和运输方式等多种因素，经与客户协商确定销售价格。

#### **6、请介绍下公司各类产品的布局情况和未来展望？**

答：公司聚焦猪用产品，突破反刍产品，布局家禽、水产和宠物产品，反刍产品将成为美农的第二成长曲线。

(1) 猪用产品板块，目前已形成规模优势。调味剂及诱食物质领域市场率稳步增长，在饲料无抗、玉米豆粕减量替代等背景下市场空间巨大；酸度调节剂作为“替抗”的首选产品被广泛使用；包被氧化锌在近3年销售额实现了复合增长率近40%的增长；面对蛋白原料紧缺高价和饲料及养殖企业配方成本压力增大的背景，公司的酶解植物蛋白产

品得到了客户的高度认可和广泛使用。后续，公司将结合当下养猪生产的需求，开发更有效的解决方案，并布局其它肠道健康类产品。

(2) 反刍业务领域，截止 2022 年末，奶牛用营养性饲料添加剂产品销售额近 3 年复合增长率近 40%，业务规模逐年扩大；肉牛、肉羊用调味剂及诱食物质、营养性饲料添加剂等产品正快速启动，未来增长潜力大。今年公司新增反刍产品事业部，同时，还与家惠合资成立新公司进一步拓展反刍产品市场。后续，随着募投项目的投产，产能和生产效率将得到提升。

(3) 公司将继续布局禽用产品、水产产品等领域，增加团队人员、开发新产品、优化产品线，积极拓展市场，推动公司业务整体发展。

### **7、酶解蛋白饲料原料的行业趋势以及公司相应的布局和展望如何？**

答：酶解蛋白饲料原料高度符合我国饲料行业的发展趋势。我国饲料蛋白资源短缺，主要蛋白原料高度依赖进口，蛋白原料价格逐年上涨并持续处于高位。国家 2023 年中央发布一号文件《中共中央国务院关于做好 2023 年全面推进乡村振兴重点工作的意见》，提出“保障粮食安全，要在增产和减损两端同时发力，持续深化食物节约各项行动”。农业农村部办公厅据此制定了《饲用豆粕减量替代三年行动方案》。同时，伴随饲料行业对酶解蛋白饲料原料的认知持续加深和应用逐渐广泛，酶解蛋白饲料原料将逐渐成为未来饲料或养殖企业的重要选择。公司将持续专注于运用生物技术来提升植物蛋白资源的利用价值。在生物技术方面，会持续优化现有酶解技术来改进产品性能和降低成本，并探寻其他生物技术与酶解技术联合使用的增效作用。在植物蛋白原料资源方面，会根据政策趋势、市场需求、

公司发展战略等方面综合考虑进一步拓展其他类型蛋白饲料原料产品。

**8、苏州美农募投项目进展及其产能情况如何？**

答：公司新建饲料相关产品生产项目年产饲料添加剂相关产品 47000 吨，其中酸度调节剂 24000 吨/年，反刍动物用营养性饲料添加剂 23000 吨/年，公司预期 2024 年 4 月 30 日可以全部投产使用。

**9、公司的客户结构如何？在直销+经销的销售模式下，直销主要覆盖了哪些大客户？经销商的数量及未来拓展如何展望？未来是否会更加强调哪种销售模式？**

答：公司客户涵盖了集团型饲料企业、中小型饲料企业以及大型养殖集团等。公司代表客户包括牧原股份、禾丰股份、大成食品、海大集团、中粮饲料、东方希望、傲农生物、立华股份、播恩集团等知名饲料生产及养殖企业。公司采用“直销为主，经销为辅”的销售模式，公司境内销售主要通过直销模式覆盖大中型客户，通过经销模式覆盖区域小型客户；公司境外销售主要通过经销模式开展。两种模式相辅相成，我们会视市场特点、客户特征、公司战略布局等因素综合考虑选择不同的销售模式。

**10、公司在宠物领域相应的产品研发、客户拓展等方面最新情况以及未来展望？**

答：公司产品目前主要应用于生猪、反刍动物、家禽和水产等领域，在宠物市场上，公司现有获得好侣、福贝等代表客户。公司将根据自身的技术发展和实际的市场需求情况推进相应业务。

**11、公司目前国际市场情况如何？汇率波动是否会造成影响，以及公司如何降低汇率风险？**

答：公司海外市场业务稳中有升。汇率波动情形对出口业务影响无法避免。为应对外汇波动风险的能力，有效规避

	<p>和防范外汇市场风险，防范汇率大幅波动对公司及子公司造成不良影响，公司将持续保持对汇率变动情况的密切关注，并及时调整措施，如：开展外汇套期保值业务，对冲重大汇率风险。</p> <p><b>12、公司对下半年的订单情况及展望如何预计？</b></p> <p>答：从历史经营数据来看，下半年及春节前为畜禽类肉制品销售旺季，当前阶段畜产品价格也在逐渐恢复，其他蛋白原料资源的价格仍持续处于高位，综上所述来看，养殖企业为加快畜禽出栏，增加饲料投入，饲料产品的销量增加，将带动公司产品需求量的增加和订单的增长。</p> <p><b>13、公司未来的经营布局有没有考虑向产业上下游拓展？</b></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 style="text-align: center;"><b>风险提示：</b>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	2023年8月30日