

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：2024-06

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 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、首创京都期货、青岛双木投资、深圳红筹投资、中国人寿资产、深圳中天汇富基金、上海天猷投资、上海呈瑞投资、国金证券、上海涌贝资产、粤佛私募基金、上海度势投资、深圳国华投资、平安银行等
时间	2024年9月10日
地点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：张维妮 成都美溢德 产品研发中心负责人：肖伟伟
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>1、公司通过组织变革，加大对种类市场的拓展力度，在反刍、家禽、水产等动物用产品加快拓展，请介绍一下产品布局情况及未来展望。</p> <p>答：</p> <p>公司在猪用产品板块，目前已经形成规模优势，调味剂及诱食物质、酸度调节剂、包被氧化锌以及酶解蛋白产品得到了客户较高的认可和广泛使用。在反刍业务领域，我们在聚焦奶牛领域的同时也已向肉牛、肉羊领域发力。伴随公司“10万吨玉米蛋白精加工项目”的建设实施，将推动实现公司客户主体从猪品类向水产和家禽拓展，进一</p>

步落实公司猪、水产、家禽、反刍等并重的产品战略，提升市场占有率，拓展新的收入利润增长点。

公司未来 2-3 年的发展主要依靠内生式发展，我们将从市场、产品、人才等多维度发力推动公司业务整体发展。

(1) 在市场方面：公司执行“深耕国内、突破海外”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，在深耕国内市场的同时跟随国家“一带一路”政策进一步拓展海外市场。

(2) 在产品方面：公司持续践行“分种分品、全程营养”的产品开发战略，并根据行业发展趋势和动物营养需求不断开发新产品、优化产品线，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。

(3) 在人才方面：公司秉承“让人力资源管理成为企业变革发展的引擎”的理念，持续实施人才战略，实行人力资源的优化配置，通过内部培养和外部引进的方式，完善激励机制，保持公司核心竞争力。

**2、“提质、增效、调结构”是缓解我国饲料蛋白资源缺乏，降低蛋白原料进口比重的主要措施。请问公司如何看待酶解蛋白饲料原料行业的发展前景及其竞争优势？**

答：

我国是饲料蛋白资源严重短缺的国家，且主要的饲料蛋白原料高度依赖进口（如大豆和鱼粉 80%以上都依赖进口）。从中长期来看，在国家粮食安全背景下，豆粕和鱼粉等替代需求有望持续增长。因此，2023 年 1 月，国务院发布一号文件《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“坚决守牢确保粮食安全，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》，方案提出“技术路径上从供需两端发力，推进提效、开源、调结构等措施的应用，多措并举促节粮”。

“提质”就是要提高我国现有的、非粮型的、非大豆来源的蛋白源的利用效率。公司酶解蛋白饲料原料通过生物酶解技术将大分子蛋白质分解为小分子肽，可以提升蛋白质的可消化性，提高蛋白原料的利用效率，消除蛋白质原料中的抗营养因子，保障动物的肠道健康，降低饲料配方中蛋白原料的使用量，缓解我国优质蛋白资源短缺，提高畜牧养殖生产成绩，高度符合我国饲料行业的发展趋势。与普通蛋白源相比，酶解蛋白饲料原料在蛋白利用效率和功能上的优势已得到饲料或养殖企业的广泛理解和应用，已逐步成为幼龄动物（如乳仔猪等）和高蛋白需求动物（如特种水产等）不可或缺的蛋白源。

**3、公司近期公开披露拟投资建设“10 万吨玉米蛋白精加工项目”。请介绍一下该项目是基于什么战略规划以及项目相关具体情况。**

答：

公司实施“分种分品、全程营养”产品战略。此次投资建设“10 万吨玉米蛋白精加工项目”是依托美农生物成都美溢德生物的酶解技术平台，充分利用当地供应商优质的玉米副产品的供应优势，进行玉米蛋白精加工产品的规模化生产。项目的顺利实施将巩固公司在国内饲料酶解蛋白领域的竞争优势，实现公司客户主体从猪品类向水产和家禽拓展，进一步落实公司猪、水产、家禽、反刍等并重的产品战略，增强公司市场竞争力，提升市场占有率，拓展公司新的收入利润增长点。

公司本次投资项目规划的玉米蛋白精加工系列产品是

以我国自有的、利用效率未有效发挥的、以玉米生产淀粉产生的副产物为原料，经过酶水解、浓缩、干燥后获得的产品，是生物酶解技术对蛋白资源进行高效转化利用的合成生物学技术的产业化成果。公司通过利用酶解生物技术，可以提升玉米蛋白精加工产品中蛋白质和能量的可利用比例，使蛋白质的消化、吸收、转化和沉积的效率得到大幅改善，显著提高玉米蛋白的营养价值。同时，玉米蛋白中还含有多种小分子活性物质如色素类、黄酮类、小分子肽等，也能通过酶解释放，进一步增加玉米蛋白的功能价值。公司本次投资的玉米蛋白精加工产品是对饲料领域蛋白产品的品类补充，符合国家产业政策。目前，作为本次投资项目实施主体，公司全资子公司美农生物科技（乐陵）有限公司已完成相关注册登记手续，并取得《营业执照》。关于本次对外投资事项的后续进展，公司将严格按照相关法律法规的规定，及时履行信息披露义务。

**4、公司上半年境外业务收入同比快速增长。请介绍一下公司在海外市场的开拓进展情况，未来战略重点方向，以及公司在海外市场的竞争优势有哪些？**

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。上半年公司持续加大海外业务投入，积极参加有影响力的国际畜牧展，组织开展经销商赋能、市场拜访、客户来访等国际营销活动；通过搜索引擎、社交媒体等数字营销渠道，着力加强美农品牌形象建设；按需扩充国际业务团队，强化组织建设。多措并举推动公司在广阔的海外市场进一步获取市场份额。2024年1-6月，公司境外业务收入同比增长21.27%，在越南、韩国、日本、泰国、约旦、埃及、孟加拉、西班牙、马来西亚、土耳其、

伊拉克等多个国家和地区的营收均实现不同程度的增长。

公司主要通过经销模式覆盖海外市场，借助经销商在当地的资源和能力快速开拓市场，降低销售成本，提升服务效率。公司采取“综合服务伙伴”的合作模式，向海外经销商和客户提供包括全过程、全方面、全顾客个性化服务，公司不仅提供产品，还整合全球资源更好助力经销商伙伴和客户的事业发展。该合作模式帮助公司在海外市场建立差异化优势、增强品牌价值。未来，公司将重点沿着“一带一路”加大国际市场开发力度，不断扩大国际市场版图，提升公司在国际市场的影响力和市场地位。

**5、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。随着市场变化和客户需求的多样化，公司是否会调整或优化现有的销售模式？**

答：

公司国内客户遍及全国 20 多个省、市、自治区，代表客户包括海大集团、新希望、通威股份、天康生物、禾丰股份、立华股份、播恩集团、牧原股份、巨星农牧、德康农牧、京基智农、中粮家佳康、东方希望、桂林力源等知名饲料生产及养殖企业。在海外，已为亚洲、欧洲、非洲、北美洲、南美洲和大洋洲等地的四十来个国家及地区提供优质的产品和服务，国际市场占有率、影响力逐渐扩大。

公司采用“直销为主，经销为辅”的销售模式，以客户为中心，为客户创造价值。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；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。

**6、请分析一下公司上半年营收及净利润，主要受到哪些因素的影响？公司对下半年业绩如何展望。**

答：

上半年受生猪行业产能去化、终端消费恢复不及预期等因素综合影响，公司营业收入和净利润同比有所下滑。

公司将始终坚持“技术驱动价值，创新驱动发展”的经营理念，践行“聚焦深耕境内市场、积极拓展境外市场”的市场战略，实施“分种分品，全程营养”的产品开发战略，不断丰富产品线，进一步覆盖猪、反刍、家禽、水产等种类市场。下半年，公司将围绕年度经营规划，紧抓市场机遇，灵活调整销售策略，依托丰富的产品线提供综合解决方案，帮助客户实现降本增效；利用产品和服务差异化优势，大力拓展海外市场；持续加大研发投入，保持领先的产品和技术服务竞争力；多渠道加强在国内国际市场的品牌建设，提升市场占有率和客户渗透率。

**7、在“禁抗限锌”政策背景下，肠道健康类产品成为公司业绩增长的重要来源，请具体介绍一下。**

答：

在“禁抗限锌”政策背景下，市场对主要的替抗产品酸制剂、植物精油等需求旺盛，对满足低剂量添加的保护型氧化锌需求明显。公司在酸度调节剂领域深耕 20 年，在禁抗前就研发出以肠道抑菌为主的酸制剂产品，得到了市场的普遍认可和使用。公司通过工艺创新，大力发展制剂技术，研发生产出保护型氧化锌产品，能显著提升氧化锌的过胃效率，从而低剂量添加达到应有的效果，很好地满足了“限锌”要求，产品及解决方案获得了客户的青睐。公司肠道健康类产品被越来越多的客户所使用，是公司重

	<p>要的业务发展板块。2023 年，公司产品“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”。</p> <p><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	2024 年 9 月 10 日