

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：2025-08

投资者关系 活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>电话会议</div> <div><input type="checkbox"/>其他</div>
参与单位名称	淡然资产、康祺资产、平安银行、岗底斯信息、福建南方牧业及其他个人投资者
时间	2025 年 12 月 3 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
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. 公司业绩增长的主要来源是什么？是否可持续？</p> <p>答：</p> <p>在经营管理活动中，公司始终坚持“产品领先、价值服务、伙伴成长”的价值主张，紧紧围绕产品、市场、客户、效率等方面开展工作。</p> <p>在产品端，公司践行“分种分品、全程营养”的产品战略，根据动物生理及营养需求，结合行业发展趋势持续加大产品研发与创新投入，不断推出贴合市场需求的新产品、新技术，持续丰富公司产品线，并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应用方案。</p>

	<p>在市场与客户端，公司践行“深耕国内、突破国际”的市场战略。在国内，已建立了覆盖全国的市场营销网络，打造了一支专业能力强、综合素养高的营销团队和技术服务团队，不仅为客户提供有价值的产品及方案，还为客户提供有价值的技术和管理服务（双升服务），促进深度合作，助力伙伴成长。在海外，经过 20 多年的耕耘，公司探索出了一套成熟的“优质经销商选择”方法和独特的“伙伴成长”模式，在甄选出资源、能力、意愿等都匹配的经销商后，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、共同服务终端客户等方式，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。</p> <p>同时，公司通过不断强化供应链管理、改进工艺技术、提升自动化水平等方式持续提升管理效率，通过组织创新、团队建设与管理能力强化，有效激发了内生动力，多力协同推动公司持续发展。</p> <p>2. 公司境内外业务的客户结构和营收占比情况如何？</p> <p>答：</p> <p>公司践行“深耕国内、突破国际”的市场战略，采用“直销为主，经销为辅”的销售模式。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。公司主要客户包括饲料生产企业、养殖企业和经销商，代表客户包括但不限于海大集团、新希望、通威股份、禾丰股份、立华股份、播恩集团、牧原股份等知名饲料生产及养殖企业。近年来，公司境外业务收入增长较快，根据公司《2025 年半年度报告》披露数据可以看出，公司境外业务营业收入占比接近 40%。</p>
--	--

3. 公司在海外主要覆盖了哪些市场？将如何进一步拓展海外市场扩大增长？

答：

公司坚持国际化战略。经过 20 多年的耕耘，公司已在越南、俄罗斯、泰国、缅甸、菲律宾、日本、韩国、巴基斯坦、孟加拉、埃及、约旦、土耳其、巴西等 40 来个国家及地区建立了销售网络。公司是业内较早布局海外市场的企业之一，除了销售网络外，公司探索出了一套成熟的“优质经销商选择”方法和独特的“伙伴成长”模式，并逐步建立了独有的品牌形象，影响力逐渐扩大。未来，公司对海外业务的拓展采取两手抓：一手抓“走出去”，持续开发新市场、扩张业务版图；一手抓“扎下去”，对现有市场进行“价值深耕”，两力并举，提质增量。公司在继续扩大自营产品市场份额的基础上，还立志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。发挥美农国际业务渠道网络优势，整合国内优质的添加剂等产品出口到世界各国；同时，公司还将欧洲等先进的产品引入中国，服务于国内饲料及养殖企业，提升养殖水平和经济效益。这种双向赋能模式，将助力美农生物从“中国制造”向“全球价值链整合者”蜕变。

4. 公司的核心产品是什么？各类产品收入结构如何？研发规划是什么？

答：

公司主要产品包括功能性饲料添加剂、营养性饲料添加剂和酶解植物蛋白。功能性饲料添加剂包括甜味剂、香味剂、酸度调节剂等，其中甜味剂、香味剂主要用于生猪、反刍

	<p>动物养殖中，酸度调节剂主要用于生猪、家禽养殖中；营养性饲料添加剂包括缓释氮源、过瘤胃氨基酸、过瘤胃维生素以及包被氧化锌，其中缓释氮源、过瘤胃氨基酸、过瘤胃维生素主要用于反刍动物养殖中，包被氧化锌主要用于生猪养殖中；酶解植物蛋白产品主要用于生猪、水产、反刍动物以及家禽养殖中。根据公司《2025 年半年度报告》披露数据可以看出，目前，公司功能性饲料添加剂的收入占比最大。</p> <p>研发规划上，公司将秉承“给动物更好的，给人类更好的”使命，坚持“分种分品、全程营养”的产品战略，按照“基础研究支持产品研发，产品研发支持问题解决，问题解决支持客户服务”的技术逻辑进行产品开发，根据不同客户的需求，针对动物的不同生长阶段，以自主核心技术为支撑，持续开展高效、安全、环保型的饲料添加剂和酶解蛋白饲料原料产品的开发与应用研究，致力于解决行业痛点、提升动物生产性能、提高资源有效利用、保障食品安全。</p> <p>5. 公司酶解蛋白饲料原料与传统蛋白原料相比有什么功能优势？</p> <p>答：</p> <p>我国是饲料蛋白资源紧缺国家，其中，传统蛋白原料豆粕和鱼粉高度依赖进口。对此，国家加大政策力度驱动替代升级，“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。通过物理、化学、生物等不同加工技术，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，如棉籽蛋白、玉米蛋白等非粮蛋白原料深加工产品开发成为行业发展的重要方向。酶解非粮蛋白原料在蛋白质的消化吸收效率和改善动物生理机能上具有优势，以公司在建的“年产 10 万吨玉米</p>
--	--

	<p>蛋白精加工项目”中的玉米酶解蛋白为例，较常规玉米蛋白饲料，玉米酶解蛋白产品可大幅提升玉米蛋白中蛋白质和能量的可利用率，提高玉米蛋白的营养价值。同时，玉米蛋白中含有的多种小分子活性物质，如：玉米黄素、黄酮类、小分子肽等，通过酶解技术被释放出来，增加玉米蛋白的功能价值，能更好地满足家禽和水产等动物品类对高蛋白、高消化利用率的蛋白原料需求。</p> <p>6. 公司年产 10 万吨玉米蛋白精加工项目建设进度如何？其规划的系列产品将如何定价？</p> <p>答：</p> <p>公司全资子公司乐陵美农于去年 8 月底注册成立，以实施公司 10 万吨玉米蛋白精加工项目。为尽早实现投产目标，公司全面统筹资源，周密制定计划，积极协调各方力量，顺利完成了项目用地、立项核准、环评审批及施工许可等关键手续，并以高标准、快节奏推进建设工作。该项目分期建设，待该项目全部建成、完全达产后，每年预计将提供 10 万吨的玉米蛋白精加工产品，包括玉米酶解蛋白粉、玉米浓缩蛋白粉、玉米蛋白粉等，能够进一步落实猪、水产、家禽、反刍等并重的产品战略，避免下游应用饲料种类单一所带来的市场波动风险。该项目系列产品的产前销售工作也已经开启。关于产品定价的方式有很多种，比如：成本定价、竞争定价、价值定价等。未来，公司玉米蛋白精加工系列产品将结合市场行情、产品成本及用途、客户资信情况、订单采购规模、物流运输方式等多方面要素确定产品价格区间。</p> <p>7. 公司与哪些高校有合作？有哪些产学研项目在开展？</p> <p>答：</p>
--	---

	<p>公司与中国农业大学共建“教授工作站”、与四川农业大学动物营养研究所共建“博士工作站”，与南京农业大学共建“江苏省研究生工作站”，与华南农业大学共建“教授工作站”，与中国农业科学院北京畜牧兽医研究所、中国产科学研究院东海产研究所、安徽农业大学、扬州大学、巴西圣保罗大学、埃及奶牛营养与动物繁育研究所、韩国檀国大学等院校/院校教授建立“产学研”合作平台，系统增强公司在基础研究、产品开发和方案解决的能力。</p> <p>公司通过“产学研”整合研究资源，聚焦开展机制原理、应用方案等研究项目，支持产品创新研发，解决行业痛点问题。公司与中国农业大学开展“家禽沙门氏菌非抗生素防控方案”研究，助力家禽健康高效生产；与四川农业大学开展“提升草鱼在低氧亚盐环境下的抗应激能力”“提升草鱼高脂高蛋白日粮利用效率”等综合应用方案研究，为草鱼健康养殖提供科学依据与创新解决方案，助力水产养殖业绿色、可持续发展；与中国水产科学院东海研究所开展“植物精油在南美白对虾养殖病害防控中应用方案”研究，为行业找到非抗生素防控细菌性疾病的手段，助力行业健康绿色发展。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。</p> <p>8. 公司在宠物市场有什么布局打算？对于公司未来发展，有没有并购的想法？</p> <p>答：</p> <p>公司践行“分种分品、全程营养”的产品开发战略，针对不同动物以及动物的不同生长阶段，分别对其采食、消化和吸收的各个环节提供相应的产品及产品应用方案。目前，公司产品及产品应用方案的研发主要聚焦猪、反刍、家禽、水产养殖领域，在宠物市场，公司与福贝等宠物领域的企</p>
--	--

	<p>业也有建立业务合作。公司会持续关注行业动态，结合市场需求、资源配置等多方面因素，科学研判市场机会，动态优化业务布局。</p> <p>关于公司未来是否开展并购，是需要结合行业整体发展趋势和公司中长期发展规划等多方面因素综合考虑、审慎决策的。如果未来有相关方面的安排，公司会严格按照相关法律法规的规定，及时履行信息披露义务。</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	2025 年 12 月 3 日