

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：2026-05

投资者关系 活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐电话会议 ☐其他
参与单位名称	唐奇资产、高帆资本
时间	2026 年 9 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	本次活动主要交流内容如下： 一、董事会秘书简要介绍公司概况 二、互动交流问答环节： 1. 公司中报显示营收同比增长 38.71%，请问营收增长的主要来源和核心驱动因素是什么？ 答： 2026 年上半年，公司境内外业务收入均实现了不同程度的增长。其中，境外业务收入同比增长超 50%。多年来，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、客户等方面开展工作。 在市场方面，公司坚持“深耕中国、拓展海外”的市场战略，在国内市场，洞察客户结构和需求的变化，实施“三轮驱动、变革创新”策略，不断拓宽种类市场、做深客户市场、做强核心产品，为客户创造更多价值，推动国内市场持续增长。在海外，持续加大国际市场开发力度，积极

	践行“走出去+请进来”的营销策略，通过深入国际市场一线，把握终端客户需求，持续赋能经销商，积极参加国际畜牧展会，邀请海外客户来华参访等方式，增强与海外客户的信任关系和合作黏性。 在产品方面，公司坚持“分种分品、全程营养”的产品战略，根据动物生理及营养需求，结合行业发展趋势不断研发新产品、新方案，逐渐形成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产品体系，产品广泛运用于猪、反刍、家禽、水产等动物养殖领域。公司针对不同客户的需求，围绕动物的采食、消化、吸收环节，不仅提供有价值的产品，还为客户制定综合解决方案。通过多种类、多品类、多方案，满足饲料、养殖多方面需求，助力实现养殖效益最大化。 在人才方面，公司践行“人才强企”战略，持续打造组织能力，构建“内部造血+外部引智”的双轮驱动人才管理体系。在“内部造血”系统方面，一抓“干部队伍、研发团队、营销团队、运营团队”四大团队能力建设，二抓“体系、机制和流程”建设与持续优化，双管齐下，建成一支能够结硬寨、打硬仗的人才梯队。 2. 公司境内外业务收入占比如何？未来业务拓展计划是什么？ 答： 2026 年上半年，公司境内业务收入约 16,363 万元，境外业务快速增长至约 16,393 万元，境外业务收入占比增加至 50%。 公司坚持国际化发展战略，持续加大对国际市场开拓的投入，不断巩固和提升公司的竞争能力。未来，公司不仅将继续扩大自营产品市场份额，更致力于打造全球畜牧业资
--	---

	源整合平台。希望通过整合全球优质资源，为全球饲料及养殖企业提供更全面、更高效的服务，助力全球畜牧业高质量发展。同时，依托公司国际业务渠道网络优势，积极推动国内优质添加剂等产品出口海外；并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。这一双向赋能模式的探索，将推动公司从“中国制造”向“全球价值链整合者”转变。 3. 上半年，公司境外业务收入高速增长，请问公司在海外市场拓展上的主要竞争优势是什么？ 答： 公司是业内较早布局海外市场的企业之一，经过 20 余年的耕耘，已在全球四十多个国家及地区建立了销售网络，逐步建立了独有的品牌形象，国际市场占有率、影响力逐渐扩大，形成了一定的先发优势。 面对国际市场的复杂与多元，经过二十多年深耕，公司成功塑造了“美农”品牌的良好形象与口碑，还总结出一套行之有效的“优质经销商甄选机制”与独特的“伙伴成长”模式。在筛选出资源匹配、能力互补、意愿强烈的合作伙伴后，公司秉承“综合服务”理念，为海外客户提供贯穿全流程的个性化服务。除提供高附加值产品外，公司还通过赋能经销商销售团队、联合举办技术研讨会、整合全球资源等方式，助力合作伙伴及终端客户持续成长，从而增强合作黏性，构建紧密的“事业共同体”，共同应对挑战、共享发展机遇。同时，公司积极探索国际直销模式，与大型饲料企业和养殖一条龙企业建立直接合作关系，进一步拓展业务边界。 4. 公司中报显示 2026 年上半年归母净利润出现下滑，具
--	--

体原因是什么？

答：

公司因实施 2025 年限制性股票激励计划，报告期内需要确认相应的股份支付费用，如果扣除股份支付影响，公司上半年净利润较上年同期增加 7.55%。此外，公司新建子公司乐陵美农是一家从事玉米蛋白高值化产品研发、生产、销售的企业，该类玉米蛋白精加工产品属于公司新开发的全新产品。乐陵美农于 2026 年开始逐步投产，报告期末存货规模增幅较大，投产初期产品成本较高，公司根据存货跌价准备计提方法计提存货跌价准备，由此导致存货跌价准备大幅上升。同时，公司基于未来持续发展的投入性费用增加，如：人才队伍投入、市场拓展投入等。

5. 随着业务持续发展，公司如何开展应收账款的管理？

答：

公司一直重视应收账款的管理，在选择客户以及与客户业务合作过程中，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。随着业务发展，公司将进一步强化对应收账款的管控，不断完善客户管理水平，防范应收账款信用风险。

6. 公司有没有海外建厂或在上下游投资布局的规划？

答：

根据公司发展规划，在聚焦和深耕主营业务的前提下，逐步关注外延发展机会。未来是否出海建厂或上下游投资布局需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。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。 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。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 9 月 3 日