

证券代码：871970

证券简称：大禹生物

公告编号：2024-035

山西大禹生物工程股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年5月20日

活动地点：全景网（<https://rs.p5w.net>）

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2023年年度业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：董事长：闫和平先生；总经理：闫凌鹏先生；董事会秘书、财务负责人：燕雪野先生。

三、投资者关系活动主要内容

公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：

问题 1、公司对未来的市场趋势和业务发展有何预测？有哪些长期发展计划？

回答：您好，公司所处的行业为饲料及饲料添加剂行业，受下游养殖行情影响较大，长期来看，我国生猪存栏量总体保持稳定，由于我国生猪养殖目前仍以中小养殖户为主，养殖行为具有较高的从众特征，导致出现“价格上涨-养殖户增加存栏量-供大于求-价格下降-养殖户减少存栏量-供小于求-价格上涨”的循环，呈现一定的周期性特征。公司产品以饲料、饲料添加剂为主，饲料是养殖添加的基础日粮，受价格周期影响较小，饲料添加剂为非基础日粮，受养殖行情影响较大；当生猪价格处于低谷时，养殖户对饲料添加剂的需求相对较低，此时公司将饲料作为主推产品大力推广，稳定客户，当生猪价格处于高位时，公司将饲料添加剂产品作为主要产品进行推广。

公司将长期坚持饲用微生物应用技术发展方向不动摇，坚持以核心技术自主研发和全程应用服务开发的双引擎驱动发展模式，加大科技创新力度，持续突破关键核心技术，加快实现关键核心技术自主可控，确保核心技术安全和战略主动，致力于成为功能性饲料添加剂、饲料核心料应用的综合解决方案服务提供商。

公司将充分利用上市公司平台，发挥资本功能，与上下游企业开展深层次合作，提高综合抗风险能力。进一步完善绩效考核制度、强化企业凝聚力，激活经营发展活力和动力，促进公司稳健、高速发展。

谢谢！

问题 2、公司在环保和可持续发展方面有何努力和成果？这些举措对公司品牌和业务有何影响？

回答：您好，环保方面：公司在生产经营中严格遵守国家关于环保的各项法规，近年来持续投入、改造、完善环保设备，环保设施运行均正常，处理能力满足排放量的要求，生产经营中产生的废水、废气、噪声、固废、危废等都得到了合理、有效的控制。公司也一直专注于生物技术研究，致力于研发绿色、安全、高效的饲料添加剂及饲料产品。公司产品通过菌酶协同发酵产生益生菌、消化酶、活性小肽、氨基酸、乳酸、维生素等多种活性物质，有效地促进机体营养物质的代谢和利用，改善畜禽胃肠道微生态环境。改善饲料转化率和生产性能，减少畜舍氨气浓度，降低动物氮、磷、二氧化碳的排放，减少环境污染。

可持续发展方面：企业积极参加社会公益活动；注重员工福利、提供公平的待遇和良好的工作环境，增强员工的满意度和忠诚度；坚持技术创新，根据市场

需求，开发出更有竞争力的产品；开展广泛的市场技术服务，为客户降本增效、提升技术粘度，更好的拓展和服务下游客户、开拓下游市场；不断完善企业治理结构，强化企业内部控制。

以上措施不仅可以取得消费者的信任和支持，为企业建立良好的声誉和信任，还可以为企业的长期发展打下坚实的基础。

谢谢！

问题 3、公司毛利率和净利率有所下降。请问公司有何措施来提高盈利能力？

回答：您好，公司采取提高盈利能力的主要措施为：

(1) 公司将结合市场变化对饲料添加剂产品进行聚焦，加大对饲料添加剂产品的销售及宣传力度，提升饲料添加剂产品的占比，提升公司盈利水平；优化现有销售团队，针对饲料类产品就近建设销售特区，深挖潜在客户，扩大销量，以降低生产成本及运输成本，增加产品利润；持续不断的进行大客户的开发与合作。

(2) 优化生产安排，降低生产成本，使得单产品分摊的制造费用降低。

(3) 根据市场需求，研发更多新的产品，开展广泛的市场技术服务，为客户降本增效、提升技术粘度。

(4) 加快对反刍、家禽和水产产品的推广，通过产品补充、针对性的销售策略制定、技术服务等途径提升反刍、家禽和水产产品销量。

谢谢！

问题 4、面对市场上的竞争，大禹生物有何核心竞争力？公司如何保持或提升其市场地位？

回答：您好，公司的核心竞争力主要体现在产品技术及营销服务方面：1、产品技术方面：运用自主研发的“菌酶药肽”一体化技术，针对不同动物不同阶段的生理特征、饲料结构、养殖环境、饲养习惯等因素，开发出一系列微生态制剂产品。“菌酶药肽”微生态制剂产品融合益生菌、酶制剂、酶解天然植物原料、代谢多肽等多种物质，利用“菌”、“酶”、“药”、“肽”的高效协同作用，平衡肠道菌群、分解抗营养因子、促进消化吸收、激活免疫机制、提升脏器性能，兼具提高营养吸收效率和增强机体免疫功能；2、营销服务方面：多年发展过程中，

公司建立产品营销与技术服务相结合的营销模式，产品营销中会提供技术指导和服 务，以技术服务促进产品营销。针对终端养殖市场，公司通过举办各种学术会议、邀请技术专家培训新型农民、开通线上 24 小时技术服务热线、配套专业技术人员实地巡回提供技术服务等方式积极引导和推广绿色养殖模式，通过技术服务的方式提高公司品牌在终端养殖户群体中的知名度，建立品牌忠诚度。

公司将始终坚持技术创新，不断进行自我革新，根据市场需求，开发出更有竞争力的产品，开展广泛的市场技术服务，为客户降本增效、提升技术粘度，更好的拓展和服务下游客户、开拓下游市场，提升自身行业地位。

谢谢！

问题 5、公司在反刍、家禽和水产产品方面有哪些新的研发进展？预计何时能够带来收益？

回答：您好，公司的研发项目“反刍用过瘤胃葡萄糖氧化酶的应用试验开发”、“禽用提高免疫力产品研究”、“真菌毒素生物降解菌在肉鸡上的应用研究”、“一种促生长产品对肉鸡有效性的评价研究”已达到完结阶段，正有序推出相关产品面市。

谢谢！

问题 6、针对 2023 年末应收账款增加，公司有何措施？

回答：您好，2023 年末公司应收账款较上年期末增加 566 万元。针对应收账款增加公司采取的主要措施是：

(1) 加强客户信用管理，严格执行报货审批制度，加强销售经理考核；实行应收账款的动态监控，及时跟踪销售回款情况；

(2) 对于账龄超过一年以上的应收账款，组织专人通过电话沟通、诉讼调节等方式进行催收。

谢谢！

问题 7、请问公司在市值管理上，会有哪些措施？

回答：您好，公司对市值管理高度重视，未来将通过规范治理、提升公司核心竞争力等方式，力求为投资者创造更多价值，提供合理回报，同时将积极参与资本市场专业投资机构、分析师以及普通投资者多渠道进行沟通，公司今后也将积极创造条件，保持与广大投资者之间持续、畅通的交流，实现公司价值的传递，

促进公司价值发现。此外公司将努力做好经营工作，以更好的经营业绩回报投资者。

谢谢！

山西大禹生物工程股份有限公司

董事会

2024年5月21日