

证券代码：600298

证券简称：安琪酵母

## 安琪酵母股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 线下调研	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	长江证券、中信建投、银华基金、宏道投资、工银瑞信、华创证券、人寿资管、国寿资管、华泰证券、景顺长城	
调研时间	2026年1月6日、1月7日、1月9日、1月14日	
上市公司接待人员姓名	董事长：熊涛 董事会秘书：高路 证券事务代表、证券部部长：郑毅	
调研地点	公司会议室	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问题1：请问公司当前糖蜜采购情况如何？</b></p> <p><b>答复：</b>一般来说，公司在春节前会完成大部分的糖蜜采购任务，后期会根据糖蜜的供需状况等因素综合评估，灵活调整，确保采购决策的科学性与合理性。</p> <p><b>问题2：糖蜜的需求方有哪些，目前糖蜜价格大概是多少？</b></p> <p><b>答复：</b>国内糖蜜的采购方主要是发酵企业、酒精企业和饲料企业，最新糖蜜价格可参考公开数据。</p> <p><b>问题3：糖蜜价格越低的话，对公司优势越大吗？</b></p> <p><b>答复：</b>糖蜜是公司的主要原材料，价格下降会降低生产成本，但也会影产品价格，并吸引新的竞争者加入，加剧市场竞争。公司更希望糖蜜价格能保持在一个相对合理的、稳定的区间。这样既有利于保障长期、可持续的原材料供应，也能维护行业良性的竞争环境，最终实现健康稳健发展。</p> <p><b>问题4：请问汇率的波动会影响公司整体利润水平吗？</b></p> <p><b>答复：</b>为规避汇率波动的风险，公司会加强国际贸易和汇率政</p>	

策的研究，合理制定贸易条款和结算方式；同时，采取多种措施来减少外汇风险敞口。整体来说，汇率波动不会对公司运营构成重大影响。

**问题 5：请问公司 2026 年的目标是什么？**

**答复：**保持业务的稳健持续增长，着力于实现股权激励目标，并全力追求更高业绩突破。

**问题 6：请问公司俄罗斯工厂扩建的考虑？**

**答复：**一是充分利用当地具有竞争力的原材料资源，优化生产成本；二是提前进行产能储备，为未来海外市场开拓打下基础。

**问题 7：请问公司的融资方式有哪些？**

**答复：**公司已建立多元化的融资渠道。在债务融资方面，公司主要通过银行贷款、发行公司债券等，目前整体融资成本保持较低水平。同时，公司也保持股权融资渠道的畅通，未来可根据战略发展需要，在资本市场进行再融资。公司始终坚持灵活、审慎的融资策略，以支持业务发展并优化资本结构。

**问题 8：请问公司 2025 年年度分红规划？**

**答复：**公司章程规定的年度分红比例为不低于净利润的 30%，公司 2024 年度分红为 0.55 元/股，较 2023 年度的 0.50 元/股有一定提升。未来，公司将积极响应监管号召，结合自身发展阶段与中长期资金规划，制定并实施科学、可持续的分红政策，积极回报投资者。

**问题 9：公司海外业务近年来增长显著，请问公司在海外市场的核心竞争力是什么？这些优势是如何具体建立并转化为市场成果的？**

**答复：**一是深度的战略聚焦与前瞻布局。公司始终专注于酵母核心主业，以成为全球第一大酵母公司为目标。这种专注使我们能集中资源构建专业壁垒。同时，公司很早就进行了前瞻性的全球化产能布局，例如在埃及、俄罗斯建设工厂，并正在推进印尼项目，为海外市场的开拓提供了坚实的产能保障。

二是领先的产品力与品牌力。公司进入海外市场初期，凭借显著优于当地“白牌”的产品质量，快速建立客户信任。随着市场深耕，这种信任逐步转化为坚实的品牌认知与忠诚度，为业务的稳健增长提供了核心支撑。在此基础上，公司能够针对不同客户的具体应用场景和工艺需求，提供定制化的产品解决方案。帮助客户提升生产效率与盈利能力，也使公司成功切入对产品有更高要求的高端细分市场。此外，公司在酵母抽提物、酵母蛋白等酵母以外的新兴业务上也建立了国际领先的研发与应用优势，新产品的持续开发成为公司获取增量市场的直接驱动力。

三是高效的市场服务体系与执行能力。公司建立了以一线销售团队为核心、总部国际业务中心为支撑的协同体系，高素质、强服务意识的海外销售团队能够快速响应市场需求，而后台则提供从技术到物流的全方位支持，确保一线能聚焦于市场开拓与客户维护。当面对前期全球供应链阶段性扰动等市场机遇时，公司能够凭借自身稳定的生产和供应体系，逐步提升市场份额。

四是广阔的市场空间。公司在海外的市场空间还很大，未来公司会通过优质的产品质量、高效的服务、销售人员本地化等方式，推动海外业务实现高质量、可持续的增长。

#### 问题 10：请问公司海外业务的管理机制？

答复：生产方面，公司会根据原材料成本以及辐射范围来进行产能建设规划，未来会逐步完善全球产能布局，充分支持国际化战略。销售方面，公司有国际业务中心及各个海外区域子公司来管理，逐步实现销售人员本地化，销售人员拿到订单后，由公司计划物流部来统筹调度。

#### 问题 11：请问公司销售人员的薪酬是如何考核的？销售人员的薪酬有竞争力吗？

答复：销售人员的薪酬包括基本薪酬、考核奖励、出差补助三部分。公司销售人员薪酬待遇完全市场化，具有一定竞争力。

#### 问题 12：请问印尼工厂的进度如何？

答复：根据公司公告，印尼工厂预计 2027 年投产，具体以实际情况为准。

**问题 13：请问公司酵母蛋白的应用领域有哪些？**

**答复：**公司的酵母蛋白能够很好地弥补国内蛋白缺口，相比植物蛋白、动物蛋白具有一定竞争优势。目前主要应用在保健品、食品、饮料等领域，提高产品的蛋白质含量，未来还会有更多的应用领域。

**问题 14：请问公司酵母蛋白的市场空间有多大？**

**答复：**全球蛋白市场体量很大。未来若能实现一定比例的替代，酵母蛋白所对应的市场空间也很可观。

**问题 15：请问公司酵母蛋白产品优势和规划？**

**答复：**酵母蛋白作为微生物蛋白，具有生产周期短、吸收率高等优点。相比乳清蛋白，蛋白含量与其相当，但成本更低。未来规划首先是能够提供酵母蛋白原料，逐步优化工艺，降低成本，做到在市场中有竞争力；其次是向下游提供解决方案，配合下游企业做产品的研发和技术的改进，满足下游的需求。

附件清单	无
备注	交流过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，不存在未公开的重大信息泄露等情况。