# 广东粤海饲料集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2022-010

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
	□其他(请文字说明其他活动内容)
活动参与人员	调研人员: 富达基金 Shing Zhu Eric JM Zhu
	公司接待人员:副总经理、董事会秘书 冯明珍女士
时间	2022年8月22日
地点	电话会议
形式	通讯方式交流
交流内容及具体问答记录	1、交流活动开始时,公司董事会秘书向投资者简单介绍了公
	司基本概况以及 2022 年上半年经营情况。。
	2、交流环节主要内容:
	(1) 公司的战略目标以及产业布局情况?
	答:公司将继续坚持专业化的发展战略,聚焦水产饲料主业,
	加强产品技术研发,保持产品质量稳定,挖掘自身潜力,努力提高
	公司饲料产品的市场份额,并扩展水产动保产品等配套业务,同时
	探索发展标准化、规模化水产养殖,有计划的发展水产品深加工业
	务,延伸产业链,进一步增强公司的市场抗风险能力,培育公司新
	的利润增长点。
	(2) 未来公司是否考虑推行股权激励?
	答:员工持股计划或股权激励作为上市公司建立、健全公司长
	效激励约束机制,吸引和留住优秀人才,充分调动员工及核心团队
	积极性,促进公司发展战略和经营目标的实现的一种激励方式,公

司会结合自身经营与发展规划,择机实施。

(3) 公司的竞争优势主要体现在哪些方面?

答:公司主要从事水产饲料研发、生产及销售,并以虾料、海水鱼料等特种水产饲料为主。自设立以来,公司深耕特种水产饲料领域,以技术领先为竞争优势,不断追求创新,拥有深厚的技术底蕴、丰富的产品种类和完善的营销网络。

#### (4) 公司产品毛利率情况?

答:不同产品、同一产品不同品质配销差水平情况不一,从整体来看,特水料在800-5000元之间不等,普水料在300-1500元之间不等。特水料毛利率在14%-15%之间,普水料毛利率在8%-10%之间。

### (5) 饲料产品提价速度以及提价措施?

答:随着原材料成本的上涨,公司饲料产品销售价格均有一定幅度的提升。不同时期,不同饲料产品提价次数和幅度不尽相同。公司根据原材料价格、行业普遍情况、产品品质提升等方面,决定不同地区不同品类产品的提价节奏及提价幅度。

#### (6) 上半年增量不明显的情况分析?

答:公司水产饲料产品销售以华南地区为主,占比在 70%%左 右。2022 年上半年华中、华东、西南等水产料市场的容量都出现同比增长,而华南地区则惨遭滑铁卢,受低温天气、连续阴雨及暴雨天气等影响,金鲳、对虾、鲈鱼、生鱼等品种的投苗存活率、养殖节奏被打乱,出现放苗延迟现象,以及生鱼、叉尾、罗非鱼、黄颡鱼等塘头价一季度时处于高位,养殖户卖鱼积极,导致存塘鱼量偏少,饲料需求减少等,华南地区上半年市场容量保守估计同比下滑 20%以上。公司 2022 年上半年特种水产饲料销量比去年同期下降 4%,占公司总销量比重下降 3.98%,普通水产饲料增长 15.7%,占公司总销量比重提升 18.55%,公司特种水产料基数大,普通淡水料基数相对低,因此上半年公司整体饲料销量增长不明显。

## (7) 公司产能投放规划、产能释放周期?

答:目前公司中山泰山年产15万吨扩建项目已投产运营;海南年产12万吨新建项目,主体工程已经完工封顶,但因受海南疫情影响,交通运输、工人进场等受阻,生产设备安装调试等无法按原计划完成,该项目投产时间延后;公司在积极开拓安徽及周边地区市场,并根据市场情况适时推进安徽10万吨新建项目的投资进度,目前办公楼、员工宿舍楼、员工食堂等配套项目完工封顶,主体工程已在开工建设中。公司始终贯彻"贴近市场、辐射周边"的生产基地布局策略,

公司始终贯彻"贴近市场、辐射周边"的生产基地布局策略,除募投项目建成新增产能外,公司原有厂房均预留有生产线,以满足未来市场订单增长的需求,并能覆盖更广泛的目标市场。

#### (8) 应对原材料上涨策略有哪些?

答:公司设有采购中心对重要的原材料进行集中采购,根据市场行情进行原材料的储备,同时,在保证产品质量的前提下,通过持续的技术研发,适当进行原料替代及配方调整,以消化饲料原料价格上涨的压力。

关于本次活动是否涉及应 披露重大信息的说明

无

活动过程中所使用的演示 文稿、提供的文档等附件 (如有,可作为附件)

无