

# 粤海永顺泰集团股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议  <input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会  <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动  <input type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>其他：_____</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中信建投证券股份有限公司分析师营成广、陈志宇</p>
<p>时间</p>	<p>2023年1月13日上午</p>
<p>地点</p>	<p>广州经济技术开发区金华西街1号公司6楼一号会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长高荣利、财务总监兼董事会秘书王琴、 资本运作部总经理温敏、资本运作部经理全国明</p>
<p>投资者关系活动记录</p>	<p><b>1. 各大麦产地的大麦上市时间是否有差别？公司的采购时间是否集中在某几个月？</b>          答：各产地大麦收获的时间有差别。对于大宗农产品来说，收割后为集中上市期，也是交易频繁的时候，此时货源最为充足，相对来讲在该时段公司采购量较多，但在做出采购决策的时候也会结合公司已有销售订单情况、库存及生产安排，以及对市场价格走势的判断等。</p> <p><b>2. 对不同国家进口的大麦，生产工艺上是否有明显区别？公司在麦芽生产上的技术壁垒？不同地区麦芽在最终的啤酒风味上是否有明显区别？如何对应下游需求？</b>          答：不同国家进口的大麦，由于气候条件、土壤肥沃程度，以及品种特性，在某些质量指标上有明显区别，因此为满足啤酒客户均一性、稳定性的要求，在麦芽生产工艺上要进行针对性的调整。          公司在麦芽生产上有一定的技术壁垒，如针对啤酒客户生产的个性化高端麦芽，公司从品种筛选、生产工艺设计上进行定制化研制。          在相同工艺的条件下，不同地区的大麦制成的麦芽在最终的啤酒风味上有一定的区别，如法麦口感醇厚，加麦麦香突出等。          公司在客户需求方面，一是积极与客户开展技术交流与沟通，关注了解客户产品使用情况反馈，第一时间获得客户新产品需求；二是配合啤酒客户开展其新产品的研制，从其研发阶段介入，将客户服务工作前移，为客户提供合适的优质麦芽产品。</p> <p><b>3. 公司 13 万吨的中高档啤酒麦芽项目，从工艺技术、下游应用等方面与普通生产线的区别？</b>          答：年产 13 万吨中高档啤酒麦芽项目采用平铺式圆形萨拉丁生产线工艺，具备大麦芽、小麦芽、深色、高香等多种麦芽的专业生产能力，具有安全高效的柔性生产优势和安全的供货保障能力。项目贯彻了永顺泰争创世界一流企业的目标和高质量发展的战略，坚持以市场为导向，以客户需求为驱动，定位于具备全品种生产能力，可为各类啤酒客户提供多元化、差异化、个性化、精品化、高端化产品服务的麦芽产品。</p> <p><b>4. 啤酒行业具有较强周期性，旺季满产，淡季产能利用率较低，公</b></p>

**司麦芽满产满销，下游企业的进货节奏如何？**

答：在国内市场方面，啤酒消费存在一定的淡旺季特点，与此对应啤酒生产对麦芽的需求在不同时期也存在波动的情况，具体表现为夏季、春节前、部分大型体育赛事前的进货需求会比较多，其它阶段会略少。国内需求偏少的时候，公司通过出口麦芽保持生产销售的相对平稳。

**5. 近期下游白啤热度较高，包括精酿啤酒也在兴起，公司感受到的小麦麦芽市场需求是否有所提升？公司在小麦麦芽、特种麦芽方面的规划？**

答：近年来，随着精酿啤酒的兴起，市场对特种麦芽及小麦芽等品种的需求有所提升。公司将以客户为中心，以需求为导向，一如既往加大研发和技术创新力度，持续向客户提供优质的产品和服务，不断满足客户的多样化、定制化需求。

**6. 下游企业除了啤酒，像麦芽茶、麦芽粉等企业公司是否有产品销售或规划？对未来产品的应用领域拓展规划？**

答：大麦在全球的应用主要是啤酒酿造及饲料等。麦芽茶、麦芽粉等小众产品用量较为有限，且工艺与啤酒制麦有差异，其销量目前难以支撑公司发展。公司会根据相关行业的发展情况适度关注。

**7. 公司在拉丁美洲的销售迅速提升，相关的背景？**

答：拉丁美洲的麦芽需求主要集中在巴西和墨西哥两国。巴西传统上从距离其较近的大麦产区进口麦芽，包括南美洲及欧洲，而墨西哥主要从北美洲和欧洲进口麦芽。近两年欧洲麦芽制造企业普遍受到疫情及能源短缺的影响，不能及时供应麦芽。永顺泰通过努力争取到了部分订单。

**8. 国际啤酒企业，在世界不同地区的采购人员是否有重叠？公司和百威、嘉士伯及喜力合作多年，是否有相关的进入其他海外市场的优势？**

答：百威、嘉士伯及喜力等国际啤酒集团均属于全球统一采购管理，各区域有独立的采购人员。公司可以依靠这些客户的现有渠道进行延伸并争取其他区域的合作。

**9. 国内市场方面，公司在江苏周边的市占率较低，13万吨达产后，是否有条件可以获取竞争对手的市场份额？**

答：年产13万吨中高档啤酒麦芽项目实施主体粤海永顺泰（宝应）麦芽有限公司周边的江苏、安徽、河南等省份均为啤酒产销大省，麦芽需求量大。年产13万吨中高档啤酒麦芽项目建成后，将有利于优化公司整体产能结构，满足啤酒集团客户更高的质量要求，提升永顺泰满足客户中高端麦芽的供应能力，从而进一步提高对应的市场份额。

**10. 下游啤酒企业切换供应商的难度？比如一家啤酒企业有多个供应商，在其中的份额切换是否有难度？**

答：大型啤酒企业对供应商的选择流程较长，对原料质量和稳定性要求较高，而且麦芽原料的差异会对啤酒产品的口感产生影响，消费者对固定款式啤酒的口感的变化又较为敏感，因此客户一般不会轻易更换麦芽原料供应商。但啤酒企业也基于供应安全会选择多家供应商供货以保障生产。公司通过与各大啤酒集团多年的磨合，已经可以精准满足客

	<p>户较高的要求和标准。此外，公司通过持续深入参与客户研发，为客户提供定制化产品的麦芽以及对客户新产品研发的建议，进一步提高客户粘性。</p> <p><b>11. 公司管理费用率近年下降明显，相关的具体举措？对未来管理费用率的趋势展望？</b></p> <p>答：公司近年来不断开展降本增效，严格控制各项非经营性费用的开支，随着公司募投项目的建成投产，产销规模不断扩大，管理费用率有望进一步下降。</p>
资料清单	无
日期	2023年1月13日