

粤海永顺泰集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

| | |
|-------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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：_____ |
| 参与单位名称及人员姓名 | 通过“价值在线网”线上参与公司 2024 年半年度业绩说明会的网上投资者 |
| 时间 | 2024 年 8 月 30 日下午 15:00-17:00 |
| 地点 | 通过“价值在线网”（www.ir-online.cn）采用网络远程的方式召开业绩说明会 |
| 上市公司接待人员姓名 | 永顺泰：董事长高荣利、董事兼总经理张前、董事兼财务总监周涛、独立董事陆健、董事会秘书温敏 券 商：保荐代表人刘泉 |
| 投资者关系活动记录 | <p>投资者提出的问题及公司回复情况如下：</p> <p>1. 上半年净利润上涨的原因？</p> <p>答：一方面 2024 年上半年公司执行的销售合同对应的计入营业成本的原料成本处于相对低位，使得毛利率相对较高，同时 2023 年上半年原料成本处于相对高位，使得上年同期净利润数据偏低；另一方面原料价格同比下降使得公司融资规模下降，由此带来的利息支出同比有所下降；同时公司进一步加强产购销协同，持续开展精细化管理专项行动，强化成本费用的对标管控，取得一定成效。多重因素共同作用下，公司上半年利润增幅较大。谢谢关注！</p> <p>2. 宝麦公司新建 5 万吨/年特制麦芽生产线项目进展怎样，何时能投产？</p> <p>答：随着中国啤酒市场高端化转型，对高端化、定制化的特制麦芽（包括小麦芽、威士忌麦芽、高端定制麦芽等）需求有所上升。为优化产品结构，提升高端麦芽生产能力，打造差异化竞争力，根据公司战略规划，宝麦公司立项实施新建 5 万吨/年特制麦芽生产线项目。项目位于宝麦公司厂区内，计划建设 5 万吨/年特制麦芽生产线，包括浸麦车间、发芽车间、干燥车间、筒仓及清选楼等。根据项目可行性研究报告，项目计划总投资人民币 2.59 亿元。目前，项目已经立项，已取得当地政府核发的《投资项目备案证》，正在开展施工前的报批报建、勘察设计等相关准备工作，桩基工程已进场完成试验桩施工。后续进展情况请关注公司披露的定期报告。谢谢关注！</p> <p>3. 贵司产销量变化不大的情况下，还进行广麦 4 期扩建项目，是否有些盲目？</p> <p>答：广麦 4 期扩建项目已于 2022 年 9 月 30 日达到可使用状态，2023 年公司实现麦芽产量 106.67 万吨，同比增长 10.78%，基本实现满产满销。谢谢关注！</p> |

4. 下半年订单情况如何？

答：公司目前生产经营情况正常，在手订单充足，具体业绩情况请关注公司披露的定期报告。谢谢关注！

5. 请问公司和主要客户是怎么结算的？包括供应商和客户。

答：供应商方面，公司通常使用信用证采购境外原材料。客户方面，公司根据对客户的综合信用评测结果，一般对大型啤酒集团和长期合作客户设置信用期，对新合作客户或零售客户，则一般不设置信用期，采用现款交易的方式。谢谢关注！

6. 对大客户和长期信用客户的最长信用期公司有具体规定吗？多久？

答：公司按照应收账款管理办法对客户进行信用评级，并根据评级情况制定个性化的信用期。谢谢关注！

7. 如何展望 2024 年下半年，啤酒供需形势、价格趋势？

答：2024 年上半年，中国啤酒行业规模以上企业啤酒产量 1908.8 万千升，同比增长 0.1%（数据来源：国家统计局）。目前来看，国内啤酒消费环境未发生重大变化，因此，预计国内啤酒消费将维持稳定。谢谢关注！

8. 公司成立深耕行业多年，也在 2022 年上市了，是否计划成立自己的啤酒品牌，扩展业务范围的？现在年轻人喜欢创意酒品，永顺泰是否考虑重视这个群体，进行自主品牌创立，扩展业务条线？

答：公司的发展战略是深耕麦芽主业，巩固公司在行业内的领先地位，致力于打造世界一流的麦芽供应商，力争实现量的合理增长和质的有效提升的有机结合、相辅相成，推动企业的健康、可持续发展。后续如有拓展其他业务的计划，公司将严格按照上市公司信息披露相关规定及时履行信息披露义务。谢谢关注！

9. 为什么公司上半年会出现增利不增收？

答：公司产品售价与原料价格关联度较高。2024 年上半年，全球啤酒大麦平均价格较上年同期有所下降，带来公司产品售价有一定下降，虽然上半年销量同比有所上升，但营业收入有所下降。谢谢关注！

10. 国家倡导价值投资，这就需要对投资的公司有深入全面的了解。作为生产企业，产、销、结算获利或亏损，就是个相对闭环。产销数字可以看到，结算就请说明下：1，公司产品价格是如何确定？2，与国际同行在同类型的产品价格优势？3，成本优势？4，回款到账周期？公司应收账款高达十亿，半年利润也就一个多亿，是产品不好卖吗？为什么这么高的欠款？会不会形成坏账？请详细说明下，谢谢！

答：公司的客户主要是百威啤酒、喜力啤酒、嘉士伯啤酒、华润雪花啤酒、青岛啤酒、燕京啤酒、珠江啤酒等各大啤酒集团，公司与客户建立了长期稳定的合作关系，近年来，公司基本处于满产满销状态。公司的应收账款规模与经营规模、行业特点相匹配，近年来公司未发生坏账。谢谢关注！

11. 为什么股价一直在下跌，是否控制减持，公司是否采取措施？是否考虑继续扩大产能？能否多给投资者一些信心？

答：2023年11月16日，公司首次公开发行前已发行股份部分解除限售上市流通，公司已就此披露了提示性公告（公告编号：2023-046）。公司目前生产经营情况一切正常，公司管理层对公司未来增长和发展充满信心，将继续努力勤勉尽责，做好企业经营管理，推动企业可持续发展、高质量发展，从根本上保障广大投资者的利益。目前公司下属宝麦公司已经立项实施新建5万吨/年特制麦芽生产线项目，项目投产后，将有助于提升公司高端生产能力、优化公司产品结构，对提升公司核心竞争力具有重要意义。谢谢关注！

12. 对于公司来讲，董事长对于公司市值不断降低有没有应对方法？在大环境不好的行情下，如何做好自身市值管理，与打造一流麦芽供应商口号一样，提振股民信心？

答：公司一直重视提高企业内在价值。一方面，在激烈的市场竞争环境下，通过产购销协同、三精管理等措施持续提高企业经营业绩，近三年主营业务收入、归母净利润等指标呈现稳中有增的态势，首发募投资项目广麦4期扩建项目及年产13万吨中高档啤酒麦芽项目顺利完工投产，公司下属宝麦公司已经立项实施新建5万吨/年特制麦芽生产线项目，项目投产后，将有助于提升公司高端生产能力、优化公司产品结构，进一步夯实公司未来持续健康发展的基础。另一方面，公司上市以来始终注重与股东共享经营成果，坚持以现金分红回馈投资者。2022年度派发现金红利3,010.39万元，占归母净利润的19.29%；2023年度派发现金红利5,268.17万元，占归母净利润的30.35%。再者，公司高度关注与投资者的沟通交流，通过业绩说明会、现场调研、电话交流等多种途径，积极向投资者传递公司生产经营方面的信息，为投资者的决策提供必要的参考。未来，公司管理层将一如既往做好经营管理工作，持续巩固和强化企业核心竞争力，推动企业高质量发展、可持续发展，创造更加优良的业绩以回馈广大投资者。谢谢关注！

13. 公司股价持续跌了两年半，投资者几乎全线亏损，如何看待如今的股价和世界第三麦芽企业？

答：目前公司产能规模位居亚洲第一、世界第四。二级市场股价波动受宏观政治经济环境、政策变动、流动性及投资者偏好等多重因素的影响。后续公司将继续专注于主营业务发展，打造核心竞争力，致力于通过高质量、可持续发展以不断提升公司的长期投资价值，以稳健的业绩赢得资本市场和广大投资者的关注及认可。谢谢关注！

14. 作为一名中小投资者来说，我们最关心的问题莫过于公司的股价，其次是公司法人不要失踪和财务不要造假，合规合法。请问一下，作为行业龙头，为什么股价却如此冷门？似乎和市场价值股及题材股都不相关，只有无止尽的下跌？贵公司如何能让投资者放心，能让投资者少亏钱。因为关乎到无数的投资者他们的血汗钱。请问一下，原始股东们，能不能不要持续减持了，股价真的扛不住了，公司什么时候能积极回购一下股份？

答：公司严格按照中国证监会、深圳证券交易所及国资监管的相关规定和要求，诚信经营、合规运作。二级市场股价受多重因素影响，公

| | |
|------|--|
| | <p>司注重持续提升经营业绩水平，积极推动业务发展，致力于为股东创造价值。公司目前暂无回购计划，未来如涉及相关事项，公司将严格按照规定及时履行信息披露义务。谢谢关注！</p> <p>注：</p> <p>1. 交流过程中公司严格遵照《信息披露管理制度》等规定，未出现未公开重大信息泄露等情况；</p> <p>2. 本次活动如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。</p> |
| 资料清单 | 无 |
| 日期 | 2024年8月30日 |