

证券代码：001313

证券简称：粤海饲料

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：2024-006

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（2024年第三季度业绩交流电话会）
参与单位名称及人员姓名	详见附件
时间	2024年10月30日（周三）
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 郑石轩先生；副总经理、董事会秘书 冯明珍女士；副总经理、财务总监 林冬梅女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次交流会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、鱼粉成本的波动情况以及未来的展望如何？</b></p> <p>答：目前整个特种水产饲料主要的原料是以动物性原料为主，占成本的比重大，从2023年下半年开始，鱼粉、豆粕、面粉价格都在下降，公司2024年特种水产饲料在不同品种、不同时段也有不同程度的降价。现在秘鲁的捕鱼量比较多，而且预报价格也都比以前低，我们预测2025年鱼粉的价格将会进一步下降，水产动物养殖成本，特别是特种水产饲料的成本，将会再进一步下降。</p> <p><b>2、第三季度海鲈鱼、大黄鱼和生鱼的销量增速有变化吗？</b></p> <p>答：第三季度海鲈鱼料、生鱼料的销量与上年同期比有较好的增长，增速分别24%、41%，大黄鱼料销量同比有所下降。</p> <p><b>3、三季度虾料同比是否下降？占比是多少？目前有好转的趋势吗？</b></p> <p>答：第三季度虾蟹料销量同比略有下降，与去年同期比下降了近20%，第三季度虾蟹料的销量占公司整体饲料销量比超20%。虾料因为受虾价的影响，部分养殖户出现亏损，投苗有所下降，造成了饲料销售下降。但现在养殖户对于过冬虾投苗、投料的积极性逐渐恢复，新客户</p>

还是增加的，特别是那些优质的重大客户。从市场的开发来讲，目前的势头比较好，苗料的销售是增加的，但目前的虾饲料销售的总量来看尚不明显，因为虾养殖过程较多的用料量主要还是在养殖周期的中后期，所以从饲料总量来看，目前还没有体现出明显的变化，后期会有较好的回升。

**4、能否介绍一下公司今年的并购情况，包括宜兴市天石公司和 I&V 公司的并购对公司业务的帮助情况？是否会有更多的并购？**

答：公司今年的并购项目目前有宜兴市天石饲料有限公司和境外 I&V Bio Asia Co.,Ltd.，是与公司主营业务相关的企业，这些公司在同类产品中具有较高的竞争力和可持续性发展。公司对并购有一些原则：并购的企业必须是优质的企业，在技术、渠道、产品等方面，未来能够有可持续的发展；并购后能够实现互相帮助、互相学习、共同提升的目的；并购必须能够实现对公司和股东有回报。对于项目并购，公司会积极的寻求对公司整体发展有促进、提升的优质项目的合作机会，稳步推动促成并购项目，做大做强，但不会冒进。

**5、宜兴公司和 I&V 公司都是市场上的饲料原材料或虾苗原材料的供应商，为什么选择并购而不是直接购买他们的产品？两者之间的考虑因素是什么？**

答：选择并购是因为看好宜兴市天石饲料有限公司和 I&V 公司的产品竞争力，较强的团队管理能力，以及未来稳定的发展空间。并购后可以把整个市场、团队等方面一起并到粤海，深度的合作，实现共同发展、共同提升。宜兴市天石饲料有限公司是全球领先的甜菜碱生产商，国内多种饲料添加剂产品生产的领军企业。天石公司产品品种系列齐全，包括甜菜碱盐酸盐、无水甜菜碱、甜菜碱粉剂、乙氧基喹啉、复合抗氧化剂、复合防霉剂、微生态制剂、大蒜素、酸化剂、益牛宝等，产品畅销全国。天石公司产品出口欧洲、北美、南美、亚洲、非洲和大洋洲等 70 多个国家或地区，与多数饲料行业全球前三十强企业建立了合作关系，主要产品年出口额占营业收入的 50%-60%，且逐年增长。因此，通过并购，可以将双方的优势互补，做大做强，扩大我们海外市场的影响力，进而取得更好的效益。

**6、2025年特种水产品存塘量和价格的趋势如何？**

答：我们认为2025年特种水产品的需求和价格会逐步提升，会是个乐观的增长势头。水产饲料产业是关系广大民生的朝阳产业，近年国家政策也在大力支持和扶持，消费在逐步增长、提升，整个经济会向好发展；同时随着技术的进步和低蛋白、高质量、高健康饲料的推广，能够有效提升水产品的养殖成功率和效益；原材料价格也在走低，养殖成本下降，水产品养殖盈利向好，市场向好，回暖。因此，我们预测明年水产品和水产饲料的销量会有所提升，市场会逐步回暖。

**7、公司在海外建设产能的思路是以收购为主还是自建为主？**

答：公司目前正在洽谈收购的标的公司都是比较优质的企业，能够独立发展、能够为我们带来增值的企业。同时，我们也能够通过互相学习、互相参与，在管理、技术和资金等方面相互协助，让我们所收购和合作的企业能够有更好的发展。公司在越南投建了我们海外第一家企业，主要是因为越南地理位置相对较优越、交通条件较便利，越南粤海生产基地能更好的辐射东南亚地区，海岸线长，水产养殖业也比较发达。

**8、公司在海外水产饲料的账期管理方面是否有更加收紧或注重的措施？**

答：我们在账期管理有更加严格的授信额度管理，对客户的赊销实现比较有效的规范化管理。在越南，由于银行的支持和我们的严格授信额度管理，赊账的比例相对较低。无论在国内还是国外，公司在销售方面对资金的把控会更加严格，更加有效。

**9、从越南来看，我们看到很多公司都在那边建厂或者收购，那么我们已看到一个什么样的标志或什么样的一个利润水平，我们才能认为一个市场是拥挤的或竞争激烈的。**

答：海外市场的竞争状况比国内相对要轻一些，利润率是比国内要好一些。我们认为我们有足够的实力来去面对国内外厂家的竞争。对于海外市场，公司着重点从地理位置、交通便利、市场大小等方面考量，以及为公司带来的经济效益。

**10、请问公司国内现有的饲料产能是多少？未来的产能规划是怎样的？**

答：公司国内现有饲料设计产能在 200 多万吨，实际产能也到了 150 多万吨。目前安徽粤海正在筹建中，预计明年上半年会投产。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。

**11、国外自建产能的建设周期是多久？建设成本和国内相比有什么差异？**

答：国外自建产能的建设周期和建设成本相对国内会更高一些，公司目前选用的设备都是国内的设备，出口到海外去要关税、运输费用等费用，建设成本相对要多一些，海外的土地成本也高一些，由于部分管理人员是从境内派去的，所以人员成本也要高一些。但是海外的利润率相对要比国内要高一些，应收账款相比好一些。所以，从未来发展角度看，公司始终坚持稳步发展，通过在越南建厂做一个桥头堡，作为粤海在海外发展的实例、经验，逐步向海外其他国家发展。

**12、第三季度的应收账款大概还有多少？**

答：公司三季度末的应收账款与年初相比是有所增加，因为三季度是我们销售旺季中的旺季，但是三季度末应收账款与上年同期相比有较好下降。公司自 2023 年下半年开始，持续推动营销管理深刻变革，在应收账款管理上，明确“四有客户”制度，信用额度审批要根据符合“四有客户”标准原则给予适度的信用额度，并推出客户信用金融服务平台，通过系统管理来实现应收账款的自动管控，强化过程管控，明确过程回收率指标，超出信用额度则无法发货，严格控制赊销，并强化回收率考核机制，公司应收账款整体可控。

**13、整个行业的竞争有没有一些新的变化？龙头的优势是不是越来越强？**

答：目前行业的整体情况在下降，竞争也更加激烈。竞争激烈的情况下，对于大厂可能更有优势，因为大厂在资金、技术、人员等各方面发挥更大优势，水产行业比较特殊，在技术上的要求比较高，对市场的亲和力要求比较高。粤海作为一家以特种水产饲料为主的企业，我们最核心的就是要打造我们的核心竞争力，公司的核心竞争优势来源于三十

年来专注于水产饲料，尤其是特种水产饲料领域的技术储备。作为国家创新型试点企业及高新技术企业，公司十分重视新产品和新技术的研发与应用，自主创新已成为公司抢占水产饲料市场的核心竞争力。同时，坚持客户成功是粤海的营销标准，公司持续重视产品质量，确保产品质量领先优势，实时关注与解决水产养殖户的诉求和痛点、难点，加强先进养殖技术、养殖模式的推动，服务好客户，增强客户粘性，同时也注重对竞争对手的分析研究，如市场营销策略、产品品类变动方向等最新动向，学习与借鉴，持开放学习态度，以提升自身的产品核心竞争力。

面对行业内的激烈竞争，公司将严把采购关、品质关，从采购、生产、再到产品出厂，做好细节管理及品质检验前移，着力打造高质量产品；根据不同品种、地域、季节特点，制定不同的营养策略，既能保证公司产品的高质量，也能在成本上实现有效控制，不断提升公司产品的市场份额，争取实现更好的增长。

#### **14、公司对未来发展的经营规划是什么样的？**

答：水产行业是关系到广大民生的朝阳产业，发展前景广阔。公司始终如一地坚持“打造中国最强、世界一流的水产饲料企业”的战略愿景，坚持专业化的发展战略，在专业化的基础上实现规模化发展，充分利用公司既有的技术、资金、人才和企业品牌优势，积极拓展发展空间，优化生产基地的产能布局，扩大水产饲料产品销售规模，深入研究行业发展趋势，在对虾饲料、海特鱼饲料等已有优势产品基础上，培育更多拳头产品，持续研发与生产安全、高效、环境友好的水产饲料，为客户提供更科学、更系统的服务，创造良好的经济、社会和生态效益，同时，持续不断拓展动保产品等养殖配套业务，有计划的发展水产品深加工业务，加大研发与扩展水产种苗业务；探索发展标准化、规模化水产养殖业务，进一步加强与上下游企业的纵向协同和同行业的横向合作，延伸产业链，努力争取行业整合机会，培育公司新利润增长点，争取更好的业绩回报广大投资者。

附件清单	无
日期	2024年10月30日



附件：参会名单（排名不分先后）

序号	参会人员	参会机构
1	王志强	兴证全球基金管理有限公司
2	游瑾	泉果基金管理有限公司
3	王磊	青岛鸿竹资产管理有限公司
4	张俊龙	耕霖（上海）投资管理有限公司
5	朱伟华	鸿运私募基金管理(海南)有限公司
6	李勇	润晖投资管理(天津)有限公司
7	曹博	北京琮碧秋实私募基金管理有限公司
8	孟龙飞	中信建投证券股份有限公司
9	李瑞楠	国信证券股份有限公司
10	王思言	国海证券股份有限公司
11	程诗月	东兴证券股份有限公司
12	熊子兴	国海证券股份有限公司
13	程晓东	太平洋证券股份有限公司
14	陈鹏	华创证券有限责任公司
15	娄倩	华鑫证券有限责任公司
16	卫正	华鑫证券有限责任公司
17	张皓月	华创证券有限责任公司
18	陈泰屹	中国国际金融股份有限公司
19	熊航	西部证券股份有限公司
20	王艳君	国泰君安证券股份有限公司
21	高林峰	西部证券股份有限公司
22	郑颖欣	广发证券股份有限公司
23	盛瀚	上海申银万国证券研究所有限公司
24	朱本伦	开源证券股份有限公司
25	李秋燕	招商证券股份有限公司
26	魏心欣	华西证券股份有限公司
27	刘京松	华安证券股份有限公司
28	陆思源	中国银河证券股份有限公司
29	冯永坤	国投证券股份有限公司
30	彭家乐	中信证券股份有限公司
31	周舒玥	广发证券股份有限公司
32	王煜坤	长江证券股份有限公司
33	申钰雯	华福证券有限责任公司
34	张子阳	国金证券股份有限公司
35	沈嘉妍	国盛证券有限责任公司
36	曹心蕊	兴业证券股份有限公司

序号	参会人员	参会机构
37	沙弋惠	汇丰前海证券有限责任公司
38	江路	浙商证券股份有限公司
39	黄建霖	天风证券股份有限公司
40	陈雪丽	开源证券股份有限公司
41	巩健	海通证券股份有限公司
42	王明琦	国联证券股份有限公司
43	童诚婧	永安期货股份有限公司
44	林真真	上海胜百投资管理有限公司
45	曹志平	粤佛私募基金管理(武汉)有限公司
46	唐丽君	广州市好投私募基金管理有限公司