

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：2026-008

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（2026 年广东上市公司投资者集体接待日暨半年报业绩说明会） ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026 年 9 月 15 日（周二）下午 15:30-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）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	董事长、总经理 郑石轩先生；董事、常务副总经理 郑会方先生；独立董事 张程女士；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	公司就投资者在“2026 年广东上市公司投资者集体接待日暨半年报业绩说明会”中提出的问题进行了回复： 1、公司 2026 年上半年整体经营业绩表现如何？ 答：尊敬的投资者您好！2026 年上半年，面对水产行业主要原材料，如鱼粉等原材料价格波动大且大幅度高位上涨，及自然灾害、养殖病害频发等行业不利因素，公司审时度势，强化采购机制与优势，强化产品质量体系建设，稳定和持续提升产品质量，并继续深化经营管理变革，深入推进经营创效，全力以赴降本降费、提质量、增效益，取得了良好经营业绩，实现饲料销量 45.7 万吨，同比增长近 33%，显著跑赢行业整体增长水平，实现营业收入 37.79 亿元，同比增长 41.66%，实现归属于上市公司股东净

利润 4,778.69 万元，同比增长 1,240.46%，实现了耀眼的增长。感谢您的关注！

2、您好，公司利润的高增长，质量高不高？是不是靠非经常性损益撑起来的？

答：尊敬的投资者您好！2026 年上半年，公司实现归属于上市公司股东的净利润为 4,778.69 万元，同比增长 1,240.46%，2026 年上半年非经常性损益项目合计金额仅为 80.88 万元（详见公司 2026 年半年度报告中的“第二节 六、非经常性损益项目及金额”），占归属于上市公司股东的净利润比例仅为 1.69%，公司不存在靠非经常性损益撑起利润高增长的情况。公司 2026 年上半年利润实现较好的增长，主要得益于公司持续深化经营管理变革，深入推进经营创效措施，成效显著，有效促进了公司饲料销量的大幅度增长，带动营收增长，促进了利润的增长，主要措施有：1、产品质量稳定提升，养殖户认可度与粘性持续提升，有效促进了销量的增长，带动营收较好增长，促进利润增长；2、营销策略得当，营销体系的持续优化变革成效显著，有效促进销量增长，带动营收较好增长，促进利润的增长；3、精准采购策略与措施，产品毛利率同比有所提升；4、并购项目协同效益显现，有效促进了公司利润的增长；5、全面深化“标准化、系统化、数据化”建设，降本降费增效成效显著，较好促进了利润的增长。2026 年上半年，公司实现饲料销量 45.7 万吨，同比增长近 33%，显著跑赢行业整体增长水平，其中：从产品结构看，占公司饲料销量 70%以上的特种水产饲料中，传统优势品类虾料保持稳健高增长，是销量增长的核心支柱，高端海水鱼料同步扩容；从产品销售区域看，华南、华东、华北、西北、西南及海外市场均实现高速增长，量增来自全国化布局的普遍拉动而非单一市场，增长基础扎实、可持续性强。综上我们认为，公司 2026 年上半年经营业绩的增长是高质量的增长。未来，公司将持续深化经营管理变革，深入推进经营创效措施，持续促进公司业绩的有效增长，争取以更好的业绩回报广大投资者。感谢您的关注！

3、公司的技术护城河到底是什么？

答：尊敬的投资者您好！近年来，公司持续深化“三高三低”技术战

略（高质量、高健康、高生长，低蛋白、低损耗、低料比）和“四重保障”的产品质量体系。该技术战略不仅推动产品迭代升级，还直击行业长期“蛋白虚高”痼疾（过量蛋白推高成本、导致肝胆综合征与水质污染），契合国家“双碳”与节粮降耗导向，带动行业向绿色可持续方向发展。具体而言，公司根据蛋白质氨基酸营养平衡理论，通过不同原料的合理搭配、补充适宜种类和数量的外源氨基酸实现蛋白水平下降，在降低养殖成本的同时保持产品质量稳定领先。感谢您的关注！

4、2026 年公司在技术上还给自己定了什么新目标？

答：尊敬的投资者您好！2026 年初，公司在原有技术目标的基础上提出“生长速度再提升 10%、饲料系数再降低 10%、损耗再降低 50%”的新技术目标，对引领行业高质量发展作出坚定承诺。感谢您的关注！

5、营销端做了什么，让销量大幅跑赢行业？

答：尊敬的投资者您好！2026 年，公司进一步强化营销变革，持续推行“驻港服务”“塘头服务”的营销服务体系，启动“粤海阳光行”活动，开展“春风行动”“盛夏清风行”等专项行动，同时，公司配套设立英雄榜及销量、开发等系列奖励，优化激励机制、全面激发营销团队积极性，打造“懂技术、善服务、会传播”的营销铁军，并为养殖户提供优质的售前、售中、售后服务，客户满意度与忠诚度持续提升，客户认可度与粘性大幅提升，有效促进了公司销量的增长。感谢您的关注！

6、种苗业务进展如何，能不能成为新增长点？

答：尊敬的投资者您好！2025 年初，公司通过租赁控股股东种苗基地将种苗业务纳入上市公司。种苗业务纳入上市公司后，公司即着手推进现有种苗基地升级改造，持续优化养殖环境、引入先进繁育设备，从根源上提升苗种成活率、品质稳定性与规模化供应能力，并快速在山东、江苏、福建、广东、广西、海南等全国主要沿海及水产养殖核心区新建种苗生产基地网络，同时与国内顶尖科研院所紧密合作，持续加大研发投入，致力于新品种新品系的培育，联合攻关“种芯”关键技术，培育生长速度快、抗病性强的优良品系，依托强大饲料业务支撑，形成“饲料+种苗”联动优势，有效提升种苗质量与产品竞争力，力争将种苗培育成新利润增长点。

目前，公司优质虾苗已在对虾养殖领域形成良好品牌效应。感谢您的关注！

7、公司有没有往“水产品增值”方向延伸，来平滑周期波动？

答：尊敬的投资者您好！公司积极布局以高端水产蛋白为核心的新兴水产品预制菜产业，产品涵盖条冻金鲳鱼、大黄鱼等原生态水产品，以及淡晒金鲳鱼干、免浆黑鱼片、金汤酸菜鱼、如意金鲳鱼、金鲳鱼罐头等深加工预制菜。通过加工与贸易业务协同，公司有效消化养殖端产能，平滑市场价格波动风险，并持续提升产品附加值，从塘头延伸到餐桌。感谢您的关注！

8、公司在社会责任和乡村振兴上做了哪些实打实的事？

答：尊敬的投资者您好！公司始终将履行社会责任视为企业发展的内在基因，秉持“水产与环境相和谐，美食与健康得益彰”的使命，在保护股东、债权人、员工、客户和供应商权益，环境保护与可持续发展以及公共关系与社会公益事业等方面切实履行社会责任。公司一直以来重视环境保护，公司及子公司在日常生产经营中认真执行环保方面相关的法律法规，并积极引进专业机构建设厂区屋顶光伏发电项目，在节省费用同时有效践行节能减排，提高绿色能源使用率，促进环境保护，推动企业可持续发展。乡村振兴方面，公司自2015年启动“百镇千村”粤海村创富工程，至今“粤海村”及粤海村科技服务站总数已超150个，遍布主要水产养殖省区；2026年乘势启动“粤海阳光行”“百千万阳光工程”，计划培训覆盖千个以上村镇、服务老用户超5,000名、开发新用户超2,000名、投放惠农福利超千万元，多维度降低农户养殖风险、保障稳产增收，切实履行社会责任。感谢您的关注！

9、公司近期在产能与研发布局方面还有什么新进展？

答：尊敬的投资者您好！安徽、越南两大产能基地相继于2025年10月投产后，公司于2026年8月通过公开挂牌方式取得位于广州南沙的地块，正式扎根广州南沙，规划建设粤海水生生物精准营养研究院及大湾区总部基地项目，依托南沙在高端科研、人才集聚、国际贸易与物流方面的枢纽优势，公司高端科研实力与全球化资源对接能力将得到系统性提升。预计项目总投资额在3.16亿元左右，目前已完成项目备案、用地摘牌及土地款

	项支付，进入实质性建设筹备阶段，初步规划 2029 年建成投入运营。项目具体投资及进度情况敬请关注公司届时披露的相关公告。感谢您的关注！ 10、中报的准确性。 答：尊敬的投资者您好！公司 2026 年半年度报告严格按照《企业会计准则》及半年度报告披露相关法规要求编制，报告的“第一节重要提示、目录和释义”中明确了：公司负责人郑石轩、主管会计工作负责人及会计机构负责人(会计主管人员)林冬梅声明：保证本半年度报告中财务报告的真实、准确、完整。公司在报告中注明“公司半年度报告未经审计”，符合半年度报告披露的相关规定。公司半年度报告全文已于 2026 年 8 月 26 日在巨潮资讯网 (http://www.cninfo.com.cn) 披露，您可随时查阅核对。感谢您的关注！ 11、三季度业绩指标完成进度如何？2026 年的超强厄尔尼诺天气现象，对公司业务是利好还是利空？好在哪些方面？有哪些风险？ 答：尊敬的投资者您好！三季度末为 9 月 30 日，目前三季度尚未结束，相关业绩指标尚无法提供，按相关合规要求，上市公司三季度报告披露时间为季度结束后的 1 个月内，关于公司三季度业绩完成进度，敬请关注公司届时发布的三季度报告。 关于厄尔尼诺：根据 WMO 与 NOAA 2026 年 9 月通报，本轮厄尔尼诺预计将于年底达到非常强、接近超强强度，可能持续至 2027 年初，对公司影响具有两面性。有利的一面是华南暖冬可延长水产养殖周期、提升虾料及海水鱼料需求与生长效率，且西北太平洋台风频次通常偏少、降低主产区风暴风险；需关注的风险在于水温异常易诱发病害与存塘损失、极端旱涝天气冲击养殖设施，以及厄尔尼诺扰动全球大豆玉米产区带来的原料涨价压力。针对前述风险，公司持续强化“三高三低”技术战略、“四重保障”质量体系与病害防控体系，依托技术服务网络加强养殖端病害预警与全程指导；并通过原料战略储备与锁价、上游添加剂业务纵向整合平滑成本波动，借助多区域产能布局分散极端天气冲击。上述气候影响基于公开的信息前瞻判断，存在不确定性。感谢您对公司的关注！
附件清单	无

日期	2026 年 9 月 15 日
----	-----------------