

证券代码：001338

证券简称：永顺泰

编号：2026-009

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	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 其他：_____
参与单位名称 及人员姓名	东莞证券陈姿倩、田亚男，国金证券曹秀娟，广发银行王志领，中金资本刘弦，润德盈喜李永佳，灏达投资资香莲
时间	2026 年 9 月 30 日上午
地点	广州经济技术开发区金华西街 1 号公司 6 楼会议室
上市公司接待 人员姓名	副总经理张楠、董事会秘书温敏、证券事务代表全国明
投资者关系 活动记录	1. 上半年公司毛利率有所下降，后续如何提升毛利率？ 答：目前公司订单充分，为进一步提高盈利水平，公司一是加强技术创新，大力拓展特种麦芽、定制麦芽等高附加值产品，并不断提高该类产品的销售占比；二是做好产购销协同，从供应链挖掘价值，通过丰富采购渠道增加采购来源、结合需求灵活确定采购数量及频次等措施加强重点原材料的成本管控；三是持续内部降本增效，通过组织精健化等措施不断降低各类管理成本，整体运营能力处于行业先进水平。但也应看到，公司的大客户订单主要通过招标获得、占公司营业成本比例较高的大麦原料价格波动、人民币兑美元汇率波动等外部因素对公司毛利率和盈利水平有较大影响。后续来看，上述外部因素的变化存在较多不确定性，对公司生产经营的影响也较难预测。但是，公司会积极研判形势，及时调整经营策略，努力降低外部因素的影响，促使公司健康稳定持续发展。 2. 今年以来的国际局势对公司的成本会产生哪些影响？ 答：国际局势动荡会推动大宗商品价格有所上涨，大麦价格也有一定上涨，但随着新麦季大麦陆续上市，原料价格有所缓和；同时，油价上涨也会对海运价格及运力造成影响。 3. 公司新品落地放量的节奏是怎样的？ 答：公司的新品开发按照客户类型不同而有所差异：对于大客户而言主要是通过定制产品的形式，公司前端参与客户的新产品研发，针对客户的不同需求而加工各类定制化产品，该类定制化产品往往与客户的产品研发进度相匹配，一旦新产品定型，即可转入批量生产，形成相对稳定的原料需求；对于其他客户而言主要是加强制麦性能、酿造性能研究，针对各产地新品种原料开展专项研究，不断优化专属制麦工艺，完善产品门类，并提高麦芽质量和均一性，从而根据不同客户的需求有针对性地提供相应的产品及使用建议。

	4. 公司产品的定价模式？ 答：对于大型客户来讲，各大啤酒集团以年度招标为主，通常于每年的第三、四季度完成第二年的麦芽招标采购工作，公司综合考虑合同执行期内的国际市场大麦原料价格预测情况、加工费用情况等向客户报价，最终执行价格以中标价格为准，这类的定价周期多为一年；对于中小型客户来讲，更多采取市场定价的形式，结合当时的市场供需情况、自身产销情况等综合考虑后与客户即时谈定销售价格。 5. 公司如何控制汇率风险？ 答：公司大麦原材料主要向境外进行采购，大多以美元结算，而麦芽销售以国内销售为主出口销售为辅，因此人民币对美元汇率的波动会给公司带来一定的汇兑损益。为有效控制汇兑风险，在经营层面，公司持续增加产品出口比例，出口收汇自然对冲进口付汇，以降低外汇敞口；在财务管理方面，为加强汇率风险管控，公司制定了《外汇衍生品交易业务操作指引》，以“风险中性”理念开展外汇衍生品交易业务，动态跟进、定期更新汇兑风险敞口，再结合外汇敞口及资金管理开展即期购汇或远期锁汇操作，以此对冲汇率波动风险，降低汇率波动对公司的影响。 6. 公司后续麦芽业务的发展思路？ 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。麦芽产品主要用于啤酒酿造。在短期内国内啤酒产销量相对稳定的情况下，公司将重点着眼于提质增效：（1）在产品方面，继续通过特殊工艺为客户提供定制化的高端基础麦芽产品，以及结晶麦芽、焦香麦芽、黑麦芽等多种类型的特种麦芽产品，满足国内啤酒产业向高端化、精酿化的发展带来的需求；（2）在渠道方面，将因应快消平台纷纷介入精酿啤酒制造的契机，积极寻求合作机会；（3）在产能布局方面，结合客户需求，不断优化、完善产能布局，适时寻求行业内的收并购机会，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。 注： 1. 交流过程中公司严格遵照《上市公司信息披露管理办法》等规定，未出现未公开重大信息泄露等情况； 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。
资料清单	无
日期	2026 年 9 月 30 日