

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：2026-009

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 ☐ 新闻发布会 ☒ 路演活动（“蓝色粮仓，粤海担当”——粤海饲料投资者交流活动） ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	详见附件名单
时间	2026 年 10 月 15 日（周四）下午 15:30-17:00
地点	深圳市福田区鼎和大厦
上市公司接待人员姓名	董事、常务副总经理 郑会方先生；副总经理、董事会秘书 冯明珍女士；服务营销中心副总监 李明先生。
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司 2026 年上半年饲料销量同比实现大幅度增长，是否行业市场需求增加因素？增长的主因是什么？ 答：根据国家农业农村部、中国饲料工业协会 2026 年 7 月联合发布的《2026 年上半年全国饲料生产分析》显示，2026 年上半年，水产品价格运行良好，养殖户补塘积极性增强，叠加年初部分水产品压塘，共同推动水产饲料需求增长，上半年水产饲料产量 1110 万吨，同比增长 17.4%。公司上半年实现饲料销量 45.7 万吨，同比增长近 33%，显著跑赢行业整体增长水平，销量大幅度增长主要得益于以下方面：一是，持续推进“三高三低”技术战略和“四重保障”的产品质量体系，公司产品质量稳步提升，有效提高了饲料转化与利用率、养殖成功率，减少水质污染与病害，降低养殖损耗、提高产出效益，切实让养殖户低成本养好鱼虾，产品力获得市场认可，客户认可度与黏性大幅度提升，存量客

户稳步增长，新客户开发成效显著，有效促进销量的增长。二是，营销体系的持续改进与优化变革成效显著，较好地促进了公司产品销量的较大幅度增长，带动营收实现较大幅度增长，有效促进了利润的增长。2026年，公司进一步加大业务人员奖励力度，并于年初启动“粤海阳光行”年度主题营销活动，先后开展“春风行动”“盛夏清风行”等专项行动，有效激发了业务团队积极开拓市场的劲头。三是，产业协同铸就新增长点，公司以饲料主业为支点，持续延伸产业链条，推行“种苗—饲料—动保—养殖—加工—贸易”一体化的全链条业务体系，产业协同效应逐步显现，较好地促进了饲料主业的销量增长。

2、厄尔尼诺背景下水温升高、秋冬鱼摄食量增加、养殖周期延长，公司有怎样的总体布局？

答：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，公司将持续强化“三高三低”技术战略、“四重保障”产品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。

3、公司应收账款情况如何？

答：公司持续加强对应收账款管理，严格执行授信管理制度和回款政策，不断优化客户授信体系，应收账款回款情况持续向好。一方面，不断完善“四有客户”评估体系（有资金、有技术、有规模、有信誉），严格实施财务与业务双线授信管理，严控赊销授信，从源头上确保资金回收更加可控，有效降低应收账款回收风险。另一方面，健全应收账款回收管理与奖惩机制，明确各环节催收责任主体与责任人，加强塘头监

	管与动态跟踪，实时掌握客户出鱼出虾情况，督促并要求客户将销售所得优先用于结算货款，并持续强化货款回收力度，加速资金回笼，有效促进货款回收。此外，公司自主开发客户信用风险评估数据产品，实现了对客户信用风险的动态识别与精准管控，2026年1月公司获得全国水产饲料领域首张数据知识产权登记证书，为应收账款科学管控与数字资产应用奠定了坚实基础，赊销管控取得突破性进展，公司应收账款整体可控，回收持续向好。 4、种苗业务进展如何，能不能成为新增长点？ 答：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的利润增长点。目前，公司优质虾苗已在对虾养殖领域形成良好品牌效应。 5、公司投资私募股权基金原因？未来并购整合规划？ 答：为匹配公司中长期战略发展规划，持续优化产业投资布局，充分借助专业投资机构的专业投资能力与风险控制体系，公司使用自有资金认购中广精选基金。 未来公司将持续借助外延并购加速扩张，加速公司高质量发展。在并购策略上，主要围绕上下游产业链延伸和协同产业方向，同时也会持续关注高科技新兴领域，并购整合将重点围绕三大方向：（1）同业横向并购：聚焦水产饲料领域，寻找中小型优质企业，填补自身空白区域，补齐产品与渠道资源；（2）产业链纵向延伸：围绕“种苗-饲料-动保-养殖-加工-贸易”全链条补资源，加速产业协同；（3）布局科技产业：重点关注与主业高度协同的数智养殖、生物科技等前沿标的，并向新兴
--	---

科技产业领域发展。并购的企业必须是优质的企业，必须能够实现对公司和股东有回报，在技术、渠道、产品等方面未来能够有可持续的发展，且并购后能够实现互相帮助、互相学习、共同提升的目的。对于项目并购，公司会积极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。具体并购计划情况以公司在指定媒体发布的公告为准。

6、公司销量大幅跑赢行业，在营销端上做了什么？

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”年度主题营销活动，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，客户认可度与黏性大幅提升，有效促进了公司销量的增长。

7、公司 2026 年经营业绩实现的高增长，是否有可持续性？

公司深耕特种水产饲料领域 30 余年，积累了深厚的技术底蕴、丰富的产品种类和完善的营销网络、优质的客户资源，以及良好的社会信誉，凭借过硬的产品质量和良好的服务得到养殖户的广泛认可。特别是公司近年来创新性地构建了并持续推进的“三高三低”技术战略和“四重保障”产品质量体系成效显著，公司产品质量持续稳定提升，养殖成活率、长速持续提升，损耗、料比持续降低，真正让养殖户实现了低成本养好鱼虾，且大大减少了水质污染与病害，在水产饲料主要原料价格高位上涨导致行业整体成本承压而消费仍较低迷，过往“谁价格低买谁”的竞争模式已难以为继的背景下，公司产品质量与品质持续提升，客户认可度与黏性稳步提升，存量客户稳定，新开户客户数量与销量持续增加，为公司销量的可持续增长与持续盈利能力奠定了坚实的基础。未来，公司仍将持续推进近年来及上半年行之有效的经营措施与策略，持续坚持和推动技术与营销、生产、采购、管理等方面的全面变革与革新，以及先进养殖模式的运用与推广，基于此，我们认为，公司业绩的增长具备

	持续性。至于具体经营业绩情况，敬请关注公司的相关公告，以公司届时发布的定期报告为准。 8、公司在社会责任与行业良性发展上的担当主要体现在哪些方面？ 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，始终致力于为广大消费者提供健康、绿色环保、味道鲜美、价廉物美的水产品，在环境保护、行业良性发展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。公司创新性地构建并持续推行的“三高三低”技术战略和“四重保障”的产品质量体系，提出“蛋白减量、营养不减效”的核心思路，精准营养设计，精准把控鱼虾类营养本质，通过氨基酸平衡、蛋能比优化、功能性添加剂筛选三大技术路径，针对不同养殖品种制定差异化营养标准，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，在保证养殖效果的前提下，合理优化蛋白与脂肪配比，减少蛋白过量导致的肝脏代谢负担，使饲料更贴合目标品种的营养需求，提升养殖成活率，有效降低养殖成本与水体氮磷排放，减少环境污染，提高养殖水产品健康度，实现饲料蛋白降低的同时保障养殖效果，在降低养殖成本的同时保持产品质量稳定领先，保证养殖的水产品健康、绿色环保且味道鲜美。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良性发展。2026年，公司对产品质量要求进一步提升，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。这不仅是对自身技术研发的高标准要求，更是对引领行业高质量发展的坚定承诺，公司产品市场口碑得到了较大提升，为公司赢得了良好的声誉和客户的广泛信赖。 在乡村振兴方面，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年顺势启动“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。 9、公司未来的发展规划如何？ 答：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。未来发展规划主要围绕以下五个方面展开：一是，充分利用公司既有的技术、资金、人才和品牌优势，积极拓展发展空间，优化产业布局，扩大产能，进一步提高产品的供应能力。大力发展动保、种苗、水产品贸易与加工等配套业务，积极推动合作养殖模式，实现数字化、智能化、绿色化、标准化、规模化、安全可控的水产养殖，为饲料主业提供有力支撑，提升市场占有率，扩大水产饲料产品销售规模。二是，坚持推行“三高三低”技术战略和“四重保障”产品质量体系，稳步提升公司产品质量，并持续加大新产品技术研发力度，培育出更多可快速放量的拳头产品，不断提升公司产品的核心竞争力，保持公司特种水产饲料优势地位与持续稳健增长。三是，建立与养殖户、经销商的深度联系，推动水产养殖业向数字化、智能化、绿色化、标准化、规模化、安全可控方向发展，为客户提供更科学、更系统的服务及先进、智能化的养殖模式，为客户创造更大的价值，创造良好的经济、社会和生态效益。四是，积极加强与上下游企业的纵向协同和同行业的横向合作，并将积极向产业协同型并购方向发展，努力争取行业整合机会，延伸产业链条，增强市场抗风险能力，培育新的利润增长点。五是，依托“饲料主业+水产养殖+战略并购”三驾马车协同发力，推动公司实现更高质量的发展，努力提升经营业绩，争取以更好的业绩回报广大投资者的信任。
附件清单	参会名单
日期	2026 年 10 月 15 日

附件：参会名单（排名不分先后）

序号	参会人员	参会机构
1	敖焱杰	九一私募基金
2	鲍鸿泰	宝创资本
3	蔡家利	前海利元投资
4	曹盈盈	广州泽恩投资
5	曾元丰	博闻投资
6	陈清远	乐盈（珠海）私募证券投资基金管理有限公司
7	李诗睿	乐盈（珠海）私募证券投资基金管理有限公司
8	陈姿倩	东莞证券股份有限公司
9	崔乾林	SECF 深湾汇研俱乐部
10	代颖	时代资本控股
11	邓中秋玥	个人投资者
12	段明鑫	小松（山东）私募（投资）基金管理有限公司
13	郭财亦	深圳市云创资本
14	贺水兵	宝城期货
15	纪欢杨	深圳健和投资管理有限公司
16	雷沐阳	深圳市亿能胜科技
17	李宝阳	上海湘晨投资有限公司
18	李琛	深圳市富汇丰股权投资有限公司
19	李康	个人投资者
20	梁纯杰	深圳市瀚鑫私募证券投资基金管理有限公司
21	梁欣悦	中科企创信息技术研究院
22	林斌	茂名创联水产有限公司
23	蔺童	量创投资
24	刘晨	中科企创
25	刘苏涵	厦门市政府驻深圳经济联络处
26	刘弦	中金资本
27	刘晓薇	淳阳基金
28	马芊诺	进门财经
29	彭志敏	北京建隆资本管理有限公司（深圳）
30	时春燕	稻兴资本
31	覃北新	深圳诺辉岭南创业投资基金管理有限公司
32	滕涛	亚太汇金基金
33	王丹丹	东北证券
34	王六松	个人投资者
35	王宪涛	坤酉基金
36	王兆江	深圳汇合创世投资管理有限公司
37	王钟钦	深圳市前海万方达资产管理有限公司
38	韦佳妮	广东国研控股集团有限公司
39	吴兰兰	个人投资者
40	吴长江	深圳胜券投资
41	张洪林	深圳市方达联球货运代理有限公司

42	招祥骏	深大会
43	钟文峰	朴迹产业研究
44	周莎莎	华西证券
45	朱葛	渤海期货股份有限公司深圳营业部
46	朱政	中企云链深圳业务部
47	祝兆明	前锦投资
48	金琼璟	东北证券股份有限公司武汉营业部
49	徐文坤	个人投资者
50	吴少兰	中国银河证券股份有限公司
51	熊辉	深圳市股权投资研究会
52	刘诗文	东北证券股份有限公司深圳分公司
53	艾微	个人投资者
54	黄湫	机构投资者
55	梅冬羽	东北证券
56	邱春阳	东北证券