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：2026-010

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 ☐现场参观　☑其他（2026 年第三季度业绩交流电话会）
参与单位名称及人员姓名	详见附件名单
时间	2026 年 10 月 30 日（周五）09:00-10:00
地点	公司会议室
形式	进门财经网络及电话会议
上市公司接待人员姓名	粤海饲料副总经理、董事会秘书冯明珍女士，证券投资法务中心副总监、证券事务代表黎维君女士。
投资者关系活动主要内容介绍	**1、公司前三季度饲料销量结构如何？哪些品类增长较快？** 答：2026 年前三季度，公司实现饲料销量近 78 万吨，同比增长超 17%。其中，虾蟹料销量同比增长超 21%，海水鱼料销量同比增长近 20%，淡水鱼料销量同比增长超 8%。特种水产饲料销量占饲料总销量的 77%以上，占比较上年同期进一步提升。细分品类中，大黄鱼料增长较大，同比增长超 160%，其次是加州鲈鱼料、海鲈料、草鱼料、石斑鱼料、小棚虾料等，同比增长 26%-50%。 **2、公司营收、利润增速显著，主要原因是什么？** 答：2026 年前三季度，公司实现饲料销量近 78 万吨，同比增长超 17%，实现营业收入 65.36 亿元，同比增长 30.81%，实现归属于上市公司股东的净利润 5,379.70 万元，同比增长 105.35%。营收增速显著高于行业整体水平，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。2026 年，公司进一步提出“生长速度再提升 10%、饲料系数再降低 10%、损耗再降低 50%”的技术目标，产品品质与养殖效果持续改善。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。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，先后开展“春风行动”“盛夏清风行动”等专项行动，同时配套设立英雄榜及销量、开发等系列奖励，优化激励机制，打造“懂技术、善服务、会传播”的营销铁军，有效促进了公司销量的增长。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。四是，产品结构持续优化。报告期内，虾蟹料、海水鱼料等特种水产饲料销量增速高于淡水鱼料，带动营业收入增速高于销量增速。五是，战略并购显成效，2026 年前三季度，宜兴天石本身实现营收 2.63 亿元，同比增长 10.7%。 2026年前三季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润5,379.70万元，同比增长 105.35%，主要来自三个方面：一是，营业收入增长带动利润增长；二是，公司实施精准采购策略，在相对低位时点提前储备主要原材料，综合毛利率同比有所提升，成本端对利润形成正向贡献；三是，并购标的利润贡献显现，2026 年 1-9 月宜兴天石本身实现净利润 3,600 多万元，同比增长幅度大，对公司合并报表净利润贡献较大。 **3、公司 2026 年前三季度营收、净利润均实现较好增长，但从单季度来看，第三季度净利润同比下降较多，是什么原因？**

	答：从单季度看，第三季度公司实现营业收入 27.57 亿元，同比增长 18.39%，实现归属于上市公司股东的净利润 601.00 万元，同比下降 73.45%。单季利润下降，主要受以下因素影响：一是，公司为把握行业景气窗口，有效提升市场份额，在营销措施上持续加大了市场营销活动力度及营销人员奖励力度，营销费用投入同比增加较多，同时，全面推进标准化、数据化、系统化建设以及智慧养殖等，管理费用、研发费用同比也增加较多，叠加原材料涨幅大，原材料采购等资金需求增加，财务费用同比也有所增加，使得销售费用、管理费用、研发费用、财务费用四项期间费用同比增加了 4,300 多万元。二是，新增标准化、智能化合作养殖、自养等业务规模，前期需要较多投入但收益尚未完全体现，投资收益同比减少约 900 万元。二者叠加使得收入增长未同步传导到利润，但公司主营业务规模持续扩大，第三季度单季毛利同比增加约 2,453 万元，主营业务毛利贡献和资产质量均保持稳定。 上述期间费用的增加主要系公司基于长远发展的主动安排，旨在夯实营销体系与管理基础，为后续经营积蓄动能，相关投入不具备持续性。 **4、请介绍公司第三季度信用减值损失计提情况？** 答：2026 年第三季度，公司计提信用减值损失约 8,004 万元，与上年同期 9,327 万元比减少 1,324 万元，下降 14.2%。2026 年前三季度，公司累计计提信用减值损失 12,920 万元，与上年同期 12,633 万元基本持平。 第三季度为水产行业传统销售旺季，饲料需求量大，养殖户资金需求量大，需要饲料企业给予较多的资金支持，公司饲料业务量增长，应收客户货款增加，三季度末应收账款相对较大，属公司业务发展过程中的正常会计处理，应收款项整体质量保持稳定。公司严格遵循《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定，计提充分、审慎。 **5、公司如何看待主要原材料价格走势及公司应对措施？** 答：鱼粉是水产饲料的核心动物蛋白原料。2026 年以来，受秘鲁

	鲲鱼资源下降、捕捞配额削减等因素影响，鱼粉价格持续上行，10 月下旬国内秘鲁超级蒸汽鱼粉报价已处于历史高位水平，行业成本压力明显加大。公司预计短期内鱼粉价格仍将维持高位运行，具体走势受资源、气候及国际贸易等多重因素影响，存在不确定性。 针对原材料价格波动，公司主要采取以下措施：一是持续深化“三高三低”技术战略，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，在保证养殖效果的前提下降低对鱼粉等高价原料的依赖；二是实施精准采购策略，加强对主要原材料价格走势的研判，在相对低位时点提前储备、锁定部分主要原料，公司大宗原料采购均价持续低于市场平均水平；三是公司供应链业务团队持续深入上游供应链，与动物蛋白、植物蛋白主要原料供应商建立战略合作关系，在质量与价格方面争取优势；四是推进与上游核心添加剂业务的纵向合作，平滑成本波动。 **6、公司如何看待当前水产饲料行业的景气度？** 答：根据农业农村部、中国饲料工业协会发布的数据，2026 年前三季度全国工业饲料总产量 26,167 万吨，同比增长 3.5%，其中水产饲料产量 2,058 万吨，同比增长 10.0%。从结构看，猪饲料、禽饲料增速放缓或同比下降，水产饲料为饲料行业增速较高的品类，仍是景气度相对较好的细分赛道。 从节奏看，2026 年上半年全国水产饲料产量 1,110 万吨，同比增长 17.4%，前三季度增速回落至 10.0%，主要受部分水产品价格阶段性回调、部分主产区病害等因素影响，属销售旺季后的正常回落，行业需求未发生趋势性变化。水产养殖产品消费具有刚性特征，随着水产品价格企稳及终端消费恢复，水产饲料需求有望保持稳定。从公司经营情况看，进入 10 月以来，公司饲料销量环比保持改善趋势，与行业需求恢复方向一致。 **7、行业竞争格局如何演变？公司在特种水产饲料领域的竞争优势如何？** 答：水产饲料行业集中度持续提升，头部企业市场份额稳步扩大。

	按产品结构划分，普通淡水鱼饲料产品同质化程度较高，竞争以成本和规模为主；虾料、海水鱼料等特种水产饲料对配方技术、养殖技术服务以及种苗、动保配套能力要求较高，行业进入门槛相对较高。在主要原材料价格仍处于高位的形势下，成本压力短期内难以完全缓解，行业竞争将进一步加剧，单纯依靠低价获取订单的竞争模式难以为继，养殖户评价饲料的标准正由价格转向养殖效果，即更低的料比、更少的养殖损耗、更高的出肉率与成品规格，具备技术积累与终端服务能力的企业，有望在本轮行业调整中获取更多市场份额。 公司深耕特种水产饲料领域三十余年，以虾料、海水鱼料为核心产品，特种水产饲料销量占公司饲料销量的 70%以上，在特种水产饲料细分领域具有较强的竞争优势。公司竞争优势主要体现在三个方面：一是技术与产品优势，持续推行“三高三低”技术战略和“四重保障”产品质量体系，产品力获得养殖户广泛认可；二是营销与服务优势，建立“驻港服务”“塘头服务”营销服务体系，具备较强的终端技术服务能力；三是产业链协同优势，形成“种苗—饲料—动保—养殖—加工—贸易”一体化业务体系，产业协同效应逐步显现。 **8、公司对 2027 年经营环境的判断及主要经营举措？** 答：公司对 2027 年经营环境持谨慎乐观判断。一方面，水产品价格已出现部分修复，进口供给有所收缩，若终端消费保持稳定，水产饲料需求有望保持平稳；另一方面，主要原材料价格仍处于高位，成本压力短期内难以完全缓解，行业竞争将进一步加剧。在此背景下，单纯依靠低价获取订单的竞争模式难以为继，养殖户评价饲料的标准正由价格转向养殖效果，即更低的料比、更少的养殖损耗、更高的出肉率与成品规格。具备技术积累与终端服务能力的企业，有望在本轮行业调整中获取更多市场份额。 2027 年，公司主要经营举措包括：一是坚持推行“三高三低”技术战略和“四重保障”产品质量体系，持续提升产品竞争力；二是深化营销服务体系变革，扩大终端技术服务覆盖面；三是推进种苗、动保、加工、贸易等产业链环节协同发展；四是继续全面深化“标准化、

	系统化、数据化”建设，进一步加强信息化建设，全面赋能集团数字化转型；五是在风险可控的前提下推进产业并购，培育新的利润增长点。具体经营业绩情况，敬请关注公司相关公告，以公司届时披露的定期报告为准。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无

附件：参会名单（排名不分先后）

序号	参会人员	参会机构
1	陈科诺	东北证券股份有限公司
2	熊航	西部证券股份有限公司
3	万定宇	华安证券股份有限公司
4	王艳君	国泰海通证券股份有限公司
5	林逸丹	国泰海通证券股份有限公司
6	李秋燕	招商证券股份有限公司
7	王伟	申港证券股份有限公司
8	胡静航	上海申银万国证券研究所有限公司
9	于明正	东方证券股份有限公司
10	江路	财通证券股份有限公司
11	陈雪丽	开源证券股份有限公司
12	施杨	中信证券股份有限公司
13	严瑾	长城证券股份有限公司
14	郑颖欣	广发证券股份有限公司
15	杨书琪	深圳进门财经科技股份有限公司
16	施琪	华泰证券股份有限公司
17	彭家乐	中信证券股份有限公司
18	谢芝优	中国银河证券股份有限公司
19	张丽青	鸿运私募基金管理(海南)有限公司
20	王莺	华安证券股份有限公司
21	侯钧皓	华西证券股份有限公司
22	邓皓文	交银施罗德基金管理有限公司
23	张晓艳	西安敦成私募基金管理有限公司
24	冯佳文	华源证券股份有限公司
25	盛瀚	上海申银万国证券研究所有限公司
26	黄向前	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
27	曹国军	上海潘璐姿贸易有限公司
28	李曦辰	阳光资产管理股份有限公司
29	王瑾	中银国际证券股份有限公司