

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 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他：_____ |
| 参与单位名称及人员姓名 | 通过“价值在线网”线上参与公司 2025 年度业绩说明会的网上投资者 |
| 时间 | 2026 年 5 月 8 日下午 15:00-17:00 |
| 地点 | 通过“价值在线网”（www.ir-online.cn）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、总经理张前，独立董事陆健，独立董事陈敏，副总经理张楠，董事会秘书温敏，财务部总经理徐渝辉 |
| 投资者关系活动记录 | <p>1. 国内啤酒行业产量承压、竞争加剧，公司在价格策略、客户结构优化（含中小厂/精酿）上有何应对？</p> <p>答：公司致力于打造世界一流的麦芽供应商，满足不同种类啤酒酿造客户的需求。公司与百威啤酒、嘉士伯啤酒、喜力啤酒、华润雪花啤酒、青岛啤酒、燕京啤酒、珠江啤酒等知名啤酒制造商均有超过 20 年的合作历史，也持续推进与区域性中小客户及精酿啤酒客户的合作，能够为其提供品类齐全、质量可靠的特种麦芽、定制麦芽产品及细致周到的售后服务。公司采取国内销售与出口销售互为补充的策略，将出口市场作为国内需求的有益补充，并保持一定的销售占比，以达到产销均衡。谢谢关注！</p> <p>2. 出口占比超 40%且毛利率显著高于国内，2026 年海外拓展重点区域与客户？能否维持高毛利并进一步提升占比？出口结构能否有效对冲国内成本压力？</p> <p>答：目前公司产品远销东南亚、中南美、日本、韩国、非洲等多个国家和地区，后续将继续实施国内销售与出口销售互为补充的策略，在做好国内市场开拓的同时，继续积极拓展海外销售机会，以实现产销均衡，从而充分发挥现有产能的潜力。谢谢关注！</p> <p>3. 2022 年世界杯行情股价暴涨。目前股价低迷，若今年夏天啤酒大卖，管理层认为当年那种高关注度是否会重演？如何看待基本面与市场情绪之间的巨大落差？</p> <p>答：市场情绪的波动不会改变公司长期稳健发展的基本面。未来，公司将始终聚焦麦芽主业，通过夯实内在价值、强化价值传递，切实维护全体股东的利益。谢谢关注！</p> <p>4. 2026 年世界杯对啤酒及麦芽需求的拉动有多大？公司在手订单是否饱满，是否存在产能跟不上订单交付的情况？能否抓住旺季实现量价齐升？公司是否关注到世界杯转播权谈判的进展？如果转播权谈判失败，失去了催化剂的啤酒行业势必影响上游订单。如果国内转播存在不</p> |

确定性，是否会间接影响下游啤酒客户的备货节奏？公司已锁定的出口订单和海外客户，能否在转播权最不利的情况下提供缓冲？在极端情况下，公司已锁定的高端麦芽和海外订单能否作为对冲，缓冲国内的潜在损失？

答：目前公司在手订单与整体生产经营规模相匹配。公司产品以国内销售为主，在做好国内市场开拓的同时，积极拓展海外销售机会，平衡国内外两个市场，以实现现有产能的充分利用和新增产能的加快释放。公司能够为客户提供质量可靠的产品和细致周到的售后服务，及时满足不同种类客户的需求。谢谢关注！

5. 二季度至今，公司麦芽出货量与订单能见度相比去年同期是否有明显变化？下游啤酒厂的世界杯备货节奏是否已经启动？

答：关于二季度的相关情况，请参考公司后续披露的定期报告。公司具有较长时间的技术和市场积累，与主要客户均有稳定的合作关系，能够为客户提供质量可靠的产品和细致周到的售后服务，及时满足不同种类客户的需求。谢谢关注！

6. 目前产能利用率情况如何？宝麦二期、广麦 4 期等项目投产进度，今年新增产能释放节奏及贡献预期？

答：近年来公司整体产能利用率保持较高水平。广麦 4 期已经投产；我们将结合宝麦二期 5 万吨特制麦芽生产线项目的推进进度及行业需求特点，新增产能将分阶段有序释放，为公司业绩提供稳定支撑。谢谢关注！

7. 宝麦 5 万吨特制麦芽产线目前试生产进展如何？什么时候正式投产并产生效益？二季度能否开始小批量贡献收入？扩大永顺泰市场占有率行业并购计划如何？

答：公司新建 5 万吨/年特制麦芽生产线项目已经完成建设，正在进行试生产和收尾、确权等工作。公司将结合该生产线项目的推进进度及行业需求特点，分阶段有序推进新增产能释放，为公司业绩提供稳定支撑。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。以战略方向为指引，公司结合核心客户需求，持续优化产能布局，实现产能“量的合理增长”与“质的有效提升”双向发力，具体措施需要视市场情况而定。谢谢关注！

8. 2025 年四季度的产销量同比 2024 年同期的情况；大麦购入价格和售价和 2024 年同期对比的情况；展望 2026 年大麦的价格趋势，能源价格变化对大麦和麦芽成本的占比。

答：关于公司 2025 年经营数据，请查询公司已经披露的 2025 年年度报告。公司的麦芽成本中，大麦原料价格占比较高。但大麦作为农产品，其价格除受供需关系影响外，还受到气候、产地农业政策、地缘政治等多种因素影响，存在较多不确定性。公司通过产购销协同，及时锁定原料价格，避免价格波动带来的影响。谢谢关注！

9. 公司有自建品牌啤酒或收购啤酒公司计划？

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啤酒麦芽供应商，为不同种类啤酒酿造客户提供上乘品质的麦芽和专业优质的服务。谢谢关注！

10. “十五五”产能规划：是否新增基础麦芽产能？并购或新建项目

节奏、资本开支区间？

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。以战略方向为指引，公司结合核心客户需求，持续优化产能布局，实现产能“量的合理增长”与“质的有效提升”双向发力。谢谢关注！

11. 公司毛利率连续走低，除了原料成本，是否有产品降价或客户结构变化因素？今年通过高端麦芽、定制化产品提毛利的计划？

答：公司 2025 年主营业务收入毛利率同比增长 0.09 个百分点。公司注重持续提升经营业绩水平，根据产业链上下游的变动情况，及时调整经营策略，通过产购销协同、统一营销、统一采购等措施，使各下属子公司形成合力，资源共享，争取公司整体利益最大化，积极为股东创造价值。谢谢关注！

12. （1）过去两年公司毛利率波动较大，请问未来 1-3 年管理层打算通过哪些具体措施稳定并提升毛利率中枢，对毛利率目标区间有没有明确规划？（2）下游啤酒大厂自建麦芽产能增多、行业竞争加剧，公司如何巩固自身壁垒、拓展新需求，保障未来 3-5 年业绩的稳定增长？与同行相比如中粮麦芽等，优势在哪？大麦进口依赖度高，地缘政治、国际粮价波动、进口政策变化是核心风险，公司有哪些长期稳定的原料采购渠道、套期保值策略，能否降低原料端不确定性？（3）公司营收、净利润增长是否依赖产能扩张？现有产能利用率、产销率处于什么水平？未来产能规划节奏是什么，扩产的投资回报周期、盈利测算是否严谨？（4）2026 年公司的营收与利润，是否与强董事长绩效考核挂钩？宝麦新建目前是否投产？

答：（1）针对毛利率波动问题，管理层将通过“控成本、优结构、提效率”等核心举措，稳定并持续提升毛利率。（2）公司的优势主要体现在以下几方面：①规模优势。公司现有产能规模 113 万吨/年，位居亚洲第一、世界第四，产品品类多样化，生产基地分布广泛，产品质量水平控制较高，能满足大型啤酒集团对不同麦芽种类、不同供应地区的需求；②优质且稳定的客户优势。公司麦芽业务开始于 1987 年，至今已有 30 多年的积累，公司与各大啤酒集团建立了紧密且稳固的合作关系；③技术优势。公司能根据客户的具体要求和生产工艺的不断迭代升级，持续对生产装备进行升级改造，保证向客户供应麦芽的口感和品质的稳定性；④高端领域的先发优势。公司在业务开展之初即定位中高端，一方面通过特殊工艺为客户提供定制化的高端基础麦芽产品，另一方面相继推出结晶麦芽、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。上述核心竞争力为永顺泰持续经营发展打下了坚实基础。（3）公司增长不靠单纯扩产，而是靠结构升级与效率提升；当前产能利用率、产销率接近满产满销；未来产能以高端化、稳节奏为主，所有扩产项目均经严谨测算，投资回报合理、风险可控。（4）公司管理层绩效薪酬与公司经营指标完成情况挂钩。公司新建 5 万吨/年特制麦芽生产线项目已经完成建设，正在进行试生产和收尾、确权等工作。谢谢关注！

13. 2025 年及 2026Q1 营收、净利持续下滑，核心原因是原料价格、下游需求还是产品结构问题？2026 年业绩修复的核心举措和时间节点？

答：公司 2025 年业绩同比有所下降，是原料价格、下游需求等多种

因素共同影响的结果。公司注重持续提升经营业绩水平，根据产业链上下游的变动情况，及时调整经营策略，通过产购销协同、统一营销、统一采购等措施，使各下属子公司形成合力，资源共享，争取公司整体利益最大化，积极为股东创造价值。谢谢关注！

14. 2025 年经营现金流明显下降、2026Q1 为负，主要原因是什么？公司在应收账款、库存管理上的优化措施？

答：公司的生产及销售连续进行，但采购到货是不连续的，由此会影响到当期的现金流向。2025 年公司采购原料支付的现金同比增加，主要是因为 2024 年度基数较低。为有效控制坏账风险，公司按照应收账款管理办法对客户进行信用评级，根据综合信用评测结果，一般对信誉较好的大型啤酒集团和长期合作客户设置信用期，对新合作客户或零售客户，则原则上不设置信用期，采用现款交易的方式。公司建立了完善的采购及存货管理制度，并通过加强产购销协同，有效把控采购节奏，促使库存与生产经营有效匹配。谢谢关注！

15. 一季报财务费用同比大幅增加，主要受汇兑损失影响。随着近期人民币汇率边际回升，二季度这一压力是否已实质性缓解？公司除了出口对冲和远期锁汇，是否还有其他针对性措施？

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，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。谢谢关注！

16. 公司经营现金流高达净利润的 6.6 倍，财务状况极佳，未来是否会提升分红率从 50%继续提升？

答：公司以推动经营健康稳定发展为目标，持续提高企业内在价值，从而不断提高回报股东的能力。未来是否继续提升分红率，将结合公司发展阶段、资金需求、现金流可持续性 & 全体股东利益综合研判，若有相关调整，将严格履行信息披露义务，谢谢关注！

17. 虽然公司此前表态不回购，但面对近期大跌，除大股东外，其他核心管理层或国资股东是否有个人增持计划？另外，会否考虑借鉴其他国企经验，通过股权激励、员工持股等方式，将高管利益与股价表现直接挂钩？

答：若有增持计划，公司将严格按照上市公司信息披露相关规定，及时履行信息披露义务。公司始终重视健全市场化经营机制，积极借鉴其他国有控股上市公司的成熟经验，结合自身国有控股属性、发展战略及行业特点，对股权激励、员工持股等中长期激励方式进行持续研究，但目前暂未有明确计划。谢谢关注！

18. 你们那个跌停我怎么看不懂呢？

答：公司于 2026 年 4 月 21 日披露 2025 年年度报告。报告显示，公司 2025 年利润数据同比有所下降，可能是导致 4 月 21 日公司股价降幅较大的原因。但与 2023 年及之前年度相比，公司 2025 年利润数据仍是上涨的。另外，二级市场股价波动受多种因素影响。谢谢关注！

| | |
|------|--|
| | <p>注：</p> <p>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；</p> <p>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。</p> |
| 资料清单 | 无 |
| 日期 | 2026年5月8日 |