

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：2022-008

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	参与单位名称及人员姓名详见附件。 公司接待人员：董事长兼总经理 郑石轩先生；副总经理、董事会秘书 冯明珍女士；营销中心副总监蔡汉秋先生。
时间	2022年8月9日-2022年8月10日
地点	公司2楼会议室
形式	现场调研、实地参观
交流内容及具体问答记录	<p>一、董事长简要介绍了公司基本情况。</p> <p>二、投资者互动交流主要内容</p> <p>1、结合公司产品结构情况，请简单回顾一下公司主要品种的发展历程。</p> <p>答：公司水产饲料产品丰富，主要产品包括以虾料、海鲈鱼料、金鲳鱼料、大黄鱼料、石斑鱼料、黄颡鱼料、乌鳢料、加州鲈鱼料等为代表的特种水产饲料，以及以草鱼料、罗非鱼料等为代表的普通水产饲料，其中虾料和海水鱼料是公司的优势产品。</p> <p>虾料，公司设立即开始经营虾料。从上世纪90年代初开始，虾类经历了由天然捕捞到人工养殖的发展过程，普遍受制于饲料生产及养殖技术、病害等因素，当时国内虾饲料供应主要集中于台湾企业，饲料特点价格贵、注重外观，而公司出品的产品侧重于虾类的消化吸收、生长效果以及病害预防等内在品质，且价格相对较低，</p>

性价比高，日渐获得虾类养殖户认可，促进了虾类高密度养殖模式的发展，推动虾类养殖规模的扩大，从而带动虾料产品的销售。

海水鱼料：金鲳鱼料为公司的主要产品，市场占比较高，这几年发展很快，特别是深海网箱养殖，具有高产、生长周期短、全程饲料养殖等特点，金鲳鱼鱼肉香嫩、口感品质好，获得广大消费者的欢迎，饲料产量上量很快，相信在饲料品质提升、病害有效防治下，金鲳鱼未来还是会有较好的发展空间的。

2、未来公司是否有布局工厂化大规模养殖模式？

答：与禽类、猪类养殖不同，水产养殖需要更精细化管理和极强的责任心意识，水产品养殖对水质、水温、水底剩料、气候变化等环境因素有着近乎苛刻的要求，遇到情况需及时处理，进行规模化养殖，公司持谨慎态度，目前尚处于探索阶段，未来也期待着能够实现以自动化检测、自动化投料等标准化的规模水产养殖模式。

3、猪禽类大型饲料企业目前有向水产饲料业务扩展的趋势，公司如何看待水产饲料行业的竞争生态？

答：任何行业都会面临激烈竞争的局面，特种水产饲料产业竞争目前实际上还是围绕大企业展开，诸如海大、通威、粤海、恒兴、澳华等，每个企业都有自己的特色和优势。公司更加关注水产养殖户的诉求和痛点、难点解决及先进养殖技术、养殖模式推动，服务好客户，同时也注重对手所取得成绩、市场策略及最新动向，有助于公司正视自身能力，持开放学习态度，优化提升自身的产品核心竞争力。

面对行业内的激烈竞争，公司将严把采购关、品质关，从采购、生产、再到产品出厂，做好细节管理及品质检验前移，着力打造高质量产品；根据不同品种、地域、季节特点，制定不同的营养策略，既能保证公司产品的高质量，也能在成本上实现有效控制。

4、公司上市后在组织架构上等有哪些具体变化？

答：首先，进一步优化产品结构，着重向市场推出更优质、更高效、更高端的产品组合，限制低效产品；其次，进一步加强产品

品质过程管制，保障产品质量、品牌优势和影响力，产品检验过程包括原料进厂检验、产品出厂检验、派人到供应商生产基地现场检测、生产全程检测及养殖户塘头检测及反馈等；再次，调整优化营销组织架构，促进营销管理更有效率，业务人员工作重心由“管理客户”到“服务客户”转变，让更多的业务人员到终端养殖户的“塘头”去服务好终端养殖户，进一步增强客户粘性，更好的赢得客户和市场；最后，用好资金，灵活区别对待客户，支持优质客户的发展，控制潜在风险。

5、上半年，原材料上涨对公司影响比较大，请介绍一下公司采购情况？

答：公司设有采购中心对主要原材料进行集中采购，关注主要原材料市场价格走势，并根据市场行情进行原材料的储备。上半年鱼粉、豆粕、菜粕等原材料上涨幅度大，公司成本压力较大。为消化原材料价格持续上涨的影响，公司一方面根据原材料对生产成本影响程度并结合市场情况适度调整价格，受限于养殖户养殖积极性的承受能力，饲料企业本身也消化了一部分成本，压缩了公司盈利空间。公司积极应对上述影响，在原材料采购上，通过与有实力、有规模供应商的战略合作，签订相对更长的采购合同等在一定程度上锁定采购价格、保障生产需求。

6、水产饲料行业是否存在周期性波动，能否展望未来几年发展特点？

答：水产饲料与养猪行业还是有所不同，目前应该不存在明显周期性波动。水产饲料行业总体每年应该能有5%以上增速发展，海洋水产物种丰富，能不断有新的品种被研发出来，特种水产饲料得益于特种水产品品种比较多，品种之间的此消彼长，互补性强，整体增速较为稳定。这几年人们对健康、美味、营养提出了更高的要求，水产品具有蛋白含量高、富含不饱和脂肪酸、易吸收等特点，相对于猪禽类，人们食用更健康，未来人们对水产品要求会越来越多，也愿意为此付出比较高价格。

	<p>7、公司积极布局华东、华中地区，未来公司对这些地区的整体战略目标是怎样的？</p> <p>答：公司在华南地区专做水产饲料二十多年，饲料产品以特种水产饲料为主，利润水平较高、发展基础较好。公司在华东、华中地区基础较为薄弱，淡水料占比较大，公司需要花更多的人力和成本做市场开发，普水料和特种料兼做，树立品牌和口碑需要更多的耐心和时间。</p> <p>8、业务人员走终端，服务终端，是水产饲料行业一大特点。公司是否有自身的市场策略？</p> <p>答：公司坚持“驻港服务”和“塘头服务”的营销理念，在各大销售区域均设立技术服务站，配备技术专员，并由营销人员、服务专员和工程技术人员组成“铁三角”服务营销团队，不仅仅是销售产品，更要以服务作为第一要务，服务终端养殖户，为公司客户和终端养殖户提供专业的技术服务支持，通过高频次实地走访、基层养殖技术培训会、一对一指导等形式实现技术支持的落地，建立多层次、全方位的客户和终端养殖户服务体系，解决终端养殖户的更多实际问题，及时了解标杆示范养殖动态，每月定时称重，检测相关指标、了解水质的变化以及其他需求，收集整理数据。同时根据养殖情况和市场价值行情，为客户提供信息服务，推广盈利养殖模式，帮助客户实现养殖利益最大化。</p> <p>9、公司已有预制菜产品上市。主要是什么预制菜产品？</p> <p>答：公司目前预制菜主要有“粤海悦”产品，具体有免浆黑鱼片、如意金鲳、金汤酸菜鱼、精选海鲈鱼等。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
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

附件清单：参会名单

参会机构名称	参会人员姓名
广发证券股份有限公司	郑颖欣、周舒玥、郭鹏、陈显任
交银施罗德基金管理有限公司	傅爱兵
中欧基金管理有限公司	胡万程
德邦基金管理有限公司	刘敏
睿远基金管理有限公司	李政隆、钟明