

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：2023-001

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 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、总经理郑石轩先生；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；证券事务助理黎维君。
时间	2023年1月4日
地点	电话会议
形式	通讯方式交流
交流内容及具体问答记录	<p>一、交流活动开始时，公司董事会秘书向投资者介绍了公司基本概况。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、对2023年水产行业整体行情的判断？</p> <p>答：预计2023年水产行业会有较好的增长趋势。随着疫情环境的好转，整个消费也会有比较大的提升，对水产品的需求会有比较大的增长，预计水产品价格也会有所上涨，同时，随着养殖技术的不断提升，应对天气变化、病虫害等能力和技术的不断提升，养殖成功率的提高，水产养殖将迎来较好的养殖环境，进而水产养殖、水产饲料行业都将会会有较好的增长趋势。</p> <p>2、公司比较看好2023年哪一些品种的快速放量？</p> <p>答：虾料和海水鱼料一直都是公司的优势产品，近年来虾的养殖，特别是小龙虾养殖，都发展的比较好，比较平稳，</p>

虾的价格一直都还算比较高，所以虾料是公司重要的发展品种之一。金鲳鱼料、海鲈鱼料、生鱼料、大黄鱼料、黄颡鱼料等特种水产饲料产品在国内市场也都具有一定的市场占有率，也是能快速放量的品种。

3、水产品整体的养殖周期大概是什么情况？天气对整体的一个养殖影响大吗？

答：特种水产养殖品种的养殖周期比普通水产养殖品种养殖周期相对要长，如对虾养殖期在 3-5 个月、金鲳鱼养殖期在 4-14 个月、海鲈鱼在 9-16 个月才达到可上市规格。

水产品的养殖目前相对是比较稳定，天气因素带来的影响越来越小，现在兴起的小棚虾养殖，工厂化养虾、养鱼，都是养殖技术、设备提升带来的变化，所以现在天气，特别是低温天气对水产品养殖影响程度逐渐减小。

4、目前水产饲料行业里，产品服务研发这些方面各家的竞争有差异吗？

答：特种水产饲料产业竞争目前实际上还是围绕大企业展开，大家都愿意在研发方面投入较多的力量和资金：第一是在育种方面，如抗病抗逆等方面的研发；第二是常规的一些饲料效率研发，如新原料的配方组合、原材料替代等方面的研发；第三是水质处理方面的研究，如何保证水质的稳定，如通过 COD 监测、有效进行细菌处理等方面；第四是新原料新技术的开发，如替代鱼粉蛋白的新蛋白源技术的开发等，都是我们研发的重点，也是国内外同行业的重点研发方向。

5、公司目前的产能布局情况是怎么样的？估计 2023 年大概是新增多少产能可以投产？

答：公司已在广东、广西、海南、福建、浙江、江苏、湖南、湖北、安徽等国内多个省份，以及越南等国外地区共投资设立了 25 家子公司，产品覆盖国内主要的水产养殖区域。

未来扩产方面，首先是在既有的产能基础上进行进一步挖掘提升，充分发挥现有布局产能，要让现有产能全部达到满产运营发展；其次，通过新厂建设和外部的合作进一步扩大产能，扩充品类、区域布局。2023 年公司将加快推进募投项目建设，目前中山年产 15 万吨扩建项目在 2022 年已投产运营，海南年产 12 万吨新建项目在 2023 年上半年可投产运营，安徽年产 10 万吨新建项目部分工程已经在建设中，后续将根据市场情况适时推进。

6、目前来看下游养殖户的一个投苗情绪还有信心怎么样？

答：疫情开放后，目前消费相对较少，在外用餐、酒席相对少一些，对水产品销量还是有所影响，但水产品价格相对较为稳定，且目前消费情况也是暂时的现象，随着疫情的逐渐转好，相信整个消费量会有所恢复，甚至会有比较好的增长势头。尽管养殖户目前水产品销售有些困难，但整体养殖户对水产品的养殖还是充满信心。

7、我们怎么去看头部企业之间的这些竞争？我们在哪些环节会更有竞争力一些？

答：水产饲料行业目前处于一个竞争比较激烈的时期，水产饲料行业的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。企业核心竞争力决定企业未来发展，粤海饲料核心竞争力来自于 28 年深厚的技术底蕴、丰富的产品种类和完善的营销网络，主要体现在：第一，产品优势，能够让公司产品更适合我们的客户，满足客户的需求，让客户实现更好的经济效益；第二，技术底蕴，让技术人员去到一线，对养殖户实现更精细、更终端以及更切合实际的技术服务。第三，业务服务终端，让业务团队跑终端、服务终端、转化终端，把公司产品更好的推到养殖户终端去；第四，系统化管

理，通过公司内部生产系统化的管理，提高生产效率，产出更稳定、优质的产品。

8、2022 年全年饲料的提价情况？提价次数和幅度分别为多少？养殖户对涨价的接受度怎样？

答：随着原材料成本的上涨，公司饲料产品销售价格均有一定幅度的提升。不同时期，不同饲料产品提价次数和幅度不尽相同。公司根据原材料价格、行业普遍情况、产品品质提升等方面，决定不同地区不同品类产品的提价节奏及提价幅度。公司产品的提价均有考虑到养殖户的可接受程度，大部分客户也都能理解饲料公司涨价的行为，养殖户也面临塘租、人工等方面成本费用的增长，企业和养殖户都面临较大的压力，尽管我们饲料产品进行了适度提价，但还是要靠饲料企业自己来消化原料涨价所带来的产品成本压力。

9、2022 前三季度，应收账款同比涨幅明显，原因是什么？目前这一块是否已经顺利收回？估计坏账率有多少？

答：2022 前三季度，应收账款同比涨幅明显主要原因系：水产品养殖具有一定的周期性，受水产品市场行情、天气等因素影响，水产品养殖周期受到一定的影响。特种水产品养殖要投入的资金较大，资金回收周期长，是整个水产行业特别是特种水产饲料行业较为明显的特征；三季度为公司销售旺季中的旺季，加之上半年因天气、病害等多方面影响，投苗有延后了一两个月的情况，水产品都还在养殖期中，尚未能出品，所以期末应收账款相对较高一些。

随着疫情的开放，整个消费端、流通端都受到一定程度的影响，水产品的出售也受到了较大的影响，也导致我们的应收账款回收会有所延后，但应收账款整体都在可控范围之内。在加强应收账款回收上，公司也采取了一系列措施：第一，加大与银行的合作，通过与银行的合作，推动银行给养殖户提供贷款支持，结算公司货款，增强应收账款回收；第

	<p>二，对业务系统加大资金回收的考核，设定严格有效的考核指标，实时跟进资金回收，加强贷款回收力度；第三，制定并落实《四季度回收结账计划及措施》，明确专责小组/责任人、落实每个客户回收目标及措施，营销、财务等相关职能部门划区域分客户跟踪落实，动态反馈，多手段多渠道加大追收力度，整体回收情况尚好。</p> <p>公司建立有标准化的资信评估系统，从财务、业务双重方向对客户的资信进行评估，对资信较好的客户，给予一定额度的支持，对于资信级别较低的客户，严格控制赊销额度，甚至全现金销售，进而能较好的控制应收账款和风险，应收账款整体在可控范围之内。公司严格按照《会计准则》计提坏账准备，预计 2022 年坏账率较去年相比基本持平。</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
天风证券	吴立
天风证券	冯佳文
汇添富基金管理股份有限公司	董霄
鹏华基金管理有限公司	李君
前海开源	刘智博
鑫元基金管理有限公司	姚启璠
汇丰晋信基金管理有限公司	费馨涵
百嘉基金管理有限公司	鞠一啸
永赢基金管理有限公司	安慧丽
诚通基金管理有限公司	刘博
中英人寿保险有限公司	姜郁
上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)	罗寅骁

参会机构名称	参会人员姓名
中金资本运营有限公司	沈传川
北京润晖资产管理有限公司	李勇
上海趣时资产管理	吴瑶
正心谷创新资本有限公司	李安宁
杭州乐趣投资管理有限公司	陈赢
深圳市新阳基金管理有限公司	陈洁成
北京市星石投资管理有限公司	陈浩然
西藏源乘投资管理有限公司	周叶舟
世纪证券有限责任公司	顾静