

# 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	通过全景网线上参与由广东证监局、广东上市公司协会联合举办的“2023年广东辖区上市公司投资者网上集体接待日活动（中报业绩说明会）”的网上投资者
时间	2023年9月19日（周二）下午 15:45~17:00
地点	通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开本次活动
上市公司接待人员姓名	董事长高荣利、董事兼总经理罗健凯、财务总监兼董事会秘书王琴
投资者关系活动记录	<p>投资者提出的问题及公司回复情况如下：</p> <p><b>1、尊敬的董秘，我对公司在下游啤酒市场方面与五大啤酒企业建立长期合作关系的影响很感兴趣。这种合作是否有助于公司在该市场的份额增长和销售增长？同时，我想了解一下公司是否计划进一步扩大与其他啤酒企业的合作，以进一步巩固在该市场的地位？谢谢。</b></p> <p>答：经过 30 余年的积累，公司与各大啤酒集团建立了紧密且稳固的合作关系，与燕京啤酒、珠江啤酒、青岛啤酒的合作达到 30 年，与百威英博、嘉士伯的合作超过 20 年，与华润啤酒、喜力啤酒的合作超过 10 年。未来公司将利用当前产能布局，将客户群体覆盖各大啤酒集团及主流区域啤酒品牌，确保行业领先地位，不断提高公司在全球范围的影响力。谢谢关注！</p> <p><b>2、除了麦芽主业，投资者想了解一下公司是否有考虑进一步拓展其他业务领域。如果有的话，公司将如何选择和探索新的增长点？</b></p> <p>答：公司深耕麦芽主业，不断提升客户服务能力及市场占有率。同时，也会关注行业内外的其他机会。谢谢关注！</p> <p><b>3、公司董秘您好！在公司专注于麦芽主业的发展过程中，是否面临着与国内大型啤酒集团及主流区域啤酒品牌客户的竞争？如果存在竞争，公司是如何保持竞争优势的呢？除了产品质量和价格之外，公司是否有其他策略来吸引和留住客户？</b></p> <p>答：本公司主营业务是啤酒麦芽的研发、生产及销售，主要客户是国内外各啤酒酿造企业，与啤酒客户不存在竞争关系。公司具有规模优势、高端领域的先发优势、稳定的客户优势及技术优势，经过 30 余年的积累，公司与各大啤酒集团建立了紧密且稳固的合作关系。谢谢关注！</p>

**4、针对公司拥有亚洲第一、世界第五的麦芽产能规模，我想了解一下，在市场需求变化的情况下，公司是否有考虑过调整产能结构或扩大产能规模的计划？另外，公司在制定产能规划时是否考虑了未来的市场趋势和竞争态势？谢谢！**

答：公司结合市场需求变化情况及自身实际情况，适时对产能结构及产能规模进行优化调整。近期公司主要是实施了广麦4期扩建项目和年产13万吨中高档啤酒麦芽项目，两个项目在立项之始即对后续市场需求及产能释放进行了充分评估，符合公司优化总体产能布局、促进优势产能充分释放的发展战略，有利于公司继续巩固行业领先地位。谢谢关注！

**5、董秘您好！我对公司的盈利能力有一些疑问，想请教一下。我了解到小麦采购成本的波动对公司的盈利能力有一定的影响，我想知道这种影响具体是怎样的？另外，公司是否有采取一些措施来应对小麦采购成本的波动，以保持盈利的稳定性呢？谢谢！**

答：公司小麦原材料的采购价格以国内市场价格为基础，受到供需关系、气候、产地农业政策等多种因素影响而波动。公司根据原料价格对客户进行报价，销售合同签订后在短时间内相应组织原料采购，以便有效减少小麦价格波动对盈利情况的影响。谢谢关注！

**6、目前麦芽市场的产能过剩，但永顺泰的产能利用率却能高达103.5%，原因是什么？**

答：经过30余年的积累，公司与各大啤酒集团建立了紧密且稳固的合作关系，与燕京啤酒、珠江啤酒、青岛啤酒的合作达到30年，与百威英博、嘉士伯的合作超过20年，与华润啤酒、喜力啤酒的合作超过10年。稳定的产品质量、良好的客户关系等，均为公司市场销售提供了强有力的保障。谢谢关注！

**7、公司2023年上半年利润只有6298万，比去年减少了31.17%，公司下半年计划如何提升盈利能力，引领麦芽行业业绩回暖？**

答：公司2023年上半年利润同比减少主要是由于销售订单和采购合同的阶段性不匹配，即上半年原材料到货成本相对较高，影响到公司利润的波动。预计下半年原材料到货成本有所下降，公司利润将有所改善。同时，公司将以年度目标为导向，狠抓生产经营各项工作的统筹、谋划、落实，确保产销的有效协同，采取精益化管理和降本增效等手段，全力推动年度各项经营目标的实现。谢谢关注！

**8、董秘您好，我注意到最近小麦采购成本是否有所下降？请问公司是如何控制小麦采购成本的？是否有与供应商签订长期合同以确保稳定的采购价格？另外，公司是否有考虑通过其他方式降低小麦采购成本，例如寻找更具竞争力的供应商或者优化采购流程？**

答：公司根据客户需求采购部分小麦作为原材料，小麦主要来源于国

内供应商。公司小麦原材料的采购价格以国内市场价格为基础，受到供需关系、气候、产地农业政策等多种因素影响而波动。公司根据原料价格对客户进行报价，销售合同签订后在短时间内，公司相应地组织原料采购，同时，定期对供应商进行评估，不断优化采购流程，以便有效减少小麦价格波动对公司盈利情况的影响。谢谢关注！

**9、你好，公司 2023 年产能情况如何？**

答：公司已有设计产能 95 万吨/年（募投项目广麦 4 期扩建项目已正式投产，新增产能 10 万吨/年），募投项目年产 13 万吨中高端啤酒麦芽项目正式投产后将增加产能 13 万吨/年。谢谢关注！

**10、目前以永顺泰为首的“两超多强，地域性小公司并存”的竞争格局已经形成，我想了解一下公司在这个竞争格局中的竞争优势是什么？另外，公司是否有计划进一步加强自身的竞争力？谢谢！**

答：公司具有规模优势、高端领域的先发优势、稳定的客户优势及技术优势。未来公司将继续深耕麦芽主业，重视总体产能布局的优化，促进优势产能充分释放，实现总体产能升级，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，推动企业可持续发展。谢谢关注！

**11、根据半年报数据，公司在 2023 年上半年实现了近 26% 的营收增长，这一增长主要是由于什么原因所驱动的？公司是否有新的市场拓展或产品创新计划？另外，对于未来的发展，公司是否有考虑进一步提升市场份额或进军新兴市场的计划？**

答：公司 2023 年上半年营业收入增加主要是由于大麦原材料价格上涨带动麦芽销售价格上涨以及销量的增长。公司将持续推进落实“十四五”规划，深耕麦芽主业，以国内各大啤酒集团及主流区域啤酒品牌客户需求为中心，致力于为啤酒酿造商提供上乘品质的麦芽和专业优质的服务，做好新增产能的释放和现有产能的升级改造与挖潜增效，以进一步提升国内市场占有率，同时积极扩大出口市场，不断巩固公司在行业内的领先地位，打造世界一流的啤酒麦芽供应商，推动企业长期可持续发展。谢谢关注！

**12、啤酒行业呈现明显的高端化趋势，公司是否有麦芽产业高端化的布局？**

答：公司在业务开展之初即定位中高端领域，并随之配备了相应的生产装备及生产人员。公司在基础麦芽产品的基础上，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，另一方面推出结晶麦芽、焦香麦芽、黑麦芽等特种麦芽产品。同时，公司能够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，保持生产装备和生产工艺的领先水平。谢谢关注！

注：

1、交流过程中公司严格遵照《信息披露管理制度》等规定，未出现未公开重大信息泄露等情况；

	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。
资料清单	无
日期	2023年9月19日