

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 checked="" 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 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	西部证券熊航、高林峰；开源证券黄子航；广垦太证陈炜坤；广州好投私募唐丽君
时间	2024年6月24日上午
地点	广州经济技术开发区金华西街1号公司6楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书温敏、证券事务代表全国明
投资者关系活动记录	<p>1、公司与啤酒集团签订长协的情况如何？ 答：公司的主要客户为各大啤酒集团，客户普遍采取集团统一招标的形式，公司也建立了统一营销的销售模式，即由公司总部整合各下属公司资源，统一参与客户的招标，再根据下属公司所在的区域、生产能力等实际情况，由各下属公司与啤酒集团各地的工厂建立直接的合作关系。各啤酒集团以年度招标为主，于每年的第三、四季度完成第二年麦芽的招标采购工作，因此公司一般当年年底即可确定第二年的大部分销售情况。合同签订后执行期一般为一年。因各客户每年招标时间有先有后，所以各客户每年的合同量可能存在一定差异。</p> <p>2、麦芽出口主要是哪些区域？公司产品出口的竞争力主要体现在哪些方面？出口毛利率高于国内的原因？出口业务增速的展望？ 答：公司产品已外销至东南亚、中南美、非洲、日本、韩国等多个国家和地区，主要是东南亚、东亚地区。公司产品在东南亚、东亚地区的竞争力主要体现在：一是产品质量稳定性、均一性较好；二是运距短，有利于降低运输成本；三是距离近，对客户需求的响应速度快。未来将继续维护巩固现有海外客户群体，并积极拓展海外销售机会。</p> <p>3、公司与啤酒公司合同是年度签订，但实际向上游采购和生产是年内都有发生，如何解决年内采购价格波动跟合同签订价格不一致的问题？ 答：大麦小麦是公司成本构成中最重要的因素，但是大麦小麦作为农产品，会受到产地气候、政策、国际政治经济环境等多种因素的影响，难以准确预测价格走势。公司实行以销定产、以产定购的经营模式。当销售订单确定后，即结合生产计划、库存情况等排定原材料采购需求，在短时间内确定采购订单，锁定采购价格，以降低原料价格波动带来的经营风险。</p> <p>4、2024年干散货的BDI、澳新航线的集装箱运价指数都有所回升，对公司大麦进口成本是否有压力？ 答：公司采购通常采用到港价格，原料价格中包含运输成本，所以运输成本增加会导致进口原料价格增加，但是公司麦芽销售价格主要根据原料价格及生产成本进行确定，并根据市场竞争情况进行一定的调整，所以运输成本的变动会在公司销售报价的考虑范围内。</p>

	<p>5、公司现在产能利用率较高，后续是否有进一步扩产计划？ 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麦芽供应商，推动企业可持续发展。后续公司将根据总体规划，结合麦芽行业竞争态势及自身发展需求做出新的产能规划。</p> <p>6、公司股权激励和分红方面的情况如何？ 答：股权激励方面，公司于 2020 年实施了员工持股计划，161 名员工参加该计划，目前合计持有公司股份 1.45%；分红方面，公司上市以来始终注重与股东共享经营成果，坚持以现金分红回馈投资者，2022 年度派发现金红利 3,010.39 万元，占归母净利润的 19.29%；2023 年度派发现金红利 5,268.17 万元，占归母净利润的 30.35%。后续公司将结合实际情况，继续做好相关工作。</p> <p>7、汇率风险如何控制？ 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失或汇兑收益。公司会定期更新和计算汇兑风险敞口，再结合外汇敞口进行即期和远期锁汇操作，降低汇率波动对公司的影响。</p> <p>8、国内啤酒格局稳定，产销量变化不大，在此背景下，公司如何寻求业绩增量？ 答：公司聚焦于发展啤酒麦芽业务，致力于打造国际领先的优质麦芽制造企业。一方面，在激烈的市场竞争环境下，通过产购销协同、三精管理等措施持续提高企业经营业绩，近三年主营业务收入、归母净利润等指标呈现稳中有增的态势，首发募投项目广麦 4 期扩建项目及年产 13 万吨中高档啤酒麦芽项目顺利完工投产，进一步夯实了公司未来持续健康发展的基础。另一方面，公司也在积极挖掘新的项目机会，充分发挥商业模式优势，寻求新的利润增长点。</p> <p>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。</p>
资料清单	无
日期	2024 年 6 月 24 日