

证券代码：001338

证券简称：永顺泰

编号：2025-011

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	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 其他：_____
参与单位名称 及人员姓名	中信证券罗翔、魏喆、陈志、于聪、丁天凯
时间	2025 年 11 月 19 日上午
地点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	证券事务代表全国明
投资者关系 活动记录	1. 公司整体业务简介及发展历程？ 答：公司自成立以来始终专注于啤酒麦芽的研发、生产和销售。公司业务始于 1987 年，经过多年发展，已在全国设有 5 家工厂，分布于沿海沿江地区，拥有麦芽产能 108 万吨/年，产能规模位居亚洲第一、世界第四。公司与百威啤酒、嘉士伯、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，同时，公司产品已外销至东南亚、中南美、日本、韩国、非洲等多个国家和地区。 2. 公司发展至今，规模不断扩大，主要得益于哪些优势？ 答：公司始终坚持深耕麦芽主业，在业务开展之初即定位中高端领域，随之配备了相应的生产装备及生产人员，经过 30 多年的持续积累，不断完善产品线和技术能力，提升客户服务能力，持续建立并巩固在麦芽行业的竞争优势。同时，公司根据产业链上下游的变动情况，及时调整产能布局，扩大市场覆盖面，并通过产购销协同、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。 3. 大麦价格怎么展望？ 答：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。 4. 目前公司与啤酒企业的定价及谈价周期是怎样的？ 答：销售方面，对于大型客户来讲，各大啤酒集团以年度招标为主，通常于每年的第三、四季度完成第二年的麦芽招标采购工作，所以公司销售定价以中标价格为准，这类的定价周期通常为一年；对于中小型客户来讲，更多采取市场定价的形式，结合当时的市场供需情况、自身产销情况等综合考虑后与客户谈定销售价格。 5. 公司主要采取直销还是代理销售？

	答：公司销售模式主要为直销，经销商仅 1 家（即宏全国际），其在中国台湾省、菲律宾等地与各大啤酒公司建立了良好的合作关系，公司部分麦芽产品通过其向中国台湾省、菲律宾进行销售。 6. 目前外销的情况怎么样？如何平衡国内销售与海外销售？ 答：公司产品以国内销售为主，出口通常占总销量的 1/4~1/3，具体根据国内销售情况而有所波动。通过国内销售与海外销售的相互补充，促使公司实现产能的充分利用。 7. 公司特种麦芽、特制麦芽的业务情况如何？ 答：啤酒行业的高端化，促使啤酒品质不断提升，相应对麦芽也提出了更高的要求。永顺泰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。公司针对特定客户的特殊工艺定制化麦芽产品及结晶麦芽、焦香麦芽、黑麦芽等多种类型的特种麦芽产品能够较好地满足下游啤酒制造客户多样化的需求，公司在高端领域的先发优势与下游啤酒行业的高端化发展趋势相匹配。 8. 公司在分红方面有什么规划？ 答：公司自 2022 年 11 月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%；2024 年度派发现金分红 1.51 亿元，占归母净利润的 50.27%，现金分红比例逐年提升。后续，公司将在考虑中短期内的生产经营及其他重大资金支出计划的前提下，秉承积极回报股东的发展理念，实行持续、稳定的利润分配政策，使广大投资者得以分享发展成果。 注： 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； 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	2025 年 11 月 19 日