## 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       □分析师会议         □媒体采访       □业绩说明会         □新闻发布会       □路演活动         □现场参观       □其他:
参与单位名称 及人员姓名	深圳汇合创世投资王兆江;狮子汇基金罗东海;广州路翔投资李正; 上海桐石私募李阳;广州亿隆投资金达磊;深圳路演时代黄景荣; 个人投资者张永昌
时间	2024 年 11 月 28 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	1. 公司首发募投项目目前情况如何? 答: 公司首发募投项目广麦 4 期扩建项目(设计产能 10 万吨/年)及年产 13 万吨中高档啤酒麦芽项目(设计产能 13 万吨/年)已经顺利完工投产,进一步夯实了公司未来持续健康发展的基础。 2. 截至目前,宝麦扩产项目进度如何? 答: 为优化产品结构,提升高端麦芽生产能力,打造差异化竞争力,公司在下属宝麦公司立项实施了新建 5 万吨/年特制麦芽生产线项目。项目建成后,将为啤酒客户提供包括小麦芽、威士忌麦芽、高端定制麦芽等在内的特制麦芽。该项目于 2024 年 5 月正式立项,目前已取得工程规划许可,施工图设计已完成,正在开展施工总承包招标相关工作。根据项目计划,预计在 2025 年年底建成,具体以公司后续披露的信息为准。 3. 公司在业务拓展方面,主要是在原有客户上进行量的拓展,还是选择开拓新客户? 答: 一方面,我国啤酒行业高度集中,前几大啤酒集团占据了绝大部分市场,客户从供应安全角度出发,通常会保持多个供应商之间的动态稳定;另一方面,公司与百威啤酒、珠江啤酒等国际国内知名啤酒制造商均已建立了长期紧密的合作关系,并外销至东南亚、中南美、日本、韩国、非洲等多个国家和地区。因此在业务拓展方面,公司一方面积极保持与现有客户群体的长期稳定合作。积极进行中小啤酒客户的营销开发,同时努力拓展海外市场,争取更多优质的客户资源,寻求新的合作机会。4、除了啤酒和威士忌之外,麦芽还可以用在哪些领域?答:从应用场景来看,在食品、制药等领域也会用到麦芽,但目前需求量相对较小。

5. 公司目前出口市场情况如何?如何考虑国内市场和出口市场的定位及平衡?

答:目前,除了国内销售以外,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,出口通常占总销量的 25%~30%。公司采取国内销售与出口销售互为补充的策略,将出口市场作为国内需求的有益补充,并保持一定的销售占比,以达到产销均衡,从而充分发挥现有产能的潜力。

6. 针对未来麦芽市场的变化,公司有哪些具体的战略规划来保持或提升市场份额?

答:近年来随着消费人群主体转变、消费升级、健康理念等影响,啤酒行业总量相对稳定、产品结构持续优化升级的趋势较为明显。下游客户的需求趋势变化对上游麦芽生产企业的中高端麦芽的生产提出更高要求。为此,公司一方面持续加大与客户及科研院所的合作力度,提高定制化产品的销售占比;另一方面积极增加中高端麦芽产能,近年来两个首发募投项目先后完工投产,并实施新建5万吨/年特制麦芽生产线项目,未来公司将根据发展战略需求,适时安排产能结构的进一步优化和产能布局的进一步完善等工作。

7. 公司采取了哪些措施来降低成本、提高生产效率?

答:为进一步挖潜增效,公司采取了以下措施:一是持续加大与客户及科研院所的合作力度,加强技术创新,不断优化产品结构,推动产品结构转型升级;二是进一步加强产购销协同,持续开展精细化管理专项行动,苦练内功,通过自动化升级、数字化改造、智能化应用等帮助企业降本提质增效,充分挖掘现有产能潜力,推动产销规模持续扩大,并强化成本费用的对标管控,取得一定成效。

8. 公司第三季度的营业收入的波动是否受量的影响和价的影响?

答: 前三季度麦芽销量同比略有提升,营业收入同比下降的主要原因是麦芽售价下降,麦芽售价下降的原因是原料价格下降。售价下降对营业收入的影响金额大于销量增加的影响金额。

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。

	大汉英·自己忠汉英/· (150)
资料清单	无
日期	2024年11月28日