

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：2025-004

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	公司采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2025 年 5 月 7 日 15:00-17:00
地点	公司通过东方财富路演平台 (http://roadshow.eastmoney.com/luyan/4698096) 采用网络远程方式召开本次业绩说明会
上市公司接待人员姓名	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；副总经理、财务总监：林冬梅女士；独立董事：张程女士；保荐代表人：李兴刚先生。
投资者关系活动主要内容介绍	1、请问郑董事长，公司一季度饲料产品销售情况如何？ 答：尊敬的投资者，您好！公司一季度饲料产品销售有较好增长，一季度实现饲料产品销量 11.74 万吨，同比增长 12.2%。感谢您的关注！ 2、公司一季度营收 9.33 亿元，同比增长 9.58%，收入增长的动力有哪些？ 答：尊敬的投资者，您好！公司一季度营业收入实现了较好的增长。收入增长的主要动力因素如下： （1）2025 年一季度初，公司启动战春行动，大大激发业务人员的积极性，管理干部和业务人员走访市场频率大幅提高，开发优秀客户数量倍增。 （2）2025 年一季度，公司持续举办多场“粤海创富行”交流会、订

货会，建立“粤海村”，投放惠农福利政策，带动养殖户成为示范户，助力养殖成功，提高了公司品牌知名度和产品销量。

(3) 公司多年打磨出的“三高三低”技术战略、“四重保障”体系，有效提高饲料转化与利用率，降低养殖成本，进一步夯实公司质量管理基础，产品质量稳定领先，提高了市场竞争力，吸引更多养殖户购买公司饲料。

3、面对鱼粉、豆粕等主要原材料价格波动，公司采取了精准营养设计、原料替代与工艺升级等措施。能否详细说明这些措施在 2024 年为公司节约了多少成本，以及在 2025 年计划如何进一步深化这些措施以更好应对原材料价格风险？

答：尊敬的投资者，您好！面对鱼粉、豆粕等主要原材料价格波动，公司始终秉持精细化管理理念，采取了精准营养设计、原料替代与工艺升级等措施。精准营养设计，根据蛋白质氨基酸营养平衡理论，通过不同原料的合理搭配、补充适宜种类和数量的外源氨基酸，加强胃肠健康，虽然蛋白质比率下降，但氨基酸更加平衡，消化率和转化率更高，效果更好，有效解决了水产养殖行业长期存在“蛋白虚高”的痼疾，降低养殖成本，保持产品质量稳定，整体效果在行业领先，进一步提高了公司产品的市场竞争力，为应对危机、推动产业升级筑牢根基。原料替代与工艺升级双管齐下，持续推行精准生产管理，生产指标标准化，糊化度、耐水性、透水性、配方匹配工艺标准化，同时，凭借持续深入的产品技术研发，稳步推进原材料技术替代进程，不断精进产品配方技术，有效降低产品配方成本，并结合先进的膨化工艺提升饲料营养的消化利用率，进一步降低生产成本。2025 年，公司将进一步深化精准营养设计、原料替代与工艺升级等措施，让配方更加精准、营养更加均衡、工艺更加先进，以实现低成本养好鱼虾，力争实现产品质量目标：生长速度提高 10%、饲料系数降低 10%、损耗降低 50%。感谢您的关注！

4、公司提到继续专注特种水产饲料研发生产，2024 年也推出多项新产品。想了解这些新产品在市场推广过程中，市场反馈如何，是否达到了公司预期的销售目标和市场占有率提升效果？

答：尊敬的投资者，您好！公司自设立以来深耕特种水产饲料领域，

拥有深厚的技术底蕴、丰富的产品种类和完善的营销网络，水产饲料种类齐全，覆盖水产动物的不同生长阶段。2024 年，公司持续深入研究行业发展趋势，加大新产品的开发力度，包括东星斑饲料、甲鱼饲料、鳊鱼饲料、鲟鱼饲料等，获得较好的市场口碑，为 2025 年“大增倍增”目标奠定良好基础。感谢您的关注！

5、目前水产品价格上涨，养殖户投苗积极性显著提高，这对公司的业务有怎样具体的影响？公司如何抓住这一市场机遇，提升自身的市场份额和盈利能力？

答：尊敬的投资者，您好！2025 年一季度，公司启动战春行动，大大激发业务人员的积极性，管理干部和业务人员走访市场频率大幅度提高，开发优秀客户数量倍增，一季度公司经营业绩实现较大幅度增长，实现饲料产品销量 11.74 万吨，同比增长 12.2%。感谢您的关注！

6、一季度末合同负债 2.95 亿，同比 2024 年一季度末 2.11 亿，以及对比 2024 年末的 1.66 亿，增幅分别达到了 39.81%、77.71%，幅度均较大，背后原因是什么？

答：尊敬的投资者，您好！2025 年一季度，公司收到的客户预付款同比大幅增长，主要由于公司开展的“战春行动”取得良好成效；基于公司“三高三低”技术方向及“四重保障”质量体系，公司产品质量得到显著提升，获得广大市场客户的普遍认可。同时，部分水产品价格企稳以及养殖户养殖积极性提高，促使下游市场需求逐步提升。感谢您的关注！

7、一季度末公司应收账款余额 12.21 亿元，2024 年一季度 12.74 亿元，同比下降 4.14%，相对 2023 年一季度 13.44 亿元，下降幅度达到了 9.15%，并且自 2023 年四季度至今年一季度末，公司应收账款余额连续 6 个季度同比下滑，背后原因是什么？公司怎么看未来的应收账款质量管理？

答：尊敬的投资者，您好！2024 年，公司持续强化销售过程管控，推进金融服务平台（授信体系）建设，对客户进行“四有”评估（有资金、有技术、有规模、有信誉），实行财务、业务双线对客户信用额度进行评估，合理授信，严控赊销额度，严防经营风险，加强资金回收管

	理，有效促进资金回收。2025 年一季度，公司下游客户整体回款情况持续向好。 公司未来将进一步优化授信体系，做好双线评估，和“四有”客户做生意；不断加强与金融机构的合作力度，大力推行无担保贷款；持续提升产品质量，协助养殖户做好养殖工作，提高养殖效益；持续加强对应收账款的回收管理，加速应收账款回笼，降低应收账款风险。感谢您的关注！ 8、公司成立的多个研发中心，请问这些和科研院合作项目目前进展怎么样？何时能将合作成果转化，为公司创造收益？ 答：尊敬的投资者，您好！公司拥有一支稳定的专职研发团队，研发团队结构合理，技术力量雄厚。建有广东省水产动物营养与饲料企业重点实验室、广东省省级企业技术中心、福建省省级企业技术中心、广东省水产动物饲料工程技术研究开发中心、广东省水产饲料（江门粤海）工程技术研究中心、广东省水产饲料（中山粤海）工程技术研究中心、广东省博士工作站、广东省科技专家工作站等多个研发平台，集团检测中心通过 CNAS 的认可评定，同时拥有多个中试基地、养殖示范基地、水产动物病害检测中心，为公司产品的技术开发提供了强大的技术支撑。通过大量实验验证，获得配方改良以及新技术应用方案，研发不同水产动物各生长阶段的营养需求，开发多系列、多品系高效配合饲料，不断提高水产饲料品质和性能，形成了一系列水产饲料高新技术产品，为水产养殖行业的高效、健康、稳定发展提供助力和保障。2024 年度，公司在科研创新与成果转化领域取得显著成效，成功斩获多项省部级殊荣：荣获广东省农业技术推广一等奖、中国水产科学研究院科学技术一等奖、中国产学研合作促进会科技创新奖创新成果奖二等奖，入选湛江市“百千万工程”科技成果转化十大优秀实践案例，技术创新与产业转化成果斐然。感谢您的关注！ 9、公司 2024 年预制菜这块收入多少？今年收入目标大概多少？预制菜品牌建设方面是否考虑与知名明星合作？渠道铺设方面有哪些进展？ 答：尊敬的投资者，您好！2024 年，公司食品板块销售额逾 1.1 亿
--	---

	元；2025 年一季度，食品板块销售额大幅提升，月均销售已超过 2000 万元。 公司食品板块通过网络平台和知名网络 IP 引流等方式销售。公司已在抖音、小红书、淘宝、微信、小程序等五大热门电商平台开设面向广大消费者的粤海悦官方网店，拓展电商销售，与知名网络 IP 进行战略合作签约，包括“精致小春姐”等，携手推广金鲳鱼等优质水产品，打造“粤海悦”湛江金鲳鱼头部品牌，并与微盟集团强强联手，共同推出“线上水产年货节”，以数字化创新模式为水产行业赋能。 2025 年公司食品板块将不断完善电商产品种类，加大电商品牌与销售并驱推进，加强与知名 IP 助农达人精致小春姐、全文茂（“全爸”）等合作，将彼此在供应链优势和电商渠道上的优势有效整合，强强联合，加大品牌宣传及销售推进，打造“湛品”名片，计划通过标准化生产、数字化营销、精准化推广三大核心举措，让更多消费者看见湛江品质。如条件合适，也可考虑与知名明星合作推广公司产品。感谢您的关注！ 10、公司在旗下全资子公司湛江粤海水产有限公司与全文茂达成的“助力湛品出圈”战略合作中扮演何种角色？“粤海悦”品牌的成功将给公司带来什么？ 答：尊敬的投资者，您好！湛江粤海水产有限公司主要负责公司食品板块业务，其依托母公司粤海饲料在水产饲料领域的深厚技术积累，构建了涵盖金鲳鱼收购、加工、销售的完整产业链。旗下品牌“粤海悦”近年来推出的金鲳鱼干、一夜埕金鲳鱼、金鲳鱼罐头等深加工产品，凭借卓越品质深受消费者喜爱，成为“湛江金鲳鱼”品牌的排头兵，为湛江金鲳鱼产业奠定了坚实的市场基础。公司通过“助力湛品出圈”战略，以技术赋能、资源整合和品牌升级为核心，推动“粤海悦”成为金鲳鱼行业的标杆品牌。此举不仅实现从饲料生产商向全产业链服务商的转型，更通过业务多元化、利润结构优化和风险分散，提升公司综合竞争力。感谢您的关注！ 11、公司一季度销售期间费用率从 2024 年一季度的 11.49%降至今年一季度的 10.22%，过去两年公司销售费用收入占比、管理费用收入占比整体有下走趋势，公司对此怎么看？
--	--

	答：尊敬的投资者，您好！近年，公司持续深化经营管理变革，减少管理层级，进一步优化营销与职能部门组织结构及薪酬与绩效考核体系，提高整体人效，强化绩效考核与全面预算管理，严格执行预算制度，深入推进经营创效，全力以赴降成本、提质量、增效益，进一步提升内部管理效率，优化激励机制，改善经营效益，有效降低销售费用、管理费用等期间费用。感谢您的关注！ 12、公司考虑和三农主播合作吗？未来对拓展线上销售渠道有没有具体的规划布局？ 答：尊敬的投资者，您好！公司食品板块通过网络平台和知名网络IP引流等方式销售。公司已在抖音、小红书、淘宝、微信、小程序等五大热门电商平台开设面向广大消费者的粤海悦官方网店，拓展电商销售，与知名网络IP进行战略合作签约，包括“精致小春姐”等，携手推广金鲳鱼等优质水产品，打造“粤海悦”湛江金鲳鱼头部品牌，并与微盟集团强强联手，共同推出“线上水产年货节”，以数字化创新模式为水产行业赋能。2025年公司食品板块将不断完善电商产品种类，加大电商品牌与销售并驱推进，加强与知名IP助农达人精致小春姐、全文茂（“全爸”）等合作，将彼此在供应链优势和电商渠道上的优势有效整合，强强联合，加大品牌宣传及销售推进，打造“湛品”名片，计划通过标准化生产、数字化营销、精准化推广三大核心举措，让更多消费者看见湛江品质。如条件合适，也可考虑与其他三农主播合作推广公司产品。感谢您的关注！
附件清单	无
日期	2025年5月7日