

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：2025-005

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（2025 年半年度业绩交流电话会）
参与单位名称及人员姓名	粤海饲料董事长、总经理 郑石轩 粤海饲料董事会秘书、副总经理 冯明珍 参会机构及人员：详见附件名单。
时间	2025 年 8 月 29 日
地点	电话会议交流
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍与 2025 年上半年经营业绩情况 公司是一家主要从事水产饲料研发、生产及销售的国家创新型试点企业及高新技术企业，是我国大型的集团化优质水产饲料企业，自 1994 年设立以来一直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，并以虾料、海水鱼料等特种水产饲料为主，特种水产饲料销量占公司饲料产品销量的 70%左右，在特种水产饲料行业位居行业前 3 位，销售产品覆盖国内主要的水产养殖区域，在华南、华东、华中等国内多个省份以及越南等国内外地区共投资设立了 30 余家子公司，主要销售区域以华南地区为主，华南地区营业收入占公司整体营业收入的 70%左右。 2025 年上半年，尽管面临存塘鱼量普遍减少、极端天气事件频发以及养殖季节整体后移等多重不利因素叠加影响，导致行业内部分区域、品种的市场饲料需求出现下滑的严峻挑战，公司依然凭借卓越的产品品

质、强大的研发实力、高效的运营管理和精准的市场执行力，实现了逆势增长。报告期内，公司饲料销量为 33 万吨，同比增长 11.40%，实现营业收入 26.68 亿元，同比上涨 12.90%，实现归属于上市公司股东净利润 356.50 万元，同比增长 107.43%。公司整体经营表现稳健。

二、互动问答

1、公司上半年饲料销量具体量价拆分？

答：2025 年上半年，公司实现饲料销量 33 万吨，同比增长 11.40%，其中：虾蟹料同比增长约 15%、海特鱼料同比增长超 12%、普水料同比增长约 6%。细分品种中，虾蟹料、罗非鱼料、生鱼料销量增长较好，同比增长约 15%-45%；但因受水产品价格及养殖周期后延等因素影响，海鲈鱼料、金鲳鱼料、草鱼料实现销量同比略有下降，下降幅度约 8%-17%。

2、一季度粤海尚亏损 2467 万元，但半年度业绩预告已经扭亏为盈，是什么促成了二季度的强势反弹？

答：公司饲料产品以特种水产饲料为主，销量占比在 70%以上，水产行业季节性明显，一季度为淡季，而二季度属于旺季，且公司饲料销量呈逐月向好的趋势，所以二季度的销量多于一季度，营收、利润也会好于一季度。特别是，公司资金回收向好，计提信用减值损失同比大幅减少，对净利润的影响也大幅降低。

3、公司作为水产饲料生产企业，在已经实施精准营养配方设计、原料替代方案和工艺技术升级等举措的基础上，还应从哪些方面进一步提升原材料的抗风险能力与采购竞争优势？

答：为增强原材料抗风险能力与采购优势，公司采取了以下措施：

第一，向上游产业链延伸，加强对原材料源头的把控。如：深入战略合作主要原材料供应商的生产基地进行深度考察、调研，从原料生产商的原料采购、生产工艺源头上把关，提出要求、意见与建议，帮助原料生产商优化和提升生产工艺，确保其原料生产的原材料品质、质量，并帮助其降低原材料生产成本，以此获取采购价格的更好优惠，降低采购成本。

第二，充分发挥集中采购优势，与主要原材料关键供应商建立长期稳定的战略同盟关系，签订战略合作协议，在保证原料品质的基础上，

	锁定价格、数量，保障供给和获得更为优惠的采购价格。 第三，持续优化采购策略，灵活运用多种采购模式。如鱼粉采购结合外盘采购与现货采购，豆粕采购采用远期基差与现货相结合的方式，对其他核心原料实行远期合约与现货采购并行方式，以及国际、国内采购相结合的方式等，以平滑价格波动带来的风险。 第四，借助数字化技术打通供应链信息壁垒，实现全链路高效协同与智能决策。例如通过粤海云采招标平台，吸引更多优质供应商入驻，促进资源共享，实现采购过程的透明化、公开化和公正化。 第五，不断试验新的原材料，调整产品配方，丰富原材料替代品，以降低原材料单一的风险，更好控制原材料采购成本。 4、今年公司业绩展望？及下半年水产品价格趋势？ 答：上半年公司饲料销量逐月提升，货款回收向好。从市场整体来看，下半年水产品养殖和需求形势向好，上半年，虾、甲鱼、罗非鱼等部分水产品价格低迷，但下半年水产品价格有所提升，目前金鲳鱼、草鱼、海鲈鱼等部分水产品价格回升，加上下半年中秋节、国庆节、元旦节等假期来临也将刺激水产品价格向好，同时经历长时间的理性消费，预计下半年消费韧性将有所展现，消费增长也势必会带动水产品消费提升及价格回暖。水产养殖及饲料行业下半年整体趋势向好，预计公司货款回收将持续向好，公司 2025 年下半年业绩好转趋势明显。 5、今年水产饲料行业竞争程度如何？ 答：今年整体水产饲料产量同比有所下滑，导致行业竞争加剧。各水产饲料企业通过提高折扣、提升质量等手段抢占市场份额。公司在应对激烈的市场竞争上，主要措施与优势如下：一是持续推出优势、高效的饲料产品，降低损耗，减少病害，提升成活率，提高养殖效率，帮助养殖户低成本养好鱼虾，让更多养殖户赚到钱，获得更好的效益，从而进一步提高客户粘性，进而发展更多优质客户。二是公司要练好“内功”，通过“三高三低”技术战略、“四重保障”产品质量体系以及更好的配套服务，帮助养殖户提升效率、降低成本，实现公司和养殖户的共同成长。 6、公司提到 2024 年推出的东星斑饲料、甲鱼饲料等新产品获得较
--	---

好市场口碑，从技术角度而言，这些新产品相较于市场同类产品，在营养配方、消化吸收率、对养殖环境的影响等关键技术指标上有哪些具体优势，支撑其市场竞争力的持续提升？

答：公司推出的新品，凭借“工艺专研、配方精准、原料严控、供应链适配”的全链路技术设计，在核心指标上形成差异化优势，持续强化市场竞争力。东星斑料是一个比较特殊的高端饲料产品，对蛋白和油脂的需求都很高，生产难度较大。公司主要通过以下措施确保公司东星斑料的核心竞争力：

一是专属工艺保质量：海南粤海投超 1200 万建时产 2 吨专线，避免交叉污染；配套低温烘干，减少饲料在加工过程中的营养流失，确保高蛋白高油脂留存，质量更稳定。

二是精准配方提效能：设立东星斑合作研发基地，依托大量一线养殖数据匹配需求、设专门工艺参数；再用进口优质蛋白源（超级蒸汽鱼粉、来自秘鲁高级鱼粉、白鱼粉和磷虾粉等）+天然虾青素，满足高营养需求，还能增红、促长速。

三是本土供应保新鲜：海南工厂配鲜鱼浆线，订单式生产成品库存时间短，新鲜度高，适口性强，还能降低养殖病害风险。

总的来说，粤海的东星斑料，质量稳定、新鲜度好、诱食性强，增红效果好、长速快。

甲鱼饲料市场主要集中在湖南和安徽，目前国内甲鱼消费情况较好，但由于目前甲鱼价格不高，同时受白底板病影响，对于甲鱼饲料价格及质量方面有更多要求，公司甲鱼饲料的成功推出，得益于公司在生产特种饲料多年经验的积累，新研发的甲鱼饲料的产品质量优异、养殖效果更加突出，并获得下游客户的广泛认可。

7、今年公司信用减值情况有较大改善，但公司应收账款仍维持较高水平，公司后续如何考虑应收账款的影响？

答：由于特种水产养殖周期较长，前期投资大，养殖过程资金需求量也比较大，公司饲料产品以特种水产饲料为主，占比在 70%以上，需要对下游养殖户提供较多的资金支持，也因此造成公司应收账款较多，公司要保持特种水产饲料行业的龙头地位，并实现持续稳定增长，仍需

	要对主要优质大客户提供较大的资金支持，对个别信誉、养殖技术相对较差的客户，则严控赊销。 公司在应收账款管理上，从去年以来，持续对应收账款管理实行全面提升与强化，如持续强化应收账款管理体系，完善“四有客户”评估体系（有资金、有技术、有规模、有信誉），持续实行财务与业务双线授信管理，强化授信管理，严控赊销，实现了资金回收的更加可控，较好的降低了应收账款回收风险，同时，不断完善应收账款回收管理与奖励机制，明确应收款催收责任主体与责任人，加强塘头监管与跟踪，实时监控客户出售鱼虾，督促和严格要求客户出售鱼虾所得必须要结算货款，持续加强对应收账款的回收管理，强化货款回收机制，加速应收账款回笼，较好的促进了货款回收，应收账款回收向好。 后续，公司将通过持续推出优势、高效的饲料产品，降低损耗，减少病害，提升成活率，提高养殖效率，帮助养殖户低成本养好鱼虾，让更多养殖户赚到钱，获得更好的效益，客户赚到更多的钱，不仅能增加客户粘性，提升市占率，且客户自然也会积极结算公司货款，货款回收将向好。同时，健全、完善应收账款管理系统，通过对客户信用、技术、规模、信誉等维度评估，全方位评估客户的质量情况，并要求客户提供相应担保或抵押，进而提升公司应收账款质量。在内部管理上，将进一步强化业务人员责任。业务人员业绩考核既考核销量也要与回款情况挂钩，要求业务人员每周跟进客户应收账款回款情况，同时密切关注养殖户出鱼出虾情况并及时催收货款。通过上述措施，公司应收账款情况将能得到较好的控制，应收账款质量将持续改善，整体回收将达到正常水平。 8、公司目前海外市场是如何规划？ 答：目前，公司越南工厂已进入安装调试阶段，计划今年内建成投产，主要生产鱼饲料和虾饲料。对于海外投资项目，公司目前是采取稳步推进策略，待越南工厂项目正常运转后，再考虑在厄瓜多尔、孟加拉、沙特等国家布局。
附件清单	无

日期	2025 年 8 月 29 日
----	-----------------

附件：参会名单（排名不分先后）

序号	参会人员	参会机构
1	王润雨	上海致畅投资管理有限公司
2	马鹏	国联民生
3	李天城	上海顶天投资有限公司
4	Li yong(李勇)	润晖投资
5	黄伯韬	宁波三登投资管理合伙企业(有限合伙)
6	冯永坤	国投证券
7	周舒玥	广发证券
8	张若伦	宝盈基金
9	刘洁铭	国海证券
10	万定宇	华安证券
11	陈科诺	东北证券
12	申钰雯	华福证券
13	赵雅斐	华福证券
14	鲁家瑞	国信证券
15	巩健	国泰海通
16	张正芳	华泰证券
17	胡文舟	浙商证券
18	苏李丹	上海合晟资产管理股份有限公司
19	胡文舟	浙商证券
20	辛超	东方财富证券
21	顾煜乾	长江证券
22	纪宇泽	兴业证券
23	冯佳文	华源证券
24	熊航	西部证券
25	李秋燕	招商证券
26	李秋燕	招商证券
27	张斌梅	国盛证券
28	盛瀚	申万宏源

序号	参会人员	参会机构
29	熊承慧	华泰证券
30	周莎	华西证券
31	彭家乐	中信证券
32	赖歆昊	中金公司
33	李晓渊	光大证券
34	于明正	光大证券
35	郑颖欣	广发证券
36	顾超	华源证券
37	周舒玥	广发证券
38	魏心欣	华西证券
39	李冉	华源证券
40	张子阳	国金证券
41	陈泰屹	中金公司
42	陈雪丽	开源证券
43	姚雪梅	中泰证券
44	沈嘉妍	国盛证券
45	陈振志	山西证券
46	谢芝优	银河证券
47	黄建霖	天风证券