

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：2025-009

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	粤海饲料董事会秘书、副总经理 冯明珍女士 参会机构及人员：详见附件名单。
时间	2025 年 12 月 1 日
地点	粤海饲料 2 号会议室
形式	电话会议交流
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司前三季度核心单品（虾蟹料、罗非鱼料、生鱼料）增速可观的原因是什么？后续公司会在哪些方向持续发力？ 答：公司前三季度核心单品实现良好增长，如虾蟹料、罗非鱼料、生鱼料等同比增长在 20%-37%之间。增速可观的主要驱动因素是：（1）客户结构持续优化：公司聚焦优质客户的开发与维护，新客户销量占比大幅提升，优质客户贡献显著增长。（2）产品竞争力持续提升：公司持续推行“三高三低”（高质量、高健康、高生长、低蛋白、低损耗）技术战略和“四重保障”的产品质量体系，并于 2025 年初提出“生长速度提高 10%、饲料系数降低 10%、损耗降低 50%”的产品质量目标，产品质量稳定提升，持续领先，市场口碑进一步提升，存量客户稳定增长，新客户市场份额不断提升。（3）营销体系改革见成效：公司启动“粤海创富行”营销活动，以及“战春行动”、“胜夏行动”专项活动，举办订货会/塘头推广会、技术交流会推广技术成果。同时，优化激励机制，

	设立多项奖励激发销售团队活力，聚焦虾料、石斑鱼料等高档料市场，针对华南、华东等主力区域薄弱环节突破，有效推动饲料销量同比增长，带动营收提升。（4）子公司产品优势布局：通过深入的市场调研和产品分析，为每家子公司确定了四五个支柱型产品。这些产品不仅具有广阔的市场前景和良好的盈利能力，还为公司带来持续稳定的增长。这种多元化的产品结构，使公司的增长更加可持续和稳健。（5）AI 智能养殖赋能：在数字化浪潮下，公司积极拥抱智慧养殖，推动 AI 算力智能养殖模式与养殖管理，赠送养殖户智能自动投喂机，通过引入 AI 大数据分析技术与管理，为养殖户提供精准的养殖决策与管理支持，包括实时监测水质、智能控制投喂、精准投料、自动投喂、养殖过程可视化、养殖设施智能巡检，智能化管理等，有效降低了养殖基地人工成本及饲料成本，提高养殖产能与效益，显著提升了养殖户的盈利能力，切实助力养殖户实现提质增收，较好的增强了客户粘性，提升了市场占有率，促进了销量增长。 未来，公司将持续围绕产品创新、营销深化、智慧养殖推广及海外市场拓展等方面发力，巩固并扩大市场份额与优势。 2、公司前三季度营销费用增幅明显的原因是什么？后续营销费用的趋势如何？公司是如何考量的？ 答：前三季度，公司营销费用同比略有增长，主要原因是：营销主题活动推广、较多场次举办订货会/塘头推广会/技术交流会推广技术成果、提高营销体系激励力度以及技术和营销服务强化等，一定程度上增加了些费用支出。2025 年，公司启动“粤海创富行”主题营销活动，以及“战春行动”、“胜夏行动”专项活动，同时，优化激励机制，设立多项奖励激发销售团队活力，举办订货会/塘头推广会/技术交流会推广技术成果，加强塘头服务与技能培训，提升服务质量。这些投入对销量增长起到了积极推动作用，有效推动饲料销量同比增长，且为巩固并扩大市场份额与优势打下了良好的基础。后续公司仍将在总结前期经验的基础上，视情况持续高效开展各类营销与技术服务活动，整体费用应该不会有大幅的下降，公司将持续强化全面预算管理，推行合理预算制度，
--	--

	严格控制费用开支，故也不大可能有较大的增加。公司认为前三季度的营销费用投入有助于夯实市场基础、提升长期竞争力，后续将继续保持合理的资源投入以支持业务持续向好发展。 3、公司收购宜兴市天石饲料的项目进展、后续规划及产能增量情况如何？ 答：目前宜兴天石项目首期股权转让款已支付，正在筹备办理工商变更登记手续中。后续规划：宜兴天石出口营收占其公司营收总额的50%-60%，产品毛利率在30%左右，盈利能力较好且持续稳健增长。后续公司将通过控股天石公司实现对饲料产业上游核心添加剂领域的纵向整合，并扩展其产品（如甜菜碱）研用于国内市场其他领域（如国际市场应用于保健品、化妆品原料等领域），进一步提升盈利水平。依托双方在技术、产品与渠道等方面的积累，共同开发高效、环保的新型饲料添加剂与预混料解决方案。这种深度技术融合将加速本公司饲料产品的迭代升级，增强产品差异化竞争力，为客户创造更高价值，并共同推动行业向绿色、高效方向发展。同时，公司也将借助宜兴天石覆盖全球七十多个国家的出口渠道，推动自有饲料产品及其他产业协同业务的国际化布局。 4、公司在扩张过程中对人才培养和梯队建设有何考虑与布局？现有人才情况能否支持近期发展？ 答：公司坚持内部培养与外部引进相结合的人才策略。内部已建立系统的培训与竞聘机制，覆盖营销、管理等各体系；外部重点引进技术、管理及营销类高级人才。目前核心岗位储备充足，并购项目关键岗位由集团派遣人员担任，辅以本地化招聘，保障业务快速落地与文化融合。集团信息中心也为海外扩张提供系统支持。现有团队能够支持公司发展需求。 5、公司如何看待越南及东南亚饲料市场的空间与竞争格局？越南市场有何竞争优势 答：东南亚市场水产养殖发展趋势良好，越南市场虾料需求大（90万吨以上），水质较好、养殖密度低、成功率高，成本较低，虾料、鱼
--	--

料、其他特种水产料等整体毛利率都明显高于国内。公司自 1994 年创立以来，深耕特种水产饲料领域，以特种水产料为核心优势，并以虾料、海水鱼料等特种水产饲料为主，曾开创国内南美白对虾料先河，拥有深厚的技术底蕴、丰富的产品种类，越南粤海 10 万吨产能项目在 2025 年 10 月 29 日与 30 日在越南永隆省当地举办了隆重的招商活动和开业庆典活动，订货会当天获 8 万多吨订单，这充分验证了公司的出海实力。公司正视竞争，有良好的竞争优势，通过产品质量稳定领先、深厚技术底蕴及市场口碑参与竞争并实现发展。

6、公司出海为何选择越南作为第一站？除越南外，是否有其他海外布局规划？

答：越南粤海饲料有限公司（以下简称“越南粤海”）为公司在海外布局的第一家全资子公司，位于越南永隆省龙湖县和富工业区，已于 2025 年 10 月 30 日正式开业投产。越南粤海整体设备采用国际领先水平的布勒机械设备公司成套设备和工艺，配套 ERP 生产流程一体化管理系统，一期配置 1 条时产 10 吨膨化料生产线、4 条时产 5 吨颗粒虾料生产线(预留 2 条)，一期年产能超 10 万吨，中长期规划扩建，最终将达到年产能 20 万吨，规划是 3 年内要达产。

在 2025 年 10 月 30 日举行隆重的开业庆典的前一日（10 月 29 日）举行的共富招商会上，不仅成功锁定来自越南、印度、柬埔寨等地客商 80,600 吨的战略合作意向，更有在现场直接交付定金的订单总量高达 22,800 吨。这一耀眼的“开门红”，是国际市场为粤海饲料全球化布局投下的一张分量极重的“信任票”，也充分印证了粤海饲料技术出海战略的正确性。越南养殖资源丰富，特别是近年来，对虾养殖及饲料市场发展迅速，目前拥有近 90 万吨虾料容量，但养殖端的成功率、养殖效率仍有提升空间。对公司而言，越南粤海不仅是一个简单的海外生产基地，更是公司国际化发展的“试验田”，公司海外发展的“桥头堡”，将为公司向其他国家拓展积累经验。东南亚地区气候和水源条件十分理想，水产养殖从业人口众多。我们将依托地理和环境优势，以湄公河三角洲为基础，向泰国、柬埔寨、老挝、印度等周边水产养殖产区辐射和拓展。

	公司会把越南的经验，都一一进行总结，形成自己的出海方法论。最终让这颗“粤海种子”在越南沃土中茁壮成长，为当地乃至整个东南亚的水产养殖业贡献“粤海智慧”与“中国方案”。公司将加快搭建海外销售网络，并将以越南为起点，逐步辐射印度、柬埔寨、马来西亚等东南亚国家市场，乃至厄瓜多尔、加纳等全球市场。
附件清单	无
日期	2025 年 12 月 1 日

附件：参会名单（排名不分先后）

序号	参会机构	参会人员
1	陈潇	天风证券股份有限公司
2	黄建霖	天风证券股份有限公司
3	王超凡	南方基金管理股份有限公司
4	廖颖	上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）
5	罗寅骁	上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）
6	刘蒙	方正富邦基金管理有限公司
7	李勇	北京润晖资产管理有限公司
8	邱颖	中加基金管理有限公司
9	谭啸风	淳厚基金管理有限公司
10	张倬颖	淳厚基金管理有限公司
11	袁翔	青骊投资管理（上海）有限公司
12	张雅静	青骊投资管理（上海）有限公司
13	杨爱琳	青骊投资管理（上海）有限公司
14	谢雨阳	仁桥（北京）资产管理有限公司
15	张利斌	上海从容投资管理有限公司
16	徐彪	广东正圆投资有限公司
17	吴瑶	上海趣时资产管理有限公司
18	张利阳	上海孝庸私募基金管理有限公司
19	韦琦	玄卜投资（上海）有限公司
20	田超平	循远资产管理（上海）有限公司
21	吴彬	阳光资产管理股份有限公司
22	管晶鑫	浙江米仓资产管理有限公司