

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：2026-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	通过网络方式参加公司 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 8 日
地点	公司通过进门财经平台（ https://s.comein.cn/qusc5hbn ）采用网络文字互动方式举行本次业绩说明会
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理郑石轩先生；董事、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。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2025 年公司量利大幅增长的主要驱动因素是什么？</p> <p>回复：尊敬的投资者您好！2025 年公司量利大幅增长的主要驱动因素有以下几个方面：（1）产品竞争力持续提升。公司持续深入推行“三高三低”技术战略和“四重保障”的产品质量体系，提出“生长速度提高 10%、饲料系数降低 10%、损耗降低 50%”的质量目标，产品质量持续领先，存量客户稳定增长，新客户份额不断提升。（2）营销体系改革见成效。公司启动“粤海创富行”“战春行动”“胜夏行动”等营销活动，通过订货会、技术交流会推广技术成果；优化激励机制激发团队活力，聚焦高档料市场及针对主力区域薄弱环节突破，有效推动销量同比增长。（3）子公司产品优势布局。每家子公司确定四五个支柱型产品，形成多元化产品结构，保障增长可持续稳健。（4）应收账款管理持续强</p>

化。严控授信、严管赊销，自主开发客户信用风险评估数据产品，实现对客户信用风险的动态识别与精准管控。销售回款情况持续向好，预计信用减值损失计提将大幅下降。（5）数智养殖赋能。推动智能养殖与智慧管理，赠送智能自动投喂机，提供水质监测、精准投喂、智能巡检等数字化管理支持，降低养殖成本、提升产能效益，增强客户粘性，促进销量增长。感谢您对粤海饲料的关注！

2、公司 2025 年整体经营业绩表现如何？

回复：尊敬的投资者您好！2025 年，公司实现饲料销量 88 万吨，同比增长约 12%；实现营业收入 64.89 亿元，同比增长 9.77%；实现归属于上市公司股东的净利润 1,779.49 万元，同比增长 120.84%。在行业整体承压、多数企业增长乏力的背景下，公司通过多维度的战略部署与精细化管理，实现了销量、营收及净利润的良好增长。感谢您对粤海饲料的关注！

3、公司 2026 年的饲料销量目标是多少？将通过哪些举措保障达成？

回复：尊敬的投资者您好！2026 年，公司管理层提出了力争实现年饲料销量 130 万吨的战略目标，重点从以下方面开展工作：

（1）全面推动“标准化、系统化、数据化”建设

进一步明确每位员工的工作内容、标准与要求，做到管理可监督可落地；要求全员提升服务积极性，创造价值；进一步加强信息化建设，将聚焦数据应用与网络安全能力建设，建立内部技能库与知识库，推进集团与子公司信息化标准化建设，推进养殖管理系统、合同管理系统、配方管理系统、LIMS 系统和水产品加工管理系统项目及 ERP 智能月结项目，通过精细化项目管理、自主化技术提升、常态化跨部门协同，全面赋能集团数字化转型。

（2）加强财务管控，严格赊销授信管理机制，强化货款回收措施与责任考核，有效促进回收，在管理上降费增效

进一步强化预算执行，进行预算月度分解和系统控制，力争费用开支与费用率实现较大幅度下降。加强客户授信前审查及贷后跟踪，进一

步完善客户授信管理与担保贷款管理，降低逾期回收风险，并强化逾期账款清收。层层落实货款回收计划，货款回收额度明细分解至年内各月份，明确货款回收与跟进责任人，严格考核制度，有效提高货款回收率，降低应收账款风险。

（3）营销启动“粤海阳光行”活动，服务升级、激励升级，全力冲刺跨越式增长目标

以深化标准化、系统化、数据化建设为核心思路，全面赋能营销工作。启动“粤海阳光行”系列行动，通过技术下沉和数据化跟踪，帮助养殖户实现“低成本养好鱼虾”的愿景；通过系统化的团队赋能，让每一位营销人员都成为传播“阳光”的使者；锤炼团队，阳光赋能，开展“粤海渔医培训班”及“粤海阳光行传播官计划”，打造“懂技术、善服务、会传播”的营销铁军；阳光粤海村深化，共建美满生活，持续加强“粤海村”建设，传递“养殖顺利、生活美满”的理念。重点工作包括：建立可复制的营销标准动作与流程，构建数据驱动的管控协同平台，优化关键业务链条以提升效率与风控；建立业务人员评估模型，加强培训考核，提升团队服务力；全力拓展龟鳖、鳊鱼等战略品种。激励方面，一方面提高业务团队的绩效奖励，充分调动积极性；另一方面为客户提供更有竞争力的合作政策，实现企业发展、客户受益、员工增收的共赢。

（4）“供应链升级+技术创新”双轮驱动，实现产品质量绝对领先，实现降本增效

2026年，产品质量要求进一步提升，提出在原有基础上增长速度再提升10%，饲料系数再降低10%，损耗再降低50%。通过严格把控原料质量、精准生产、配方标准化，通过饲料发酵、原料处理，技术紧扣最先进水平，“三高三低”优势更突出，做到产品质量领先、配销差达到预算；构建抗风险、有弹性、可持续、可追溯的动物蛋白供应链，通过推进原料种类、产地、供应商多元化布局，降低对单一区域与品种的依赖；深化与供应商战略合作，以量换利、源头管控与全程监控前置；系统性推进成本管控、供应商管理、流程数字化，聚焦国产鸡肉粉、猪肉粉的供应安全与质量稳定，通过完善区域化驻厂监控、推行高标准生产

要求、实施行情导向的灵活采购以及开展战略性冬储等操作，保证质量与成本优化，确保大宗原料采购均价持续低于市场平均水平，全年原料合格率保持高位，通过多元化采购策略与全流程监督实现总成本下降。

（5）精准生产，强化品质管控，节降生产成本

建立生产工艺参数标准体系，形成《生产工艺标准手册》并数字化；建立仪表盘，实时监控各生产、各采购品类的关键运营数据，实现可视化管理和异常预警；进一步规范技改管理制度流程、提高技改效益，重视验收程序合规和后续运行评估；进一步规范配件管理流程，关注市场配件价格变化，保持与供应商沟通渠道畅通，保证集团采购价格优势。

（6）有序推进各项目建设，多板块协同发展

在继续做大做强饲料主业的同时，将种业、动保、加工、养殖等板块做精做强，进一步整合行业资源，帮助更多客户成为行业领先者。在养殖方面，将以“饲料+技术+服务”融合之力，推动粤海的不同养殖品种的高效模式，输出粤海创富方案，让每一张棚、每一口塘都成为可靠的盈利单元，推动产业从“经验式散养”向“标准化规模养殖”跨越；在国际上，以越南为支点，加速海外本土化战略，让“粤海方案”惠及全球水产行业发展。同时，通过并购优质项目，更好为水产养殖赋能，增加更多利润增长点。

2026年，公司将严格落实董事会的决策部署，通过全面深化变革，激活团队活力，增销量、降成本、提质量、增效益，耕海牧渔，推动公司实现高质量发展。公司管理层将带领全体员工，上下一心，砥砺前行，努力完成2026年各项工作目标，争取以更好的业绩回报社会，回报广大投资者。感谢您对粤海饲料的关注！

4、2026年一季度的经营情况怎样？高增长是否具有可持续性？

回复：尊敬的投资者您好！2026年一季度公司实现营业收入15.31亿元，同比增长64.17%；实现归属于上市公司股东的净利润1,125.81万元，同比增长145.64%；实现饲料销量18.9万吨，同比增长约61%，实现了较好的“开门红”，为公司年初定下的130万吨年度战略目标打下了坚实的基础。公司高增长具备较强的可持续性，主要体现在以下方面：

一是，公司产品竞争力持续提升。近年来公司持续推行的“三高三低”技术战略，强化“四重保障”质量管理体系，产品品质稳步提升，去年年初我们提出的“生长速度提高 10%、饲料系数降低 10%、损耗降低 50%”的技术目标，目前已经逐步得到市场印证，养殖效果反馈很好，客户认可度和品牌忠诚度都在持续增强，2026 年初，公司又提出了“生长速度再提升 10%、饲料系数再降低 10%、损耗再降低 50%”的新目标，大大提升了客户粘性，客户开发量与转化量稳步提升，为全年战略目标的达成奠定了坚实基础。二是，进一步强化营销策略及服务终端力度。公司持续加大开发终端、服务终端力度，推出“粤海阳光行”等系列主题营销活动，激发业务团队积极开拓市场的劲头，深化客户赋能，把技术优势和产品价值真正送到终端养殖户手里，最大限度促进销量增长。三是，员工积极性有效提升。公司持续加大对管理团队的激励力度，加大奖励业绩突出人员，激发业务团队积极性，员工积极性有效提升。四是，特水料增量动能充足。公司自成立以来，深耕特水料领域，特水料销量占比 70%以上，行业地位突出。2026 年，根据行业预判，综合当前存塘结构、投苗节奏、天气影响及原料成本等多重因素判断，2026 年水产料市场大概率将迎来“触底反弹”之年，金鲳鱼、加州鲈鱼、海鲈鱼、生鱼、叉尾等特种水产品投苗积极性提高，投苗量随之增加，特水料增量动能充足，2026 年特水料需求有望实现同比增长。感谢您对粤海饲料的关注！

5、公司“三高三低”技术战略的成效如何？对产品竞争力带来哪些提升？

回复：尊敬的投资者您好！近年，公司制定“三高三低”的技术战略（高质量、高健康、高生长，低蛋白、低损耗、低料比），不仅推动产品与技术的迭代升级，还带动行业向绿色、可持续方向良性发展，契合国家“双碳”战略与养殖业节粮降耗的政策导向。随着越来越多企业踊跃投身“降蛋白、提效率”行业浪潮，中国水产业绿色转型有望步入全新黄金发展阶段，公司经过多年实践打磨出的“三高三低”技术战略，有效提高饲料产品转化与利用率，公司产品质量稳定提升，整体效果和质量行业领先，客户认可度与忠诚度稳定提升，存量客户销量稳定增长，

新客户开发大幅度增加，产品市占率稳步提升，有效促进了公司产品销量的增长。感谢您对粤海饲料的关注！

6、粤海现在产能利用率怎么样

回复：尊敬的投资者您好！目前公司整体设计产能在 250 万吨以上，实际产能大概在 150 万吨左右。目前一季度实际产能利用率在 70%左右，若按今年战略目标达成计划测算，整体实际产能利用率在 95%左右。公司现有生产车间特别是近几年建设的生产基地，大多都预留有生产线空间，能够较快速的实现满足新增产能的需求。感谢您对粤海饲料的关注！

7、2025 年度利润分配方案是怎样的？

回复：尊敬的投资者您好！公司于 2026 年 4 月 23 日召开的第四届董事会第十三次会议，审议通过了《关于 2025 年度利润分配预案的议案》（本预案尚需提交公司 2025 年年度股东会审议），本预案关于 2025 年度利润分配方案的主要情况如下：根据《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》及《公司章程》《公司未来三年（2025 年-2027 年）股东回报规划》等相关规定，公司结合战略发展规划并综合考虑经营现状和资金状况等因素，拟定本年度不进行利润分配，不派发现金红利，不送红股，亦不以资本公积金转增股本，2025 年末累计未分配利润结转至以后年度分配，在未进行分配前将用于日常经营周转、项目建设投入、研发支出等。公司 2025 半年度已进行了现金分红，分红总金额为 78,747,409.71 元（含税），占公司 2025 年度归属于上市公司股东的净利润的 442.53%，已符合公司股利分配政策及股东回报规划的要求。具体详见公司于 2026 年 4 月 27 日披露于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的《关于 2025 年度拟不进行利润分配的公告》（公告编号：2026-030）。

公司始终高度重视投资者回报，未来将继续秉承积极回报投资者的核心理念，结合公司实际情况，适时制定并实施合理的利润分配方案，与广大投资者共享公司成长价值。感谢您对粤海饲料的关注！

8、面对原材料价格波动，公司采取了哪些应对措施？

回复：尊敬的投资者您好！面对原材料价格波动，公司主要采取如下几方面应对措施：一是，持续深化“三高三低”（高质量、高健康、

	<p>高生长，低蛋白、低损耗、低料比) 技术战略，凭借持续深入的产品技术研发，在保证养殖效果的前提下，合理优化蛋白与脂肪配比，不断精进产品配方技术，实现饲料蛋白降低的同时保障养殖效果，有效降低产品配方成本。二是，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。三是，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。四是，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。五是，优化产品结构，聚焦高附加值产品开发，加大高附加值产品推广力度，最大限度提升占比。感谢您对粤海饲料的关注！</p>
附件清单	无
日期	2026 年 5 月 8 日