

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：2026-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	粤海饲料副总经理、董事会秘书冯明珍女士，证券投资法务中心副总监、证券事务代表黎维君女士。 参会机构及人员：详见附件名单。
时间	2026年3月23日
地点	粤海饲料会议室
形式	电话会议交流
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问公司 2025 年销售情况及主要品种销售情况如何？细分品种占比情况？2026 年一季度目前销售情况及主要品种销售情况如何？</p> <p>答：公司 2025 年实现饲料销量 88 万吨，同比增长 12%，其中：虾蟹料同比增长约 12%，占总销量比约 25%；海特鱼料同比增长超 13%，占总销量比约 50%；普水鱼料同比增长超 3%，占总销量比近 25%。</p> <p>2026 年 1-2 月，公司饲料销量实现 10.6 万吨，其中虾蟹料销量实现 3.2 万吨，同比增长超 61%，海特鱼料销量实现 5.6 万吨，同比增长 40%，普水鱼料销量实现 1.8 万吨，同比增长 45%。细分产品中，海鲈鱼料、金鲳鱼料等大品类产品销量增长突出，同比增长 30%-50%，草鱼料同比增长 83%，其他细分产品也均有不同幅度的增长，总体销量实现超公司年度经营目标量月度分解值。截至目前，公司 3 月份产品销量同比实现了超 100%的增长，累计销量同比增长超 60%，其中增长最亮眼的是虾蟹</p>

料，其次是海特鱼料，普水料虽然增幅不及特水料，但也实现了较大的增长。

2、公司 2025 年度业绩实现良好增长的主要因素是什么？

答：公司 2025 年业绩实现良好增长，销量、营收均实现了较好的增长，净利润同比大幅度增长，主要得益于以下几个方面：（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。为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）AI 智能养殖赋能。推动 AI 算力智能养殖，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。

3、公司在越南市场的布局、目前销售情况及海外市场的发展计划？

答：2025 年 10 月，公司在海外投资设立的首家全资子公司越南粤海饲料有限公司正式投产，总体规划 20 万吨产能，已投产的一期工程产能 10 万吨，计划 2-3 年实现达产，一期工程已规划预留有生产线，能快速应对销售增长的产能需求。2026 年 1-2 月，海外市场销量表现亮眼，增幅超 180%。海外方面，公司目前的思路是以越南为支点，辐射整个东南亚市场。一方面，东南亚水产养殖资源丰富，市场空间大；另一方面，我们通过越南生产基地的运营，积累了海外本土化的经验，也将为集团积累宝贵的海外经验、培养国际化人才，形成一套可复制、可推广的海外拓展模式。目前我们的策略是稳扎稳打，通过深耕越南市场，并逐步

辐射至泰国、印度、马来西亚等周边国家，也有向厄瓜多尔、埃及等境外其他水产养殖地区发展的战略规划。未来将通过新建、并购、合作等方式，稳步推进集团全球化网络布局。具体海外布局和规划，敬请关注公司的相关信息披露，以公司公开披露的信息为准。

4、目前公司的产能布局及产能利用率情况？未来公司的产能规划？

答：目前，公司在全国重点水产养殖区域基本上都建了生产基地，产能布局以华南地区为主，在华东、华中地区也建了数个生产基地，去年10月，公司海外第一个生产基地——越南粤海也正式投产，同时，也有在西南、华北、西北等国内水产养殖区域及海外其他养殖区域进行产能布局的规划。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，能够快速实现满足新增产能的需求。

未来发展的重点，不是盲目扩张新产能，而是全力以赴把现有产能用足、用好，朝着满产的方向努力。我们将通过提升销量，让现有每个工厂的产能负荷尽量达到饱和状态，实现高效运转。

5、公司2026年整体的目标销量如何？对市场的研判以及实现销量目标的驱动因素？

答：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，并提出在优势品种上要全力实现“大增倍增”的目标。

2026年的增速目标以及业绩达成的驱动因素：一是，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，2026年截止到目前，公司各区域业务增长

	<p>势头强劲，部分区域增长幅度超 100%，个别区域增长近 200%，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，存量支撑成为最确定的利好，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。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 3 月 23 日

附件：参会名单（排名不分先后）

序号	参会人员	参会机构
1	张磊	深圳市前海双城股权投资管理有限责任公司
2	施杨	中信证券股份有限公司
3	彭家乐	中信证券股份有限公司
4	黄卫	深圳市林园投资管理有限责任公司
5	朱述政	光大理财有限责任公司
6	刘懿琛	西安清善企业管理咨询有限公司
7	刘娜	润晖投资管理香港有限公司
8	罗寅骁	上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）
9	刘勇	光大证券股份有限公司
10	吴佳晴	上海和谕私募基金管理有限公司
11	毕建强	前海开源基金管理有限公司
12	汪中昊	长江证券（上海）资产管理有限公司
13	韦琦	玄卜投资（上海）有限公司
14	李昀修	富兰克林华美证券投资信托股份有限公司
15	钟颺帆	湖南源乘私募基金管理有限公司