

证券代码：002311

证券简称：海大集团

广东海大集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-004

<p>投资者关系活 动类别</p>	<p><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（请文字说明其他活动内容）</p>
-----------------------	--

参与单位名称

机构名称	机构名称
Greencourt Capital	平安养老保险
Neo-Criterion Capital	前方基金
Neuberger Berman	勤远投资
Redgate Asset Management	善道投资
Robeco	上海协沣资产
北京泓澄投资	毅木资产
北京征金资本	尚雅投资
博泽资产	凯丰投资
常州投资集团	复华投信基金
大成基金	国泰基金
淡水泉投资	泰康资产
东方证券自营部	天黎投资
富国基金	沃胜资产
观富资产	相生资产
观合资产管理有限公司	新活力资本
冠丰投资	兴业证券资管
光大资产管理	兴证证券资管
广发基金	阳光资产
国金基金	野村投资
国信证券资管	易方达基金
合撰资产	银河基金
和泰人寿保险	永安国富资产管理
弘毅投资	元昊投资
未来资本	圆信永丰基金
汇丰晋信基金	源乘投资
汇宏资产	远策投资
嘉实基金	长信基金
建信保险资管	招商基金
景顺长城基金	浙江善渊投资
巨杉资产	中宏人寿保险
酷望投资	中金公司
履泰投资	中信证券资管部
民生加银基金	中银基金

时间	2018年10月26日
地点	电话沟通
上市公司接待人员姓名	董事长及总经理薛华、副总经理及董事会秘书黄志健
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、 公司2018年前三季度业绩。</p> <p>答：公司2018年前三季度实现营业收入308.33亿元，同比增长16.34%；归属于母公司净利润12.71亿元，同比增长10.59%；基本每股收益0.82元/股，同比增长12.33%；饲料销量达789万吨，同比增长25%，且第三季度实现饲料销售333万吨，同比增长27%，销量增长提速，产销两旺。</p> <p>2、今年原材料价格上涨明显，但公司饲料涨价的策略较原料涨价慢，是基于什么策略来做的？</p> <p>答：今年的公司原材料采购优势明显，以及考虑市场持续增长的问题，今年我们采取夯实市场基础、让利于养殖户，大幅抢占市场上优质养殖户资源、抢占因搬迁形成的新主养区市场份额的策略。</p> <p>3、一些大型养殖集团自主做饲料，饲料行业空间可能受限，公司是否认同这一观点吗？</p> <p>答：养殖行业进入整合阶段，养殖场在升级，竞争力不够的散户持续退出，养殖行业规模持续提升，但这并不意味着养殖场自配饲料是趋势。自配饲料的效率低，专业性也不够，反而是有转向全价料的趋势。目前饲料企业销售链条长，效率低下，且经销商环节利润高，养殖场成本高，因此给自配料留下了很大空间。但随着行业竞争加剧，未来饲料产业链条压缩，效率提升，经销商的盈利也被压缩，走向其他服务增值。目前饲料行业中已有较多企业开始转型做直销模式、高质高效，盈利可观，只是需要按新的盈利模式重新打造企业的竞争力。</p> <p>4、养殖行业周期下行，公司逆势增加很多资本开支，资产负债率有所上升，未来还会保持高的资本开支吗？应收账款结构怎样？</p> <p>答：公司在采购模式上，一直做远期采购，造成存货同比大</p>

幅增加，但可随时变现，饲料业务的资本开支没有压力。根据公司产业链的业务规划，在水产饲料、生猪养殖方面均会持续进行资本投入，如果资金偏紧，公司会适当调整节奏。应收账款方面增加主要来源于公司水产高端料客户的应收款，国内水产消费发生很大变化，高端鱼在快速发展代替普通鱼，养殖量在快速提升因为高端水产料养殖密度及饲料价格较高，资金的需求量也相对较高，而且高端鱼的养殖户是相对高端的养殖群体，资金回购风险可控，所以在养殖旺季公司会给予较高的资金支持，在每年的10-12月份逐步回收。另外公司产业链金融业务对客户的放款增加也带来应收账款余额的增加

5、公司规划大力发展猪料，公司猪料优势在哪？

答：公司的猪料业务主要在广东、湖南、湖北等省份，特别是在广东地区，有着强劲的竞争对手。公司今年猪料的突破点在于原料采购及服务营销。公司能抢占竞争力不够的中小企业及优质企业的市场份额，背后是海大竞争力的变化。公司今年重点进行了技术整合，技术投入较大，下一步会有技术转化，将为猪料市场的稳定增长提供进一步的助力。

6、现在中美贸易摩擦严重，大豆、豆粕有加关税预期，现在成本上涨是否已经体现出来了？

答：考虑到中美贸易摩擦，公司采购加大了豆粕的库存，同时在套保上采取了相应的风险控制措施。公司在蛋白原料的采购方面是有优势的，也支撑了公司二季度的销量增长。从行业来看，自今年二季度开始，大部分饲料公司开始涨价，而公司因为有采购优势在，公司的涨价幅度及时间点都更有空间来支撑公司让利于养殖户。今年行业原料成本上涨、养殖段低迷和竞争加剧的背景，将是公司未来持续增长的坚实背景基础。

7、公司3-5年的规划是将饲料和养殖放在同等重要的位置吗？

答：饲料业务是最简单的一个环节，但也是奠基业务板块。饲料业务做不好，养殖等其他环节也难发展好；公司的饲料越强越能支撑其他业务发展。公司对饲料业务本身有信心。养殖业是

	公司未来的重要发展业务，在发展的同时必须做好竞争力、团队的打造，养殖业的发展必须是以已经形成核心竞争力为前提。
附件清单（如有）	
日期	2018年10月26日