

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：2026-001

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、粤海饲料证券事务代表 黎维君女士。 参会机构及人员：详见附件名单。
时间	2026年3月2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	<p>1、请问截至2026年2月份，公司销量以及细分产品的销量情况？</p> <p>答：截至2026年2月底，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。</p> <p>2、2026年的增速目标以及业绩达成的驱动因素是什么？</p> <p>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，近年来，公司持续推行“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</p>

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，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，2026 年公司将持续深化“三高三低”技术战略，强化“四重保障”质量管理体系，确保产品品质持续稳步提升。并提出“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，及持续加大开发终端、服务终端力度，推出“粤海阳光行”的年度主题营销活动，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，加大对管理团队的激励力度，激发业务团队积极性，如年初（农历春节）前，在足额发放 2025 年度业绩奖励的基础上，给予公司全体员工每人发放 1000 元春节大红包，加大奖励业绩突出员工等，员工积极性有效提升。公司管理层对 2026 年的业绩目标达成充满信心。四是，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，特水料增量动能充足，2026 年特水料需求有望实现同比增长，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。

3、请问公司在海外发展这块的布局 and 计划情况？

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，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。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。

4、2025 年以来，鱼粉价格呈现阶梯式上涨，对公司盈利能力有何影响，公司会采取哪些措施应对原料价格上涨风险？

答：2025 年以来，鱼粉价格呈现阶梯式上涨，全行业压力都大，公司饲料产品的毛利率也受到了大约 1 个百分点的影响。2026 年上半年，鱼粉等关键原料价格预计仍将维持相对高位，对饲料企业的采购节奏与成本控制能力提出更高要求。公司将主要从如下方面应对原料价格上涨风险：

一是，持续深化“三高三低”（高质量、高健康、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，稳步推进原材料技术替代进程，不断精进产品配方技术，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。

5、目前水产种苗业务发展如何？

答：2026 年 1-2 月，公司种业销量实现了高达 290% 的增长幅度，增长势头良好。对于种苗业务，公司重点聚焦于长远的竞争力构建，一方面，积极推进对现有种苗基地的升级改造工作。通过优化养殖环境、引入先进的繁育设备，从根本上提升苗种的成活率、品质稳定性以及规模化供应能力；另一方面，在新产品开发方面，与国内顶尖的研究院所紧

	<p>密合作，培育出生长速度快、抗病力强的优良品系，丰富公司的种苗产品矩阵；三是，依托强大的饲料业务作为支撑，实现“饲料+种苗”的联动优势，通过在山东、福建、广东、广西、海南等全国主要沿海及水产养殖核心区建立广泛的种苗生产基地网络，不仅实现贴近市场的产能布局，更能够依托饲料团队的客户基础与服务网络，为养殖户提供更为及时的技术支持与配套服务。通过基地升级的完成、新研发品种的推出以及全国布局的深化，将种苗业务培育成公司新的利润增长点。</p>
附件清单	无
日期	2026年3月2日

附件：参会名单（排名不分先后）

序号	参会人员	参会机构
1	陈潇	天风证券股份有限公司
2	陈思贝	天风证券股份有限公司
3	万品玉	嘉实基金管理有限公司
4	游瑾	泉果基金管理有限公司
5	韦琦	玄卜投资（上海）有限公司
6	张歆悦	WT Asset Management Limited
7	李付玲	上海域秀资产管理有限公司
8	钱坤	浙江益恒投资管理有限公司
9	魏巍	中信证券股份有限公司
10	焦子倩	长信基金管理有限责任公司
11	朱宏达	Willing Capital Management Limited
12	李勇	北京润晖资产管理有限公司