**福建天马科技集团股份有限公司**

**接待调研、沟通、采访等活动记录表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **接待时间** | 2017年9月15日上午10:20至11:50 | **接待地点** | 公司三楼证券部  |
| **公司接待人** | 副总经理、董事会秘书陈延嗣；证券事务代表戴文增。 |
| **接待对象** | 国泰君安证券股份有限公司农林牧渔首席分析师：钟凯锋。 |
| **谈论的主要内容及提供的资料** | 1、环保核查对公司影响问题：公司作为特种水产饲料龙头企业，在饲料配方、生产工艺、产品生产全过程，始终贯彻“安全、高效、环保”的产品理念，在废气、废水、噪音和固体废物排放方面，均符合国家环境保护的有关规定。环保措施不到位的中小饲料企业的关停相应会带来饲料供应的减少，应有利于行业龙头企业产能的释放和行业的整合。2、行业发展空间问题：随着全球的海洋捕捞量因为气候变化等因素影响，导致全球海洋生物捕捞量在下降，人类所需的鱼类蛋白必须要靠养殖来支撑；叠加消费升级、养殖模式工厂化即养殖模式升级以及特种水产饲料渗透率仍有广阔空间，行业未来上升空间有千万吨的级别是必然的。3、公司技术研发情况：公司奉行“科技兴企、科技兴业”的科技战略和品牌战略，在“人无我有，人有我精”的产品开发思路指导下，“生产一代、储备一代、研发一代”， 形成了公司特有的知识产权和核心技术，公司已获得授权发明专利40项。公司针对每一个主要特种水产养殖品种的鱼类组建研发团队做细分的研究，目前，相关特种水产饲料新产品研究已有相当的技术积累，成熟时将逐步推向市场。4、公司鳗鲡饲料提升空间问题：公司鳗鱼饲料积累了20多年的经验，技术领先，是鳗鱼料国家标准的制定者，是国内唯一能够生产鳗鲡养殖全过程配合饲料（包括益多美鳗鱼开口料、白仔饲料、黑仔饲料、幼鳗饲料、成鳗饲料等）的厂家，对养殖户有较大的吸引力；除了保持健马牌鳗鲡饲料高端产品优势之外，同时启动天马、星马牌等多品牌战略整合市场；针对花鳗鲡、南美洲鳗鲡、日本鳗活鳗养殖及肠炎病害高发期，通过自主研发推出适宜不同养殖品种以及鳗鲡不同生长阶段营养需求的花鳗专用料、美洲鳗专用料、日本活鳗专用料、健康9号等系列差异化产品，以进一步稳定并占有市场份额。5、销售模式问题：公司采取直销和经销相结合的模式，其中鳗鲡大客户以直销为主，近年来营销采取更贴近市场的扁平快模式，能够让规模化养殖得到收益，目前直销和经销占比约为7：3。6、公司未来发展战略：公司专注于特种水产配合饲料的研发、生产和销售，将致力于打造特种水产饲料行业全球最大的供应商；将充分利用IPO募集资金项目建成投产优势和拟发行的可转债募投项目未来产能的释放，利用公司的技术、资金、品牌、资源和管理等综合实力，打造公司特种水产饲料细分产品8至10个品种的产销量全国第一的中短期战略目标，形成特种水产饲料产销量行业相对龙头企业地位，具备行业话语权和市场定价能力。 |
| **备注** | **未提供书面材料。** |