证券代码：002124　　证券简称：ST天邦　　公告编号：2024-077

天邦食品股份有限公司关于深圳证券交易所2023年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

天邦食品股份有限公司（以下简称“公司”“本公司”）于2024年5月17日收到深圳证券交易所上市公司管理一部下发的《关于对天邦食品股份有限公司2023年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2024〕第172号）。公司就年报问询函中所涉及的问题进行了认真核查，现就有关事项回复如下：

注：①下文中天邦食品股份有限公司简称：公司或天邦食品；

②本回复说明中：如部分表格单位为万元/亿元，若出现总数与各分项数值之和尾数不符、表格数据与回复问询描述存在尾差等情况，均为四舍五入原因造成；

③2024年所有财务数据均未经审计。

问题1.关于持续经营能力。2023年度，你公司被年审会计师天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）出具了带持续经营重大不确定性段落的无保留意见的审计报告。审计报告指出，你公司2023年归属于母公司股东的净利润为亏损28.83亿元。截至2023年12月31日，你公司资产负债率为86.73%，流动负债为124.12亿元，大于流动资产87.87亿元，流动负债中包括短期借款、应付票据、一年内到期的长期应付款和长期借款合计40.23亿元。公司偿债能力弱，存在较大的经营风险和财务风险。

2024年3月18日，你公司召开董事会、监事会，经审议以无法清偿到期债务，且明显缺乏清偿能力，但具有重整价值为由，向有管辖权的人民法院申请对公司进行重整和预重整。截至审计报告出具日，你公司是否进入重整程序及重整进程、结果均存在不确定性。

请你公司：（1）结合目前财务状况、融资能力、资产变现能力、主要经营资产的具体情况等，进一步分析你公司目前的负债规模及结构、前期债务来源（银行贷款、融资租赁或其他）及未来清偿顺序，说明债务逾期情况及规模、未来一年内到期负债的偿债计划（如有），相关资金来源及资金筹措安排。（2）结合主要资产的抵质押情况、涉及的抵质押物冻结或处置情况、你公司未来的资产处置计划等，说明相关债务到期、逾期情况是否严重影响你公司生产经营活动。（3）说明重整事项截至回函披露日的最新进展情况，并结合预重整和重整事项后续涉及的决策与审批程序、重整是否存在障碍、相关事项对你公司生产经营等方面的影响提示相关风险。（4）说明截至目前，你公司管理层对改善持续经营的应对措施、执行情况及效果。

请年审会计师核查并发表明确意见。

请你公司律师对上述事项（2）核查并发表明确意见。

问题1-1：结合目前财务状况、融资能力、资产变现能力、主要经营资产的具体情况等，进一步分析你公司目前的负债规模及结构、前期债务来源（银行贷款、融资租赁或其他）及未来清偿顺序，说明债务逾期情况及规模、未来一年内到期负债的偿债计划（如有），相关资金来源及资金筹措安排。

【公司回复】

一、公司目前的负债规模及结构

截至2024年4月30日，公司总资产为149.12亿元，总负债为120.74亿元，资产负债率为80.97%；公司总资产149.12亿元中，流动资产为27.69亿元，占总资产的18.57%；公司总负债120.74亿元中，流动负债为97.80亿元，占总负债的81%，主要包括短期借款24.95亿元、应付账款11.77亿元、其他应付款45.62亿元、一年内到期的非流动负债10.87亿元、应付票据2.30亿元等；非流动负债为22.93亿元，占总负债的19%，主要包括长期借款6.60亿元、租赁负债13.02亿元、长期应付款2.28亿元等。公司流动比率为0.28，速动比率为0.05。

二、前期债务来源

公司前期债务来源主要为金融机构融资48.97亿元，租赁负债（含一年内到期）15.87亿元、应付工程款19.08亿元、应付账款11.77亿元。

三、未来债务清偿顺序

目前，公司已经无法清偿到期负债，且明显缺乏清偿能力。而公司主要资产为固定资产、在建工程、生产性生物资产、使用权资产等长期的非流动资产，占公司总资产比重约81.43%，资产变现难度较大，短期内难以快速变现用以清偿债务。

鉴此，公司未来计划通过预重整及重整程序化解债务风险。若法院决定启动预重整并裁定公司进入重整程序，将按照相关法律规定的清偿顺位进行债务清偿。

四、债务逾期情况及规模

公司于2024年3月18日公告《关于拟向法院申请重整及预重整的议案》后，积极与债权人沟通，争取债务延期或展期的支持。截至回函日，公司有息负债逾期合计约2.11亿元，其中银行贷款逾期1.65亿元、融资租赁租金逾期0.46亿元。

五、未来一年内到期负债的偿债计划、相关资金来源及资金筹措安排

针对公司未来一年内到期负债，公司拟通过预重整及重整程序，以现金、留债展期、以股抵债等多种清偿方式相结合的方案清偿到期债务。偿债资源主要来自于重整过程中引入投资人注入的资金以及公司持续经营收入。

问题1-2：结合主要资产的抵质押情况、涉及的抵质押物冻结或处置情况、你公司未来的资产处置计划等，说明相关债务到期、逾期情况是否严重影响你公司生产经营活动。

【公司回复】

一、公司主要资产的抵质押情况、涉及的抵质押物冻结或处置情况如下表：

序号	抵押人/出质人	抵押权人/质权人	抵押物/质押物	对应债务剩余金额（万元）	抵质押物冻结或处置情况
1	东营汉世伟食品有限公司	中国农业发展银行东营市垦利区支行	3000万定期存单	18,690	未冻结或处置
2	六安汉世伟食品有限公司	中国工商银行股份有限公司余姚分行	史记生物8%股权	70,800	未冻结或处置
3	鄄城汉世伟食品有限公司	中国工商银行股份有限公司余姚分行	史记生物1%股权		
4	拾分味道食品集团有限公司	安徽临泉农村商业银行股份有限公司	皖（2023）临泉县不动产第0024158号、皖（2023）临泉县不动产第0024157号、皖（2023）临泉县不动产第0024123号	5,700	未冻结或处置
5	拾分味道食品集团有限公司	安徽临泉农村商业银行股份有限公司	皖（2023）临泉县不动产第0024158号、皖（2023）临泉县不动产第0024157号、皖（2023）临泉县不动产第0024123号、皖（2023）临泉县不动产第0023423号、皖（2023）临泉县不动产第0023432号、皖（2023）临泉县不动产第0022995号、皖（2023）临泉县不动产第0023414号、皖（2023）临泉县不动产第0023416号、皖（2023）临泉县不动产第0023417号、皖（2023）临泉县不动产第0023422号、皖（2023）临泉县不动产第0023424号、皖（2023）临泉县不动产第0023435号、皖（2023）临泉县不动产第0023411号、皖（2023）临泉县不动产第0024088号不动产权	14,000	未冻结或处置
6	汉世伟食品集团有限公司	交通银行股份有限公司宁波余姚支行	安徽天邦生物技术有限公司51%股权	15,000	已冻结
7	汉世伟食品集团有限公司	交通银行股份有限公司宁波余姚支行	安徽天邦饲料科技有限公司51%股权		已冻结
8	广西汉世伟食品有限公司	交通银行股份有限公司宁波余姚支行	南宁艾格菲饲料有限公司49%股权		未冻结或处置
9	天邦食品股份有限公司	交通银行股份有限公司宁波余姚支行	盐城天邦饲料科技有限公司49%股权		

二、公司未来的资产处置计划，相关债务到期、逾期情况是否严重影响公司生产经营活动

公司董事会及股东大会分别于2024年3月18日、2024年4月8日审议通过《关于拟向法院申请重整及预重整的议案》。目前公司正在有序推进预重整的准备工作，与各利益相关方积极沟通，并同法院保持沟通。后续，公司拟通过预重整及重整程序，以现金、留债展期、以股抵债等多种清偿方式相结合的方案清偿到期债务。

为保障公司生产经营的平稳运转，公司还计划出售天邦食品并表范围内共计5家公司持有史记生物技术有限公司合计16.09%的股权，用于换取流动资金。此外，公司还拟处置部分低效养殖产能，盘活资产回笼资金。

目前，公司通过争取债务展期等方式维持正常生产经营活动，并拟通过预重整及重整工作的推进，积极化解债务负担。但不排除在此期间公司及子公司相关债务到期、逾期后，相关债权人向法院起诉的可能性，公司及子公司的部分资产可能会被冻结；如相关债权人的起诉最终胜诉，公司及子公司的部分资产可能会被申请强制执行。届时会对公司的生产经营活动产生不同程度的不利影响。

问题2.关于生猪养殖业务。2023年度，你公司实现营业收入102.32亿元，同比增长6.91%。其中生猪养殖业务实现营业收入73.11亿元，占比71.45%；毛利率为-10.97%，较上年同期下滑31.23个百分点。年报显示，2023年你公司全年累计销售生猪711.99万头，同比增长61.03%，但全国猪肉需求相对低迷，猪价整体处于低位，全年维持13.5至17.5元/公斤区间运行，公司生猪养殖业务2023年度亏损24.3亿元，系报告期内亏损的主要来源。从养殖收益看，根据农业农村部统计，2023年全年生猪养殖头均亏损76元。

请你公司：（1）结合报告期内固定资产投入、养殖模式变化等具体情况，说明2023年度生猪产销量同比大幅增长、产能释放的主要驱动因素；说明屠宰业务产能释放的原因。（2）结合全国全年生猪养殖头均亏损数据、同行业可比公司同类型业务情况及头均亏损情况等，说明你公司2022年度、2023年度生猪养殖业务中产品价格、毛利率大幅变动的合理性，进一步分析行业周期对你公司的影响，该等影响是否持续，你公司为改善盈利能力已采取或拟采取的措施（如有）。

问题2-1：结合报告期内固定资产投入、养殖模式变化等具体情况，说明2023年度生猪产销量同比大幅增长、产能释放的主要驱动因素；说明屠宰业务产能释放的原因。

【公司回复】

一、报告期内固定资产投入情况

报告期内公司固定资产及在建工程变动情况如下：

单位：万元

项目	报告期末余额	报告期初余额	变动情况	其中：企业合并增加
固定资产原值	997,581.29	945,313.98	52,267.31	32,121.99
在建工程	122,800.12	137,105.40	-14,305.28	
合计	1,120,381.41	1,082,419.38	37,962.03	32,121.99

2023年公司停止了新猪场建设，严格控制投资规模。报告期末公司固定资产及在建工程原值余额1,120,381.41万元，比期初增加37,962.03万元，其中公司购买绍兴市上虞农发牧业有限公司、江苏瓦屋生态养殖有限公司、江苏圣山畜牧发展有限公司、江苏立峰牧业有限公股权导致固定资产增加32,121.99万元（收购背景详见问题11-1的回复）。剔除上述合并增加因素，报告期内公司固定资产及在建工程净投入为5,840.04万元，主要系现有猪场数智化升级改造投入。数智化升级改造一是为了改善猪场舒适度，提升猪只健康水平，达到降低饲料、药品、人工成本投入，提高猪场产出的目的；二是为了进一步提高生物安全防控水平，阻断疫病传播，达到降低疫病风险，减少经济损失，提升经济效益的目的。

二、公司生猪养殖模式及变化情况

公司借鉴美国“两点式”生产模式，断奶仔猪生产与断奶仔猪育肥分两阶段进行，即“母猪场+育肥场”两点式规模化养殖。

公司母猪场大部分由公司投资建设，少部分租赁使用，断奶仔猪生产阶段完全由公司自己管理。育肥阶段，公司从2022年起开始试点和推广公司加合伙人的模式，合作模式由“自养+代养”转变为“自养+合伙人+代养”。2023年公司进一步更新、优化合作方案，在育肥场全面推行合伙人制度，以充分发挥合伙人模式下规模化养殖的效率优势，提升合伙人养殖规模占比，将员工、农户转变为深度合作伙伴，实现共赢。

三、2023年度生猪产销量同比大幅增长的主要驱动因素

2023年公司生猪销售及同比情况如下：

项目	2023年	2022年	同比增加	同比增幅
商品猪销售数量（万头）	711.99	442.15	269.84	61.03%
其中：仔猪销售（万头）	157.88	64.16	93.72	146.07%

2023年各季度公司生猪销售及同比情况如下：

年度	商品猪销售数量（万头）				
	一季度	二季度	三季度	四季度	全年合计
2023年度	132.79	173.54	153.10	252.56	711.99
2022年度	100.43	107.47	101.29	132.96	442.15
同比增加	32.36	66.07	51.81	119.60	269.84
同比增幅	32%	61%	51%	90%	61%

其中仔猪销售及同比情况如下：

年度	仔猪销售头数（万头）				
	一季度	二季度	三季度	四季度	全年合计
2023年度	12.44	40.80	27.58	77.07	157.89
2022年度	1.52	1.08	14.40	47.17	64.17
同比增加	10.92	39.72	13.18	29.90	93.72
同比增幅	718%	3678%	92%	63%	146%

报告期内公司产能变化情况：

单位：万头

项目	母猪场设计存栏规模	母猪场实际存栏规模	育肥场可存栏规模（含养户）	育肥场实际存栏规模（含养户）
2023年初	67.71	35.21	439.65	228.82
2023年末	60.35	25.96	389.52	199.95

可以看出，2023年度生猪产销量同比大幅增长主要是第二季度开始，第四季度增长最快。但公司无论是设计产能还是实际存栏在2023年度都是有所下降的。生猪生产存在自然生长周期，2023年产销量的增长主要来自前期投产的猪场开始逐步有产出或进入节律生产后产出增加。另外公司2023年为了更好的平衡现金流，增加了仔猪的销量。第四季度产销量同比增长最多，一是因为非洲猪瘟等疫病在不同区域时有发生，特别冬季北方区域较为严重，公司为规避非洲猪瘟疫病风险在2023年四季度将部分猪只提前出栏导致出栏规模有一定增加。二是公司自2023年四季度以来逐步清退山东等产区的低效猪场，将育肥产能向南方转移，同时将一部分可以产生利润的仔猪对外销售，缓解公司资金压力的同时增加公司利润。

四、2023年屠宰业务产能释放的原因

公司的战略发展方向是从生猪养殖向下游屠宰加工延伸，成为国内优质猪肉供应商。公司自建的临泉屠宰加工厂于2022年6月正式投产，设计满负荷产能为500万头，投产后产能一直在爬坡过程中，因此2023年屠宰业务产能有所释放。2023年公司全年累计屠宰生猪156.37万头，较上年同期116.69万头增长34%。后续随着公司在周边布局的养殖场出栏量提升以及市场的进一步拓展，屠宰业务产能还将进一步释放。

问题2-2：结合全国全年生猪养殖头均亏损数据、同行业可比公司同类型业务情况及头均亏损情况等，说明你公司2022年度、2023年度生猪养殖业务中产品价格、毛利率大幅变动的合理性，进一步分析行业周期对你公司的影响，该等影响是否持续，你公司为改善盈利能力已采取或拟采取的措施（如有）。

【公司回复】

一、同行业可比公司同类型业务情况及头均亏损情况

1、同行业可比公司具体数据

公司根据同行业可比公司年报、销售简报等公开数据资料，对2023年毛利率及头均毛利等数据进行比较，具体数据如下：

主要同行业上市公司	生猪销售（万头）	营业收入（亿元）	营业成本（亿元）	毛利率	头均毛利（元/头）
牧原股份（生猪）	6,381.60	1,082.24	1,050.61	2.92%	50
温氏股份（肉猪）	2,626.22	485.04	503.18	-3.74%	-69
新希望（猪产业）	1,768.24	213.02	228.46	-7.25%	-87
天邦食品（生猪养殖）	711.99	73.11	81.12	-10.97%	-113
傲农生物（饲料行业）	585.90	53.18	67.62	-27.17%	-246
*ST正邦（养殖）	547.85	44.84	56.25	-25.43%	-208
唐人神（养殖）	371.26	51.52	58.09	-12.74%	-177
大北农（生猪养殖）	366.07	57.02	61.53	-7.91%	-123
新五丰（畜牧业）	311.51	37.55	42.79	-13.96%	-168
合计	13,670.64	2,097.52	2,149.65	-2.49%	-38

数据来源：上市公司年度报告中分部报告数据。

上述出栏量在300万头以上的9家可比生猪养殖上市公司中，天邦食品2023年生猪养殖业务毛利率为-10.97%，头均毛利-113元/头，处于第四位。公司主要采取了生物安全流程优化、人员精简、蓝耳病净化、合伙人推广、北猪南养等多项措施控制风险提高效率，并取得了一定的成效，但是饲料价格处于高位、北方区域因产能利用率较低而分摊费用较高、为规避非洲猪瘟疫病风险部分猪只提前出栏及加速淘汰母猪等因素导致公司生猪养殖成本仍然高于市场销售价格。

2、公司2023年度生猪养殖业务中产品价格同比大幅变动的合理性

公司2023年全年商品猪销售均价14.97元/公斤，同比下降18.39%，其中全年商品肥猪销售均价14.75元/公斤，同比下降18.51%。生猪养殖行业是具有明显周期性波动的行业，生猪价格随着供需关系的波动有阶段性的波动。根据国家统计局、农业农村部相关数据，2023年度，全国生猪出栏72,662万头，比上年增加2,668万头，增长3.8%，为自2016年以来最高出栏量，突破7亿头，创历史第二高位。2023年的生猪出栏大幅增加也导致2023年全年生猪价格处于低位。

自2022年1月至2023年12月公司商品肥猪销售均价趋势如下：

数据来源：活猪集贸市场价格来源国家统计局公布的活猪（中等）集贸市场价格

通过上图可以看出，生猪价格2022年末开始下行，并在2023年全年整体维持低位，仅在第三季度呈现阶段性小幅反弹。

将2022年1月至2023年12月公司商品肥猪价格同国家统计局公布的活猪集贸市场价格进行对比可以看出，因四季度公司为规避冬季北方区域非洲猪瘟疫病风险将部分猪只提前出栏，导致公司商品肥猪价格略低于国家统计局公布的活猪集贸市场价格；公司生猪养殖中产品价格变动趋势同国家统计局公布的活猪集贸市场价格变动趋势一致，价格变动具有合理性。

3、公司2023年度生猪养殖业务中毛利率同比大幅变动的合理性

公司生猪养殖业务的毛利率同比变动情况详见下表：

生猪养殖	2023年	2022年	同比变动
销售数量（万头）	711.99	442.15	61.03%
销售收入（万元）	731,067.54	693,268.20	5.45%
销售成本（万元）	811,235.81	552,786.01	46.75%
头均重（公斤/头）	91.28	92.06	-0.85%
头均收入（元/头）	1,026.79	1,567.95	-34.51%
头均成本（元/头）	1,139.39	1,250.22	-8.86%
毛利率	-10.97%	20.26%	-31.23%

2023年生猪养殖业务的销售收入73.11亿元，同比增加5.45%，营业成本为81.12亿元，同比增加46.75%，毛利率为-10.97%，同比下降31.23%。毛利率大幅下降的主要原因是生猪市场价格同比降幅较大。公司虽采取了多项措施控制风险提高效率，也取得了一定的成效，但饲料价格处于高位、北方区域因产能利用率较低而分摊费用较高、为规避非洲猪瘟疫病风险部分猪只提前出栏等因素导致公司生猪销售成本下降幅度小于生猪销售收入下降幅度。

二、行业下行压力对公司的影响

近年来，我国猪肉价格经历了多轮周期性波动。商品猪市场价格的周期性波动导致生猪养殖行业的毛利率呈现周期性波动，反映出猪肉产品价格受市场的供需和生产成本的调节影响明显。公司主营业务为生猪养殖和屠宰加工，生猪市场价格波动对经营业绩会产生重大影响。

1、行业下行压力对公司出栏量及销售收入的影响

商品肥猪一般从仔猪出生到出栏需要6个月，公司根据生猪价格走势预测调整出栏构成及出栏体重，一般在仔猪价格较好的时候会出售部分仔猪，在商品猪价趋涨的时候提高出栏体重。2023年1月至2024年5月公司生猪销售情况汇总表如下：

年份	月份	出栏量（万头）	销售数量（万头）	销售收入（万元）	商品肥猪均价（元/公斤）
2023	1	38.31	38.31	54,562.39	14.49
	2	40.28	40.28	61,640.87	14.50
	3	54.20	54.20	88,235.49	15.20
	4	45.68	45.68	73,757.25	14.40
	5	66.12	66.12	94,927.93	14.43
	6	61.74	61.74	75,169.92	14.18
	7	51.10	51.10	69,348.39	14.40
	8	53.33	53.33	85,424.37	16.94
	9	48.67	48.67	83,500.86	16.45
	10	79.08	79.08	101,743.80	15.10
	11	88.99	88.99	92,070.42	13.93
	12	84.49	84.49	92,632.93	13.43
2024	1	70.15	70.15	63,941.38	12.92
	2	40.12	40.12	44,247.50	13.50
	3	40.90	40.90	60,465.46	14.59
	4	45.52	45.52	65,594.41	15.17
	5	55.63	55.63	84,565.85	15.88

2、行业下行压力对公司业绩水平的影响

公司2023年业绩水平与生猪价格密切相关，2023年全年生猪价格整体维持低位运行，仅第三季度呈现阶段性小幅反弹，因此毛利率也有所提升，分季度业绩水平如下表：

公司商品肥猪均价（元/公斤）	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
	14.49	14.50	15.20	14.40	14.43	14.18	14.40	16.94	16.45	15.10	13.93	13.43

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入（万元）	217,395.02	256,250.39	253,207.01	296,340.37
营业成本（万元）	233,359.41	275,590.01	257,846.59	347,754.87
毛利率	-6.84%	-7.02%	-1.80%	-14.78%

三、行业下行压力对公司的影响是否持续

2023年生猪价格低迷，根据农业农村部统计，2023年全年生猪养殖头均亏损76元，从各公司公布的年报看，生猪养殖行业上市公司的生猪养殖业务基本都是亏损。因此生猪价格如果持续保持低位，公司及整个行业都将面临较大的经营压力。从历史来看，生猪养殖行业是具有明显周期性波动的行业，一般3到4年为一个周期。从这一轮周期看，猪价已经处于下行周期的时间已经持续了3年多，远远超过了之前的下行周期。猪价低迷带来了产能的去化，据国家统计局数据统计，截止到2024年一季度末，全国生猪出栏19,455万头，同比下降2.2%；生猪存栏40,850万头，同比下降5.2%；能繁母猪存栏3,992万头，同比下降7.3%。自2023年一季度起，能繁母猪存栏连续5个季度环比下降，体现当前生猪供给边际逐步向好。根据农业农村部数据，2021年9月能繁母猪最大存栏量4,459万头，2024年4月能繁母猪最小存栏量3,986万头，累计下降10.61%。变化趋势如下图所示：

商品肥猪的出栏价格2024年以来也开始呈上升趋势，公司1月份商品肥猪均价仅为12.92元/公斤，4月份的商品肥猪均价为15.17元/公斤，5月份的商品肥猪均价为15.88元/公斤。另外上游饲料原料成本也有所下降，下游消费需求也趋于改善。可以看到，今年行业下行压力在逐步减弱，5月份下行压力基本消除，行业进入盈利区间。

从长期看，食品安全、环保压力、生物安全依然是生猪养殖的壁垒，生猪养殖行业规模化、集约化、智能化趋势不变，中小散户占比进一步下降。随着参与者更加集中，生猪养殖行业的周期性将逐渐减弱，营运效率是竞争致胜的关键。公司在持续提升养殖效率的同时将产业链向下游延伸，提升深加工猪肉产品占比，也是平抑猪价波动影响的有效方式，下游猪肉产品的价格是较不敏感的。因此即使未来行业周期再次下行，对公司的影响也是逐渐减弱的。

四、公司为改善盈利能力已采取或拟采取的措施

公司在积极推进重整及预重整的同时，主要通过优化资源配置，合理控制产能，实施精细化管理，逐步降低成本，增强生猪养殖业务的持久竞争力。

1、合理控制饲养规模和布局

目前在猪价低迷阶段，公司适度缩减育肥产能，有利于更好保障现金流；出清经营业绩受疫病扰动较大的产能，有助于提升育肥产能利用率和经营效率。公司计划将种猪数量维持在相对稳定的水平，根据市场情况灵活调整育肥出栏数量和地区，充分发挥养殖板块区域布局优势。保持适度规模将有利于在管理和成本上实现一定的规模效应，同时为下游屠宰场的供应提供保障。在控制规模的同时逐步调整五大区域的育肥占比，资源向成本低的两广（广东和广西）倾斜，未来该区域年出栏量预计将占公司总体上市量的40%。

2、低成本运营

对母猪场，公司将继续采取措施来保障低成本高健康的断奶仔猪生产。一是通过对猪场的生物安全和舒适度改造，同时配合蓝耳防控方案，大幅降低疾病发生率，减少母猪的被动淘汰，确保猪场平稳生产，有效降低母猪折旧和动保费用。二是淘汰替换低效母猪并实现猪场的满负荷生产，提升配种分娩率和产仔数。三是优化猪群结构，在母猪场配套15-20%纯种母猪生产二元，实现种猪自给自足和自留环，降低引种成本和风险。对育肥管理环节，公司将增加自有育肥场精准通风和喷淋，结合一场一策的环控改造，提高猪舍舒适度，结合合伙人模式的推广，落实精细化管理，实现育肥死亡率和料比快速下降，育肥增重成本大幅降低。

问题3.关于客户与关联交易。2023年度，你公司向前五名客户销售金额合计占年度销售总额的比例为20.58%，其中关联方销售额占年度销售总额的比例为10.04%；你公司向前五名供应商采购金额合计占年度采购总额的比例为85.81%，其中关联方采购额占年度采购总额的比例为79.88%。你公司供应商中的关联方主要为通威股份及其子公司。此外，2022年年报显示，上一会计年度你公司第一大客户为史记生物技术（南京）有限公司（以下简称“史记生物”），主要销售产品类型为生猪、技术服务等。

请你公司：（1）说明报告期内前五大客户的基本情况，包括但不限于客户名称、成立时间、主要生产经营地址、与你公司的合作历史、你公司对该客户的销售模式占该客户采购规模的比例、主要销售内容等；说明本期新增客户、自然人客户的数量及贡献收入金额、占比情况。（2）说明本年度向史记生物的销售内容与以前年度是否存在差异，如是，请说明具体差异内容、产生差异的原因及销售内容变化影响的销售规模情况。（3）说明识别通威股份为你公司关联方的依据，报告期内大规模向其采购的主要原因，双方的既往合作历史及未来合作计划，你公司对该供应商是否存在重大依赖。（4）分析相关关联销售、关联采购的定价依据及公允性，你公司给予关联方的信用政策与其他客户是否一致，如不一致，请说明具体原因；说明相关关联交易履行的审批程序及信息披露义务情况。

问题3-1：说明报告期内前五大客户的基本情况，包括但不限于客户名称、成立时间、主要生产经营地址、与你公司的合作历史、你公司对该客户的销售规模占该客户采购规模的比例、主要销售内容等；说明本期新增客户、自然人客户的数量及贡献收入金额、占比情况。

【公司回复】

一、报告期内前五大客户的基本情况

报告期内前五大客户基本工商/个人信息如下：

客户名称	成立时间	工商注册/身份证地址
史记生物技术有限公司	2019年12月31日	合肥市蜀山区望江西路9号南七花园A02地块23幢1515室
廖光平	自然人	广西龙胜各族自治区龙脊镇和平村桐木二组739号
河南双汇投资发展股份有限公司	1998年10月15日	河南省漯河市牡丹江路288号
通威股份有限公司子公司	1995年12月8日	中国（四川）自由贸易试验区成都市高新区天府大道中段588号
浙江华统肉制品股份有限公司	2001年8月8日	浙江省义乌市义亭镇姑塘工业小区

数据来源：史记生物技术有限公司、河南双汇投资发展股份有限公司、通威股份有限公司、浙江华统肉制品股份有限公司工商信息来源为国家企业信用信息公示系统，廖光平身份信息取自公司备案身份证信息。

报告期内前五大客户和公司交易情况如下：

客户名称	合作年限	该客户的销售规模占该客户采购规模的比例	主要销售内容等
史记生物技术有限公司	1-2年	93.00%	饲料、食品、物流等
廖光平	2-3年	87.78%	生猪
河南双汇投资发展股份有限公司	5年以上	0.65%	生猪
通威股份有限公司子公司	2-3年	0.30%	饲料原料
浙江华统肉制品股份有限公司	5年以上	2.43%	生猪

数据来源：河南双汇投资发展股份有限公司、通威股份有限公司、浙江华统肉制品股份有限公司年度采购规模信息来源为上市公司年报数据，史记生物技术有限公司年度采购规模信息来源为2023年度审计报告，廖光平年度采购规模信息来源为本人提供。

二、报告期内新增客户、自然人客户的数量及贡献收入金额、占比情况如下：

单位：个、万元

客户类型	业务类型	数量	销售额	占销售收入比例
本期新增客户	养殖	320	190,263.97	18.60%
	食品	2,055	119,727.06	11.70%
	饲料	11	860.04	0.08%
	其他	11	4,162.88	0.41%
	合计	2,397	315,013.96	30.79%
其中：自然人客户	养殖	168	67,027.49	6.55%
	食品	1,274	66,141.73	6.46%
	小计	1,442	133,169.22	13.02%

问题3-2：说明本年度向史记生物的销售内容与以前年度是否存在差异，如是，请说明具体差异内容、产生差异的原因及销售内容变化影响的销售规模情况。

【公司回复】

一、本年度向史记生物的销售内容与以前年度是否存在差异

公司主营业务为生猪养殖和食品加工，史记生物主营业务为种猪育种。从行业层面看，史记生物主营业务为公司主猪养殖业务的上游。在转让史记生物控制权前，史记生物向公司相关子公司采购饲料等产品及服务。2022年6月30日公司出售了史记生物51%股权，由于史记生物董事长李双斌之前担任公司副总裁，根据上市规则6.3.3条，其离职一年内史记生物构成公司的关联方，离职满1年后史记生物不再是根据上市规则意义上的关联方，但仍是公司的联营企业，根据《企业会计准则解释第13号》相关规定，财务报告里仍作为关联方列示。史记生物控股权转让后双方的业务合作基础未发生变化，基于前期良好的关系，相关销售交易自然延续。

2023年度公司与史记生物及其下属子公司的关联销售及同比情况如下：

销售内容	2023年度关联销售额（万元）	2023年度占比	2022年度关联销售额（万元）	2022年度占比	销售额变动（万元）	占比变动
饲料	85,356.97	95.62%	36,214.46	94.53%	49,142.51	1.09%
生猪	1,695.04	1.90%	1,309.03	3.42%	386.01	-1.52%
运输服务	861.25	0.96%	341.72	0.89%	519.53	0.07%
设备	731.80	0.82%			731.8	0.82%
其他	625.87	0.70%	443.16	1.16%	182.71	-0.46%
合计	89,270.94	100.00%	38,308.38	100.00%	50,962.56	

注：史记生物原为公司全资子公司，公司于2022年6月30日丧失对史记生物控制权，史记生物成为公司的联营企业，故2022年关联交易数据仅为2022年7-12月期间的交易。

由上表可以看出，最近两年公司主要向史记生物销售饲料、生猪、运输服务等，随着史记业务规模的扩大，相关交易金额有一定增长，但占比结构相对稳定。2023年度，存在向史记生物销售设备的情况，主要系公司出售史记生物控股权后，梳理养殖板块内育种、繁育相关设备，基于历史渊源及业务相关性、地理位置较近等因素，出售部分设备至史记生物。

问题3-3：说明识别通威股份为你公司关联方的依据，报告期内大规模向其采购的主要原因，双方的既往合作历史及未来合作计划，你公司对该供应商是否存在重大依赖。

【公司回复】

一、识别通威股份为公司关联方的依据

通威股份以下子公司为公司的联营企业：

公司名称	与本企业关系
湖北天邦饲料有限公司	联营企业，通威股份持股51%，公司持股49%
南宁艾格菲饲料有限公司	
蚌埠天邦饲料科技有限公司	
东营天邦饲料科技有限公司	
盐城天邦饲料科技有限公司	

按照《企业会计准则解释第13号》相关规定，公司将上述联营企业作为会计意义上的关联方。除此之外，公司未将通威股份和通威股份其它子公司作为关联方。

二、报告期内大规模向其采购的主要原因，双方的既往合作历史及未来合作计划

（一）双方的既往合作历史

1）2021年经董事会、监事会、独立董事等权力机构审议通过《关于向通威股份出售猪料子公司部分股权并开展战略合作的议案》，公司向通威股份出售猪料子公司部分股权并进行长期饲料供应战略合作。公司与通威股份于2021年9月1日签署《水产料合作协议》、2021年9月24日签署《猪料股权合作协议》，公司将水产饲料板块公司全部股权及畜禽饲料公司部分股权转让至通威股份。通威股份为国内龙头饲料供应商，基于合作共赢原则，双方拟开展猪饲料长期采销业务，并签署长单合作协议。

2）根据长单合作协议约定，未来公司所需的猪饲料全部向蚌埠天邦饲料科技有限公司（简称“蚌埠天邦”，通威股份持股51%，天邦食品持股49%）或双方合资公司购买，蚌埠天邦和合资公司产能不能满足的部分，由公司下属公司优先向蚌埠天邦指定的通威股份全资或控股的公司购买，可以获得不超过3个月的账期，天邦食品下属子公司根据自身需求提供生产配方。

（二）双方未来合作计划

基于双方前期良好的合作关系，未来双方仍将保持友好沟通，根据双方的实际情况在互惠互利的基础上开展合作。

三、公司对该供应商是否存在重大依赖

公司向与通威股份联营企业近三年采购情况如下：

采购年度	采购额（亿元）	占年度采购总额比例
2023年	69.90	74.13%
2022年	59.88	71.61%
2021年	13.96	12.92%

如上表所示，自2021年开始公司向与通威股份联营企业采购额及占年度采购总额比例逐年增加，其中2023年度采购额69.90亿元，占公司年度采购总额比例74.13%。

双方业