证券代码：600975　　证券简称：新五丰　　公告编号：2024-027

湖南新五丰股份有限公司关于上海证券交易所对公司2023年年度报告信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

湖南新五丰股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所出具的《关于湖南新五丰股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2024】0745号）（以下简称“监管工作函”），经公司认真研究和讨论，结合公司实际情况，现就监管工作函之相关事项回复公告如下：

1.关于养殖业务。年报披露，公司2023年度实现营业收入56.32亿元，同比增长12.52%，主要原因为生猪出栏规模同比增长；归母净利润-12.03亿元，已连续三年出现亏损。分产品看，生猪内销板块实现收入36.21亿元，同比增长39.52%，毛利率为-14.73%，较上年减少24.06个百分点。公司经营活动产生的现金流量净额-6.42亿元，同比下降1537.11%，主要系购买商品、支付劳务的现金增加，报告期内相关项目发生额59.71亿元，同比增长20.36%，而同期销售商品、提供劳务收到的现金同比增幅仅为9.73%。公司年报中未披露报告期内前五大客户与供应商明细。

请公司：（1）补充披露生猪内销板块种猪、仔猪、育肥猪等各类产品的单价、销量及出栏均重等情况，量化分析报告期内收入增长的影响因素；（2）结合生猪市场价格、原材料成本波动情况及与同行业水平的比较情况，说明生猪内销板块的毛利率较上年大幅下降至-14.73%的原因，是否偏离同行业水平；（3）结合采购销售结算政策变化等，说明报告期内购买商品、支付劳务的现金支出较多，且增幅超过销售收款的原因；（4）分业务板块补充披露报告期内前五大客户与供应商的主营业务、交易内容、金额及占比、是否存在关联关系、是否为报告期内新增，说明是否存在期末集中销售的情形，是否存在与个人客户的现金收款、第三方账户付款结算等情形。请年审会计师发表意见。

1-1补充披露生猪内销板块种猪、仔猪、育肥猪等各类产品的单价、销量及出栏均重等情况，量化分析报告期内收入增长的影响因素

公司生猪内销板块种猪、仔猪、育肥猪销售情况如下表所示：

2023年度					
生猪内销类型	销售收入（万元）	销售数量（头）	销售重量（吨）	销售单价	出栏均重（头/公斤）
商品猪	303,950.30	1,784,446	210,452.51	14.44元/公斤	117.94
仔猪	44,054.19	1,256,085	11,550.70	351元/头	9.20
种猪	3,079.47	12,713	1,003.16	2,422元/头	78.91
合计	351,083.96	3,053,244	223,006,366	15.74元/公斤	73.04
2022年度					
生猪内销类型	销售收入（万元）	销售数量（头）	销售重量（吨）	销售单价	出栏均重（头/公斤）
商品猪	210,597.60	916,591	110,719.39	19.02元/公斤	120.79
仔猪	42,725.13	790,930	7,172.58	540元/头	9.07
种猪	6,189.24	31,257	2,005.41	1,980元/头	64.16
合计	259,511.97	1,738,778	119,897.39	21.64元/公斤	68.95

2023年度，公司商品猪价格整体低迷，全年均价14.44元/公斤，同比下降4.58元/公斤，下降幅度为24.08%，影响收入同比下降96,387.25万元；但商品猪出栏量178.44万头，同比增长86.79万头，增长幅度为94.70%，影响收入同比增加189,739.95万元，最终商品猪收入同比增长93,353.33万元。因此，2023年度商品猪收入的增长主要来源于出栏量的增加。

2023年度，公司仔猪外销均价351元/头，同比下降189元/头，下降幅度为35.00%，影响收入同比下降23,740万元；但仔猪出栏量125.61万头，同比增长46.52万头，增长幅度为58.82%，影响收入同比增加25,118万元，最终仔猪收入同比增长1,378万元，基本上出栏量的增长抵销了价格下降的影响，使收入同比略有增长。

2023年度，公司内销整体出栏305.32万头，同比增加137.27万头，同比增长了92.61万头，增长幅度为75.09%，其中主要增长量在商品肥猪、仔猪同比增长分别为86.79万头、46.52万头，而种猪外销同比减少了1.85万头，主要受扩产及内部种猪更新换代的影响，优先满足内部需求。

1、公司生猪销售平均单价与市场价格比较情况

公司生猪销售平均单价与市场价格比较情况如下图所示：

数据来源：WIND

由上图可见，公司生猪销售平均单价与2023年湖南省生猪销售价格匹配，波动趋势亦保持一致，每月单价之间不存在较大差异，整体价格波动维持在15元/公斤左右。

1-2结合生猪市场价格、原材料成本波动情况及与同行业水平的比较情况，说明生猪内销板块的毛利率较上年大幅下降至-14.73%的原因，是否偏离同行业水平

1. 公司毛利率与同行业可比公司比较分析

公司生猪板块毛利率与同行业上市公司的比较情况如下表所示：

公司	2023年毛利率	2022年毛利率	变动额
牧原股份	2.92%	18.42%	-15.50%
温氏股份	-3.74%	17.45%	-21.19%
新希望	-7.25%	13.60%	-20.85%
巨星农牧	-1.06%	18.08%	-19.14%
神农集团	2.61%	22.22%	-19.61%
大北农	-7.91%	19.99%	-27.90%
天康生物	-13.82%	8.29%	-22.11%
华统股份	-6.26%	18.98%	-25.24%
唐人神	-12.74%	15.27%	-28.01%
平均值	-5.25%	16.92%	-22.17%
新五丰	-14.73%	9.33%	-24.06%

由上表可知，2023年同行业可比公司毛利率均呈现大幅下降趋势，行业毛利率的均值下降了22.17%，公司毛利率下降24.06%与同行业公司不存在重大差异。

2. 公司销售单价与同行业可比公司比较分析

2023年度，同行业可比上市公司生猪销售单价列示如下：

单位：元/公斤

公司	2023年度	2022年度	变动率
牧原股份	14.48	18.30	-20.87%
温氏股份	14.84	18.54	-19.96%
新希望	14.62	17.71	-17.45%
巨星农牧	15.08	-	
神农集团	14.34	17.85	-19.66%
大北农	14.51	18.15	-20.06%
天康生物	14.17	17.29	-18.05%
华统股份	15.04	-	
平均值	14.64	17.97	-18.53%
新五丰	15.74	21.64	-27.26%

由上图可知，2023年度相比2022年度，生猪养殖养殖行业上市公司生猪销售平均单价均出现较大幅度下滑，下滑程度不存在较大差异。公司销售单价较高，主要是公司生猪出栏中仔猪、种猪等单位售价较高的产品占比较其他同行业上市高所致。

3. 公司单位成本与同行业可比公司比较分析

根据上市公司公开披露信息，牧原股份2023年生猪单位成本较2022年度下降4.67%、新希望2023年生猪单位成本较2022年度下降5.70%、神农集团2023年生猪单位成本较2022年度下降3.09%、公司生猪单位成本较2022年度下降5.09%。

2023年度相比2022年度，生猪养殖行业上市公司生猪养殖单位成本均出现较小幅度下滑，成本下滑原因主要在于饲料等大宗产品价格的下滑。

4. 公司主要原材料采购情况

公司营业成本中原材料成本主要由饲料成本构成，玉米、豆粕等饲料原材料占公司养殖成本的比例约为60.00%。具体比较如下：

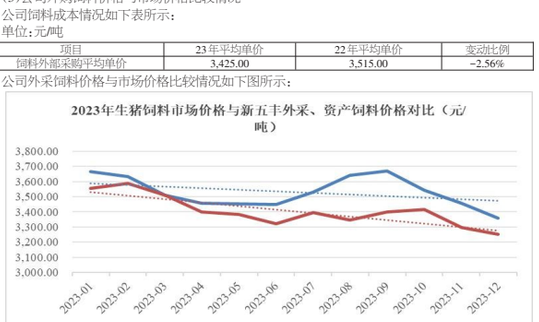
（1）公司玉米采购价格与市场价格比较情况

2023年度，公司分别采购玉米、豆粕等饲料原材料，公司玉米采购价格与市场价格比较情况如下：

单位：元/吨

项目	2023年平均单价	2022年平均单价	变动比例
玉米采购平均单价(元/吨)	2,972.78	3,082.32	-3.55%

公司玉米采购价格与市场价格比较情况如下图所示：



数据来源：WIND

玉米市场价格整体趋于稳定，稳定在3,000元/吨左右，价格不存在较大波动；全年来看整体价格稳定波动在3,000元/吨左右，与市场价格整体变化趋势一致。

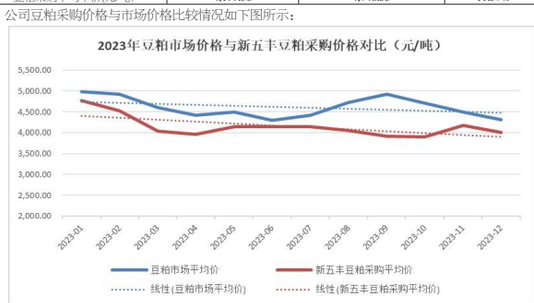
（2）公司豆粕采购价格与市场价格比较情况

公司豆粕采购价格如下表所示：

单位：元/吨

项目	2023年平均单价	2022年平均单价	变动比例
豆粕采购平均单价(元/吨)	4,199.38	4,748.55	-11.57%

公司豆粕采购价格与市场价格比较情况如下图所示：



数据来源：WIND

公司豆粕采购价格略有上涨，与豆粕市场价格全年整体波动一致，公司采购价格低于市场平均价格系通过提前签订合同锁定了原材料基差，不存在公司采购价格偏离市场行情的情况。

（3）公司外购饲料价格与市场价格比较情况

公司饲料成本情况如下表所示：

单位：元/吨

项目	23年平均单价	22年平均单价	变动比例
饲料外部采购平均单价	3,425.00	3,515.00	-2.56%

公司外采饲料价格与市场价格比较情况如下图所示：

由上图可见，公司外采饲料价格与2023年饲料市场价格变化趋势整体保持一致，不存在公司外采、自产饲料价格偏离行业水平的情况。

综上，结合生猪市场价格、原材料成本波动情况、主要原材料采购情况及与同行业水平的比较情况，公司毛利率较上年大幅下降至-14.73%的主要原因在于生猪市场销售价格的低迷，生猪销售价格低于成本。公司与其他同行业可比公司的毛利率均出现较大幅度的下降，行业大部分上市公司出现毛利率为负的情况，公司不存在偏离同行业水平的情况。

1-3结合采购销售结算政策变化等，说明报告期内购买商品、支付劳务的现金支出较多，且增幅超过销售收款的原因

2023年度，公司销售商品、提供劳务收到的现金与购买商品、接受劳务支付的现金的变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	变动率
销售商品、提供劳务收到的现金	590,825.23	545,446.25	8.32%
购买商品、接受劳务支付的现金	597,094.94	502,435.30	18.84%

2023年度，公司购买商品、接受劳务支付的现金较2022年度增长了18.84%，增长幅度大于销售商品、提供劳务收到的现金，主要原因如下：

1、2023年度生猪市场价格较低，全行业毛利率均较2022年大幅下降，导致销售收款、提供劳务的现金收入增长幅度较低

2023年度，公司经营规模进一步增长，但由于生猪市场行情的低迷，生猪销售均价全年较低，与2022年度相比下降了-27.26%，因销售单价下降导致公司2023年度销售毛利率出现下降，导致公司购买商品、支付劳务的现金支出增幅大于销售收款、提供劳务的现金收入。

公司及其他同行业可比公司在2023年度毛利率情况本题1-1之回复。

2、2023年末公司存货增长导致购买商品、接受劳务支付的现金进一步增加

2023年末，公司存货账面价值为187,254.47万元，较2022年末增长了32,184.11万元，增长率为20.75%，期末存货增加也导致2023年度购买商品、接受劳务支付的现金进一步增加。

3、公司主要采购客户、销售客户信用政策未发生变化

公司的客户类型主要分为3大类，分别是生猪类、肉品类及饲料类。生猪类客户的销售结算政策系烂边结算，即活大猪销售均需现款现货，要求客户按照网上成交价格预付猪款，销售现场客户付清全部猪款后完成销售。肉品类客户的销售结算政策主要按照客户类型和授信程度，以先款后货或不同的授信期进行结算。饲料类客户的销售结算政策中，外销客户为先款后货，代加工客户可授信30天结算。具体销售结算政策列示如下：

客户类型	主要销售结算政策	2022年至今是否发生变化
生猪	烂边结算，即活大猪销售均需现款现货。要求客户按照网上成交价格预付猪款，销售现场客户付清全部猪款后方能放行。	无
肉品	1、未授信客户：先款后货； 2、授信-机构客户：月结，授信期间60天； 3、授信-商超客户：月结，授信期间45天； 4、授信其他客户：月结，授信期间30天。	无
饲料	1、外销客户：先款后货； 2、代加工客户：授信30天。	无

公司的采购主要为购买养殖生产所耗用的物资，包括饲料、饲料原材料、药品及药械等。具体销售结算政策列示如下：

采购类型	主要采购结算政策	2022年至今是否发生变化
饲料	根据统一招标价格进行采购。结算政策主要为货到验收合格后凭发票三十天内完成结算	无
药品药械	结算政策基本均为货到验收合格后凭发票一百八十天内付清	无
饲料原料	主要根据期货价格进行采购。结算政策基本均为预付全款	无

综上，2022年至今公司销售结算政策未发生变化，公司购买商品、支付劳务的现金支出较多且增幅超过销售收款系公司经营规模增长但受市场行情影响导致生猪销售价格下降、期末存货增加所致。

1-4分业务板块补充披露报告期内前五大客户与供应商的主营业务、交易内容、金额及占比、是否存在关联关系、是否为报告期内新增，说明是否存在期末集中销售的情形，是否存在与个人客户的现金收款、第三方账户付款结算等情形

一、公司主营业务板块交易情况

公司主营业务板块交易情况列示如下：

主营业务收入类型	2023年度交易金额（万元）	交易金额占比
生猪	375,497.59	66.76%
饲料	13,671.42	2.43%
肉品	119,361.64	21.22%
其他	53,936.76	9.59%
合计	562,467.41	100.00%

由上表可见，公司主要业务板块分为生猪、饲料、肉品及其他，其中生猪业务板块交易金额占2023年全年交易金额的66.76%。

二、不同板块前五大客户、前五大供应商交易情况

（一）生猪板块

公司生猪板块前五大客户的主营业务、交易内容、金额及占比等情况列示如下：

序号	客户名称	主营业务	交易内容	销售金额（万元）	销售占总收入的比例	是否为关联方	是否为新增客户	2023年12月销售占该客户全年销售比例
1	刘隆庆	生猪采购、销售	生猪	30,304.53	5.38%	否	否	12.09%
2	屈华	生猪采购、销售	生猪	24,119.27	4.28%	否	否	14.52%
3	蒋雪姣	生猪采购、销售	生猪	18,325.03	3.25%	否	否	11.47%
4	双胞胎集团	饲料生产、饲料原料销售、牲畜饲养、销售、生猪屠宰、食品销售	生猪	13,999.41	2.49%	否	否	8.76%
5	付强	生猪采购、销售	生猪	9,282.73	1.65%	否	是	3.66%
合计				96,030.97	17.05%	-	-	-

公司生猪板块前五大供应商的主营业务、交易内容、金额及占比等情况列示如下：

序号	供应商名称	主营业务	交易内容	采购金额（万元）	采购占比	是否为关联方	是否为新增供应商
1	九鼎集团	兽药、饲料添加剂销、饲料生产及销售、饲料原料销售	饲料	34,008.57	5.70%	否	否
2	湖南金汇龙科技有限公司	饲料生产销售、兽用药、兽用生物制品销售、农业技术推广服务	饲料	32,461.07	5.44%	否	否
3	唐人神集团	饲料原料贸易、畜禽养殖及销售、饲料生产及销售	饲料	25,999.11	4.35%	否	否
4	双胞胎集团	饲料生产、饲料原料销售、牲畜饲养、销售、生猪屠宰、食品销售	饲料	18,855.66	3.16%	否	否
5	新希望六和股份有限公司	农副食品加工业、牲畜的饲养	饲料	11,727.28	1.96%	否	否
合计				123,051.69	20.61%	-	-

2023年度，公司与生猪板块前五大客户、前五大供应商不存在关联关系。公司不存在期末集中销售的情形。双胞胎（集团）股份有限公司同时为公司生猪板块前五大客户、前五大供应商，主要系由于公司向双胞胎销售仔猪，同时向双胞胎采购生猪饲料。相关交易均具有真实背景，双方根据市场情况确定交易价格，定价公允。

（二）饲料板块

公司饲料板块前五大客户的主营业务、交易内容、金额及占比等情况列示如下：

序号	客户名称	主营业务	交易内容	销售金额（万元）	销售占总收入的比例	是否为关联方	是否为新增客户	2023年12月销售占该客户全年销售比例
1	万银河	饲料销售	饲料	426.46	0.08%	否	否	0.73%
2	肖文红	饲料销售	饲料	278.60	0.05%	否	否	0.06%
3	姚冬秀	饲料销售	饲料	275.96	0.05%	否	否	0.01%
4	邓秋文	饲料销售	饲料	262.41	0.05%	否	否	7.36%
5	肖生兰	饲料销售	饲料	158.16	0.03%	否	否	6.48%
合计				1,401.60	0.25%	-	-	-

公司饲料板块前五大供应商的主营业务、交易内容、金额及占比等情况列示如下：

序号	供应商名称	主营业务	交易内容	采购金额（万元）	采购占比	是否为关联方	是否为新增供应商
1	广东俊杰农产品有限公司	饲料批发、谷物、豆及薯类批发、百货零售、粮食收购、米面粮食用油批发	原料	11,525.81	1.93%	否	是
2	湖南德勤饲料有限公司	饲料生产、原料销售、食品销售、粮食收购	原料	8,175.28	1.37%	否	是
3	中粮东海粮油工业（张家港）有限公司	粮食收购、加工饲料和大麦等粮油产品及深加工	原料	6,121.08	1.03%	否	否
4	湖南顺麦农业发展有限公司	饲料生产、饲料原料销售、谷物销售、饲料添加剂销售	原料	5,756.92	0.96%	否	否
5	广州市华王谷物贸易有限公司	农副产品销售、谷物销售、食品销售	原料	5,380.07	0.90%	否	否
合计				36,959.16	6.19%	-	-

2023年度，公司与饲料板块前五大客户、前五大供应商不存在关联关系。公司不存在期末集中销售的情形。公司自产饲料基本用于内部供应，2023年饲料外销量占饲料总产量的5.38 %。饲料外销业务主要系公司于2023年5月收购湖南网岭伍零贰饲料有限责任公司，湖南网岭伍零贰饲料有限责任公司存在饲料外销客户所致，其饲料外销业务采取经销商销售模式。

公司饲料板块前两大供应商均为新增饲料原料供应商，公司通过原料采购竞价平台与供应商签署采购合同，从而充分控制原材料采购成本。湖南德勤饲料有限公司主要供应小麦、次粉、面粉、麦麸等大宗商品；广东俊杰农产品有限公司是国内最大的高粱进口商，公司于2023年开始使用进口高粱、大麦配方，从而新增交易。

（三）肉品板块

公司肉品板块前五大客户的主营业务、交易内容、金额及占比等情况列示如下：

序号	客户名称	主营业务	交易内容	销售金额（万元）	销售占总收入的比例	是否为关联方	是否为新增客户	2023年12月销售占该客户全年销售比例
1	钱大妈	水果批发零售、蔬菜批发零售、鲜肉批发零售、水产品批发零售、食用农产品批发零售等、日用品批发、日用百货销售等	肉品	19,294.66	3.43%	否	否	9.06%
2	湖南省现代冷链物流控股集团	运输服务、食品生产销售、仓储服务、饲料原料销售、鲜肉批发零售、水果蔬菜批发零售、农副产品销售、货物食品进出口	肉品	18,868.12	3.35%	是	否	9.16%
3	湖南红星盛业食品股份有限公司	牲畜屠宰、食品生产销售、牲畜饲养、食用农产品初加工、批发、零售、仓储服务	肉品	10,105.45	1.79%	否	否	29.94%
4	长沙勇锋食品有限公司	食品销售、农副产品销售、鲜肉批发、水产品、水果、蔬菜批发零售	肉品歆	4,067.29	0.72%	否	否	4.87%
5	江苏源沣食品有限公司	食用农产品生产、加工、销售、农副产品销售、牲畜销售	肉品歆	3,050.14	0.54%	否	否	3.63%
合计				55,385.66	9.83%	-	-	-

其中，湖南省现代冷链物流控股集团为公司关联方，公司通过其线下门店及下游客户开拓业务。交易商品以鲜、冻肉类和冷冻包装食品为 主，商品定价遵循公平、公正的原则，与同期市场批发价格保持一致。

公司肉品板块前五大供应商的主营业务、交易内容、金额及占比等情况列示如下：

序号	供应商名称	主营业务	交易内容	采购金额	采购占比	是否为关联方	是否为新增供应商
1	武义董咚咚商贸有限公司	食品销售、食用农产品批发及零售、初级农产品收购、国内贸易代理	肉品	6,425.01	1.08%	否	否
2	耒阳市湘茗农业开发有限公司	家畜家禽养殖、加工及销售、饲料加工及销售、稻谷种植	生猪	6,050.35	1.01%	否	否
3	衡山县益豚生态农业有限公司	家畜、水产品养殖及销售、饲料及饲料原料生产和销售、谷物树木水果蔬菜种植及销售	生猪	4,739.00	0.79%	否	是
4	胡红军	牲畜养殖	生猪	3,895.65	0.65%	否	否
5	何伟华	牲畜养殖	生猪	3,859.12	0.65%	否	否
合计				24,969.13	4.18%	-	-

公司肉品板块业务主要通过控股子公司湖南长株潭广联生猪交易市场有限公司开展，其拥有中南地区乃至全国较大的生猪活体及肉类产品交易综合批发大市场，辐射区域可达中南及东部多个省份。2023年度，除湖南省现代冷链物流控股集团外，公司与肉品板块前五大客户、前五大供应商不存在关联关系。客户中湖南红星盛业食品股份有限公司2023年12月销售收入占比较高，主要是由于11-12月份是每年冻肉市场最活跃的时候，销售量相对较大，同时红星食品是长沙生猪屠宰、肉品销售领域拥有成熟的客户渠道，在产品不足时会向公司采购肉品。公司不存在期末集中销售的情形。

（四）其他板块

公司其他板块前五大客户的主营业务、交易内容、金额及占比等情况列示如下：

序号	客户名称	主营业务	交易内容	销售金额	销售占总收入的比例	是否为关联方	是否为新增客户	2023年12月销售占该客户全年销售比例
1	广西桂园供应链管理有限公司	生猪屠宰、水产养殖、农副产品销售、牲畜销售、鲜肉批发、供应链管理	毛猪贸易	30,065.00	5.34%	否	否	8.31%
2	广东六旺农产品供应链管理有限公司	农副产品销售、牲畜销售、鲜肉批发、供应链管理服务	毛猪贸易	6,657.50	1.18%	否	是	25.07%
3	曾建华	牲畜批发、销售	毛猪贸易	5,351.17	0.95%	否	是	33.34%
4	深圳鲜合味农业科技有限公司	初级农产品收购、销售、供应链管理、国内贸易、冷冻食品农副产品销售	毛猪贸易	3,319.39	0.59%	否	否	0.00%
5	湖南正弘裕贸易有限公司	饲料原料销售、饲料添加剂收购、初级农产品收购、农产品生产加工销售	原料歆	2,075.75	0.37%	否	是	20.99%
合计				47,468.81	8.43%	-	-	-

公司其他板块前五大供应商的主营业务、交易内容、金额及占比等情况列示如下：

序号	供应商名称	主营业务	交易内容	采购金额	采购占比	是否为关联方	是否为新增供应商
1	广西农垦集团	畜牧业、饲料、肉制品加工及销售、鲜肉销售、牲畜屠宰	毛猪	35,793.11	5.99%	否	否
2	云南神农集团	生猪屠宰、动物饲养、粮食收购、鲜肉批发零售	毛猪	24,970.24	4.18%	否	是
3	南方小麦交易市场有限公司	粮食收购销售	原料	18,425.72	3.09%	否	否
4	陆良康丰鲜食品有限公司	牲畜、农副产品饲养、销售	毛猪	5,283.76	0.88%	否	否
5	扎赉特旗巴彦高勒粮库	粮食收购、仓储、销售	原料	4,277.18	0.72%	否	否
合计				88,750.00	14.86%	-	-

2023年度，公司与其他板块前五大客户、前五大供应商不存在关联关系。客户中广东六旺农产品供应链管理有限公司、曾建华、湖南正弘裕贸易有限公司，2023年12月销售收入占比较高，主要是由于客户均为2023年度新开发客户，前期交易金额较小，2023年末交易增加导致收入占比较高。公司不存在期末集中销售的情形。

三、自然人客户收入、现金收款、第三方账户付款结算情况

（一）自然人客户收入占比、现金销售收入占比情况

2023年度公司现金收款情况如下表所示：

项目	2023年度
自然人客户收入（万元）	282,426.04
自然人客户收入占总收入的比例	50.15%
现金收款金额（万元）	4.73
现金销售收入占总收入的比例	0.0008%

2023年度公司自然人客户收入为282,426.04万元，占营业收入的比例为50.15%。

鉴于生猪养殖行业的特性，生猪养殖企业的存在较多自然人客户，商品猪的主要客户为生猪经纪人，仔猪和种猪主要客户为养殖农户。生猪经纪人长期活跃于屠宰加工企业、批发市场和生猪养殖企业之间，具有较丰富的运输经验、市场供求信息和一定的客户资源，辐射的终端客户群体较为庞大。天心种业报告期内存在自然人购销交易，符合行业特征，与行业一致，具有合理性。

2023年度，公司现金收款金额为4.73万元，占营业收入的比例仅为0.0008%，公司收款方式主要为银行转账支付，仅存在零星客户存在现金收款。

同行业可比公司的产品销售情况和客户情况如下：

同行业上市公司	主营业务	产品销售情况	客户情况	现金回款情况
牧原股份	生猪的养殖与销售	生猪销售的主要销售客户类型为屠宰加工企业和猪贩子，其中猪贩子占比较大	2020年和2021年，牧原股份生猪类自然人客户销售收入占营业收入的比例分别为55.49%和57.87%。	2020年和2021年，不存在现金收款及第三方账户付款结算的情形
巨星农牧	畜禽养殖及饲料生产和销售业务	公司畜禽养殖业务的产品包括生猪和黄羽鸡，生猪以商品猪、仔猪和种猪为主，商品猪和黄羽鸡主要销售给个人中间商（生猪经纪人、鸡贩），最终流通向终端消费市场；种猪、仔猪主要销售给养殖客户。	2018年-2021年6月巨星农牧生猪业务自然人客户销售占比为71.38%、79.51%、62.36%、64.37%。	巨星农牧的收款方式主要为银行转账支付，仅存在零星现金收款。2018年现金收款金额为48.00万元，占比0.045%；2019年，主营业务不存在现金收款的情形，仅存在处理废旧物资现金收款金额4.28万元。
神农集团	饲料加工、生猪养殖、生猪屠宰、肉制品深加工等业务	主要为自然人及个体工商户客户	2018年-2020年神农集团养殖销售自然人及个体工商户占营业收入比率分别为45.44%、40.31%、51.02%	2018年至2020年神农集团现金收款占比分别为7.42%、3.49%和0.02%。
扬翔股份	生猪养殖和饲料生产	公司饲养的猪只主要采用“直销+猪贩子渠道销售”的模式对外销售。其中，公司种猪和商品仔猪产品以直销模式为主，育肥猪则以猪贩子渠道销售模式为主。	2020年和2021年1-6月，扬翔股份向猪贩子销售生猪占生猪销售收入的比例分别为64.03%和66.53%。	2018年至2021年6月，扬翔股份现金收款占比分别为0.07%、0.49%、0.06%、0.00%。

注：以上资料来自同行业可比上市公司招股说明书等公开资料。

根据上表，客户结构、自然人客户收入占比、现金回款占比情况与同行业可比公司不存在较大差异。

（二）第三方账户付款情况

1、公司第三方回款情况

2023年度，公司收到第三方账户付款情况如下表所示：

第三方回款对象与客户的关系类别	2023年度回款金额（万元）	占营业收入比例
同一控制或关联方	929.59	0.17%
公司法人及其亲属	55,268.92	9.81%
其他公司	14,091.98	2.50%
其他自然人	15,143.82	2.69%
总计	85,434.31	15.17%

公司部分客户存在以第三方的账户回款情况，主要原因为：公司主要销售生猪，客户群体中存在较多猪肉商户、生猪经销商、个体饲料经销商等自然人或个体工商户，交易方式主要为现款现货，部分客户会因交易习惯、结算便利等因素通过其关联方、亲属、合伙人、员工、生猪经销商的终端客户等向新五丰支付货款，报告期内，公司通过合同订立、订单确认、约定结算方式、对账、定期内部复核等方式，严格要求客户优先采用其个人账户通过银行转账方式、POS机刷卡方式进行结算，建立了较为完善的内控制度，在销售过程中能够清晰辨别归属于客户的付款金额。

②同行业可比公司第三方回款情况

同行业上市公司	第三方回款情况
巨星农牧	2018年至2019年巨星农牧第三方回款占比分别为20.25%和2.53%；2022年巨星农牧第三方回款占比为6.28%。
扬翔股份	2018年至2021年6月扬翔股份第三方回款占比分别为30.61%、39.31%、11.62%和8.38%。
益生股份	2020年至2022年，益生股份第三方回款比例分别为12.49%、13.41%和11.33%。
新五丰	2023年度新五丰第三方回款占比为15.17%。

由上可见，生猪养殖行业存在第三方回款的情况，符合其行业特点和经营模式，公司与同行业可比公司相比不存在重大差异，第三方回款基于真实的交易背景，具有合理的商业理由。

1-5请年审会计师发表意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司已补充披露生猪内销板块种猪、仔猪、育肥猪等各类产品的单价、销量及出栏均重等情况，2023年度收入增长主要系商品猪销售收入增加，而商品猪收入的增长主要来源于出栏量的增加；

2、公司2023年度生猪内销板块的毛利率较上年大幅下降至-14.73%主要系销售单价大幅下降所致，同行业可比公司23年度销售毛利率均不同程度的下降，与同行业可比公司不存在重大差异；

3、公司2023年度销售信用政策及采购结算政策未发生重大变化，报告期内购买商品、支付劳务的现金支出较多且增幅超过销售收款的主要原因系公司经营规模增长但受市场行情影响导致生猪销售价格下降、期末存货增加；

4、公司已分业务板块补充披露报告期内前五大客户与供应商的主营业务、交易内容、金额及占比、是否存在关联关系、是否为报告期内新增等内容，公司不存在期末集中销售的情形。2023年度，公司现金收款金额为4.73万元，占营业收入的比例仅为0.0008%，公司收款方式主要为银行转账支付，仅存在零星客户存在现金收款。公司部分客户存在以第三方的账户回款情况，主要原因为：公司主要销售生猪，客户群体中存在较多猪肉商户、生猪经销商、个体饲料经销商等自然人或个体工商户，交易方式主要为现款现货，部分客户会因交易习惯、结算便利等因素通过其亲属、合伙人、员工、生猪经销商的终端客户等向新五丰支付货款，第三方账户回款具有商业合理性。

2.关于重组业绩承诺。公告披露，公司2022年通过重大资产重组暨关联交易购买湖南天心种业有限公司（以下简称天心种业）100%股权，并设有3年业绩承诺期。2023年度，天心种业当年实现净利润17,857.63万元，2022-2023年累计已实现净利润20,737.23万元，累计业绩承诺完成率89.97%，相关方将据此进行业绩补偿。2023年12月27日公司披露公告称，天心种业收到湖南省财政厅拨付的生猪育种种猪补助款11,000万元。

请公司：（1）结合天心种业的主要产品、销量、毛利率、客户及供应商等，补充披露天心种业报告期内的经营情况和扣非净利润的主要构成；（2）结合天心种业期末获得政府补助的性质、标准、发放对象等情况，按照《企业会计准则》《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号—非经常性损益》等规则依据，说明该笔款项的会计核算和列报方式，以及该笔款项是否影响本年天心种业业绩承诺