

目 录

一、关于经营业绩波动、自然人交易、关联交易·····	第 1—42 页
二、关于募投项目、产能情况、流动性风险·····	第 42—85 页

关于浙江华统肉制品股份有限公司 申请向特定对象发行股票的第二轮审核 问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2024〕1199号

深圳证券交易所:

我们已对《关于浙江华统肉制品股份有限公司申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函》（审核函〔2024〕120030号，以下简称审核问询函）所提及的浙江华统肉制品股份有限公司（以下简称华统股份公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于浙江华统肉制品股份有限公司申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2024〕894号）。因华统股份公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

一、关于经营业绩波动、自然人交易、关联交易

根据公司披露的2024年半年度业绩预告，预计实现归属于上市公司股东的净利润为亏损9,500万元-12,000万元，同比大幅减亏；根据第一轮问询回复，报告期内公司向自然人客户销售占比超过70%，公司认为受所处行业销售模式特点决定，具有合理性。报告期内向自然人采购金额呈下降趋势，其中采购生猪由2021年的59.09亿元下降至2024年第一季度的2.08亿元，主要是由于生猪内供比例不断提高，公司相应减少了向自然人供应商的采购金额。公司自然人客户及供应商在报告期各期存在变化；2024年第一季度，公司前五大供应商新增公司控股股东华统集团有限公司（以下简称华统集团），向其采购饲料原料金额达12,345.51万元，采购金额排名第一。

请发行人补充说明：（1）最近一期业绩大幅减亏的具体原因，分析造成公司业绩亏损的相关不利因素是否消除、是否持续影响未来业绩；（2）结合报告

期内前五大客户及供应商中自然人逐年变化情况，说明自然人的具体情况、合作年限、合作原因、交易定价模式、是否具备相应资质及履约能力，相关交易是否具有商业实质，是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高存在关联关系；

(3) 与自然人客户或供应商发生交易时的资金收付流程及具体会计处理，会计处理是否符合会计准则的相关规定；(4) 2024 年第一季度向华统集团大额采购的具体原因及合理性，交易价格是否公允，是否履行必要的决策程序，结合现有业务的关联交易情况，说明本次募投项目是否新增关联交易，如是，结合新增关联交易的原因及合理性、关联交易的定价及公允性等，说明是否属于显失公平的情况，是否对发行人生产经营的独立性产生重大不利影响。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见，并详细说明(2)(3)的核查过程、核查方式、核查标准、核查范围、核查比例、相应的证据资料、核查结果及结论，核查证据、范围是否足以支持核查结论。(审核问询函问题一)

(一) 最近一期业绩大幅减亏的具体原因，分析造成公司业绩亏损的相关不利因素是否消除、是否持续影响未来业绩

最近一期，公司经营业绩变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月		2023 年 1-9 月
	金额	变动额	金额
营业收入	648,501.70	32,100.26	616,401.44
营业成本	609,498.68	-5,304.87	614,803.55
营业毛利	39,003.02	37,405.13	1,597.89
管理费用	15,233.37	-2,861.83	18,095.20
财务费用	15,936.50	2,018.08	13,918.42
资产减值损失	-1,145.82	8,893.07	-10,038.89
归母净利润	5,342.28	41,169.99	-35,827.71

2023 年 1-9 月和 2024 年 1-9 月公司归母净利润分别为-35,827.71 万元和 5,342.28 万元，最近一期归母净利润较上年同期亏损减少 41,169.99 万元，具体变动分析如下：

1. 最近一期(2024 年 1-9 月)，公司业绩扭亏为盈主要受生猪价格持续回暖、玉米、豆粕等原材料端价格下降以及公司自繁自养部分屠宰用猪的业务模式

的共同影响，符合行业周期以及公司生产经营特征，具有合理性

近年来，公司以生猪养殖及屠宰业务为核心，全力打造生猪产业链一体化经营模式，围绕生猪产业链一体化积极布局。基于该发展战略，报告期内，公司生猪出栏量分别为 13.75 万头、120.48 万头、230.27 万头和 194.82 万头，生猪养殖规模持续扩大、生猪产能快速扩张，且主要供给给公司的屠宰场。因此，生猪市场价格与养殖成本的变动是公司最近一期（2024 年 1-9 月）业绩变动主要影响因素。具体而言：

其一，生鲜猪肉产品是公司最主要的产品，生鲜猪肉产品占主营业务毛利的比例约为 80%以上。公司养殖的生猪除部分对外销售外，主要供给给公司的屠宰场，因此生猪市场价格与生猪养殖成本的高低会直接影响公司生鲜猪肉产品的毛利、毛利率，进而影响公司业绩。随着 2024 年 5 月下旬以来生猪市场价格持续回升带来的生鲜猪肉销售价格上升和原材料端价格回落等因素带来的养殖原材料成本下降的共同影响，公司屠宰场采购自养生猪的经济性凸显，2024 年 1-9 月业绩扭亏为盈。

其二，期末生猪市场价格的高低会直接影响公司消耗性生物资产跌价准备、生产性生物资产减值准备的计提金额，进而影响公司业绩，2024 年 5 月下旬以来生猪市场价格回暖，公司 2024 年 1-9 月计提的消耗性生物资产减值损失较上年同期减少，进一步使得 2024 年 1-9 月业绩较上年同期上升。

(1) 生鲜猪肉毛利、毛利率的波动是公司业绩波动的主要原因，随着 2024 年 5 月下旬以来生猪市场价格持续回升、原材料端价格回落等因素带来的养殖原材料成本下降等原因的共同影响，公司 2024 年 1-9 月业绩扭亏为盈

1) 生鲜猪肉销售收入的波动是营业收入波动的主要原因，2024 年 5 月下旬以来生猪和猪肉市场价格大幅上涨，使得公司 2024 年 1-9 月生鲜猪肉销售收入较上年同期增长

报告期内，公司主营业务收入的产品构成情况如下：

单位：万元；%

项目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
生鲜猪肉	595,770.64	93.43%	777,045.60	92.87	834,762.46	90.96	766,284.88	94.41

生猪	14,875.74	2.33%	24,285.61	2.90	43,910.90	4.78	6,027.22	0.74
生鲜禽肉	15,281.93	2.40%	23,861.70	2.85	23,571.21	2.57	22,138.00	2.73
其他	11,765.20	1.84%	11,543.45	1.38	15,435.91	1.68	17,183.03	2.12
合计	637,693.51	100.00%	836,736.36	100.00	917,680.48	100.00	811,633.13	100.00

由上表可知，报告期内，生鲜猪肉销售收入占公司主营业务收入的比例均在90%以上，是影响公司营业收入波动的最主要因素。

报告期内，公司生鲜猪肉的销量及销售价格情况如下：

单位：万元；万千克；元/千克

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度
	数量/金额	变动率	数量/金额	变动率	数量/金额	变动率	数量/金额
销售收入	595,770.64	8.28%	777,045.60	-6.91%	834,762.46	8.94%	766,284.88
销量	32,956.82	-0.39%	47,184.56	18.27%	39,897.25	8.23%	36,862.21
价格	18.08	8.72%	16.47	-21.28%	20.92	0.63%	20.79

由上表可知，报告期内，公司积极拓展市场，公司生鲜猪肉销量持续上涨。报告期各期，公司销售收入与销量变动趋势不一致主要受销售价格的影响，由于猪肉为大宗消费品，其销售价格主要由市场价格决定。

2024年1-11月和2023年1-11月，我国猪肉市场价格走势对比如下：



数据来源：iFind 数据库

由上图可知，2024年以来，猪肉市场价格整体保持波动上涨的趋势。2024年1月末至2024年5月中旬，猪肉市场价格与上年同期不存在较大差异，但自

2024年5月下旬以来，猪肉市场价格大幅上涨，且明显高于上年同期，使得2024年1-9月公司猪肉销售均价高于上年同期，生鲜猪肉销售收入也相应高于上年同期。

2) 随着2024年5月下旬以来生猪和猪肉市场价格的回暖，推动2024年1-9月公司生鲜猪肉销售价格上涨，毛利率和毛利较上年同期相应扭亏为盈

报告期内，公司主营业务毛利构成情况如下：

单位：万元；%

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
生鲜猪肉	35,179.81	92.65	-4,948.55	99.70	48,616.47	84.61	17,661.39	84.00
生猪	1,963.86	5.17	-1,521.31	30.65	8,334.89	14.51	1,826.15	8.69
生鲜禽肉	348.93	0.92	248.05	-5.00	137.12	0.24	677.66	3.22
其他	477.04	1.26	1,258.23	-25.35	370.83	0.65	860.95	4.09
合计	37,969.64	100.00	-4,963.58	100.00	57,459.31	100.00	21,026.15	100.00

由上表可知，报告期内，生鲜猪肉销售毛利占公司主营业务毛利的比例在80%以上，是影响公司营业毛利波动的最主要因素。

报告期内，公司各主要产品的毛利率贡献率的情况如下：

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率
生鲜猪肉	5.90%	5.52%	-0.64%	-0.58%	5.82%	5.14%	2.30%	2.12%
生猪	13.20%	0.31%	-6.26%	-0.18%	18.98%	0.88%	30.30%	0.22%
生鲜禽肉	2.28%	0.05%	1.04%	0.03%	0.58%	0.01%	3.06%	0.08%
其他	4.05%	0.07%	10.90%	0.15%	2.40%	0.04%	5.01%	0.10%
主营业务毛利	5.95%	5.95%	-0.59%	-0.58%	6.26%	6.08%	2.59%	2.52%

注：毛利率贡献率=产品毛利率*产品收入/营业收入

根据上表可见，报告期内，生鲜猪肉毛利率是影响公司毛利率最主要因素。报告期内，公司主营业务毛利率波动，主要受生鲜猪肉毛利率波动的影响。

3) 生猪是公司屠宰业务的主要原材料之一，随着2024年5月下旬以来生猪市场价格的回暖，行业内屠宰业务成本端承压，公司自养生猪供应屠宰业务的生猪一体化产业链模式减少了公司屠宰业务成本端的上涨压力

生猪原材料成本是屠宰业务的最主要成本，通常来说，当生猪市场价格上升时，屠宰业务原材料成本会相应大幅上升，但公司自繁自养屠宰用生猪的一体化产业链的模式，能在生猪市场价格大幅上升时，缓解屠宰业务的原材料成本压力。2023 年以来公司生猪屠宰业务（生鲜猪肉产品）的原材料内供、外购情况如下：

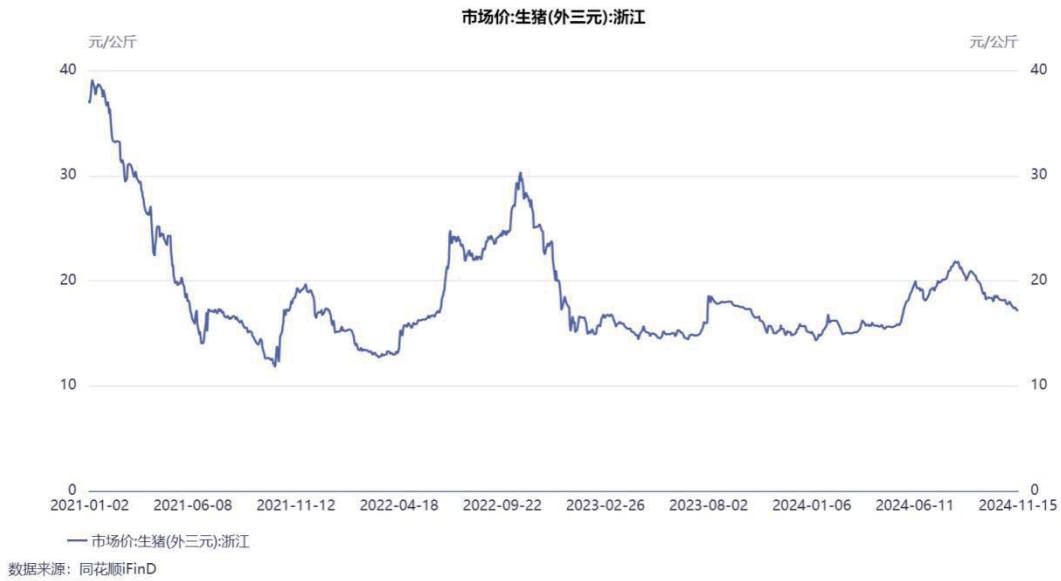
单位：万头，元/千克

项目	2024 年 1-9 月			2023 年		
	数量	占比	生猪养殖单位成本 /生猪外购成本	数量	占比	生猪养殖单位成本 /生猪外购成本
内部供应	176.65	57.01%	15.96	197.35	44.03%	16.25
外购生猪	133.23	42.99%	16.27	250.83	55.97%	15.13
合计	309.88	100.00%		448.17	100.00%	
项目	2022 年度			2021 年度		
	数量	占比	生猪养殖单位成本 /生猪外购成本	数量	占比	生猪养殖单位成本 /生猪外购成本
内部供应	87.81	25.35%	17.47	11.95	3.94%	21.59
外购生猪	258.59	74.65%	18.37	290.97	96.06%	18.67
合计	346.40	100.00%		302.92	100.00%	

注：上述养殖单位成本为公司自繁自养商品猪成本不含外购育肥生猪采购成本

根据上表可见公司 2024 年 1-9 月内供生猪占比已超过了 50%。

外购生猪的采购价格的变动主要受生猪市场价格的影响，内供生猪的采购价格主要受公司生猪养殖成本的影响。因此，生猪市场价格与生猪养殖成本的高低会直接影响公司生鲜猪肉产品的营业毛利、毛利率。若生猪养殖成本低于生猪市场价格，公司自养生猪的经济性凸显，则内供生猪可降低生鲜猪肉成本，提高生鲜猪肉毛利率；反之，则降低生鲜猪肉产品毛利率。2021 年以来我国市场价格波动：



数据来源: iFind 数据库

由上图可知, 2024 年 5 月末以来, 随着我国生猪市场价格的持续回暖, 2024 年 1-9 月, 浙江区域生猪市场平均价格为 17.51 元/千克, 高于 2023 年浙江区域生猪市场平均价格 15.47 元/千克。该情况一方面使得 2024 年 5 月末以来生鲜猪肉价格相应上升, 另一方面 2024 年 1-9 月浙江区域生猪市场平均价格为 17.51 元/千克, 高于公司 2024 年 1-9 月的自繁自养生猪的养殖成本 15.96 元/千克, 内供生猪的经济性凸显。相应的, 公司 2024 年 1-9 月毛利率较上年同期增加, 进而使得公司 2024 年 1-9 月业绩扭亏为盈。

4) 2024 年 5 月下旬以来, 随着生猪饲料、玉米、豆粕等原材料价格的下降, 公司在养殖端的原材料成本下降进而导致屠宰业务的原材料成本下降

报告期内, 公司自繁自养养殖单位成本结构如下:

单位: 元/千克

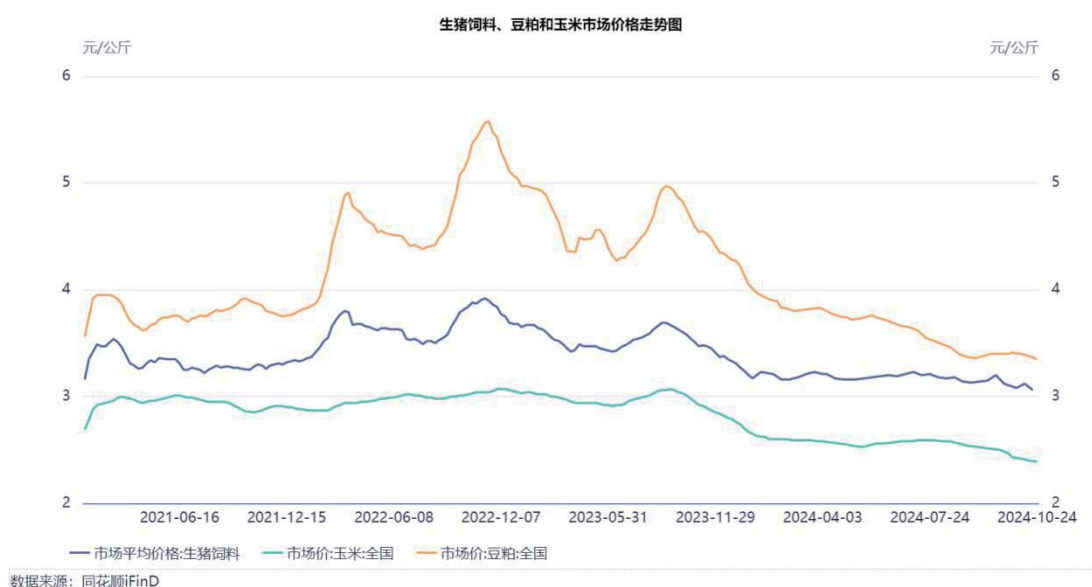
项目	2024 年 1-9 月		2023 年		2022 年		2021 年	
	单位成本	占比	单位成本	占比	单位成本	占比	单位成本	占比
直接原材料	11.81	74.01%	12.09	74.40%	12.99	74.36%	15.38	71.24%
其中: 玉米	2.93	18.36%	3.32	20.43%	4.67	26.73%	5.39	24.97%
豆粕	1.31	8.19%	1.83	11.26%	2.04	11.68%	2.16	9.99%
直接人工	1.03	6.47%	0.95	5.85%	1.05	6.01%	1.45	6.72%
制造费用及其他成本	3.11	19.51%	3.21	19.75%	3.43	19.63%	4.77	22.09%
合 计	15.96	100.00%	16.25	100.00%	17.47	100.00%	21.59	100.00%

注：上述商品猪成本不含外购育肥生猪采购成本，包含对内和对外销售单位成本

从成本结构来看，报告期内，公司养殖成本主要为饲料、药品等直接原材料成本，占比 70%以上。报告期内，公司单位直接材料成本持续下降，主要受饲料原材料下降、养殖效率提升、饲料配方优化及产能利用率上升等因素的影响。具体而言：

第一，玉米、豆粕是为生猪养殖的主要饲料原材料，玉米、豆粕价格的波动会直接影响生猪饲料的价格，进而影响养殖业务及后续屠宰业务的成本。报告期内，玉米和豆粕市场价格总体呈下降趋势，对公司养殖业务、屠宰业务板块的业绩均有提升作用。

2021 年至今，我国生猪饲料、玉米和豆粕市场价格的变动趋势如下：



由上图可知，2023 年下半年以来我国生猪饲料、玉米和豆粕等生猪养殖的原材料价格整体较 2023 年上半年和 2022 年呈现下降趋势，与 2023 年和 2024 年 1-9 月公司生猪养殖的饲料成本变动趋势一致。

第二，公司进行规模化生猪养殖是从 2021 年开始。在生猪养殖初期，公司的生猪养殖技术、饲料配方技术等均需要一段时间进行摸索、优化，加之公司生猪产能利用率的提升也需要一段时间，故在生猪养殖初期（例如 2021 年），公司单位养殖成本较高。随着公司养殖效率提升、饲料配方结构优化及产能利用率上升，公司养殖效率持续提升，养殖的单位饲料成本持续下降。

(2) 资产减值损失波动是公司业绩波动的主要原因之一。2024年5月下旬以来生猪市场价格回暖，公司计提的消耗性生物资产减值损失较上年同期减少，进一步使得2024年1-9月业绩较上年同期上升

2024年1-9月份生猪价格由14.84元/千克增加至17.99元/千克，整体呈现上升趋势，同期2023年1-9月份生猪价格则由16.22元/千克下降至17.68元/千克，整体呈现下降趋势；同时随生猪出栏量增加，公司单位养殖成本有所下降。在上述两因素影响下，2024年1-9月计提的资产减值损失较上年同期减少，使得2024年1-9月公司业绩较上年同期增长。

(3) 公司最近一期业绩减亏的情况与同行业上市公司情况基本一致

同行业生猪养殖上市公司最近一期归属于母公司所有者的净利润及上年同期情况如下：

公 司	2024年1-9月		2023年1-9月	
	归属于母公司所有者的净利润（万元）	生猪出栏量（万头）	归属于母公司所有者的净利润（万元）	生猪出栏量（万头）
牧原股份	1,048,106.85	5,014.40	-184,232.93	4,700.90
温氏股份	640,838.26	2,156.19	-452,981.27	1,832.59
新五丰	122.89	303.72	-74,940.49	202.20
巨星农牧	25,948.14	未披露	-34,276.81	未披露
罗牛山	34,231.40	53.21	-16,783.82	56.25
东瑞股份	-7,697.70	58.18	-41,563.80	50.42
京基智农	60,179.86	163.44	125,794.62	135.28
平均数	257,389.96	1,291.52	-96,997.79	1,162.94
华统股份公司	5,342.28	194.82	-35,827.71	168.08

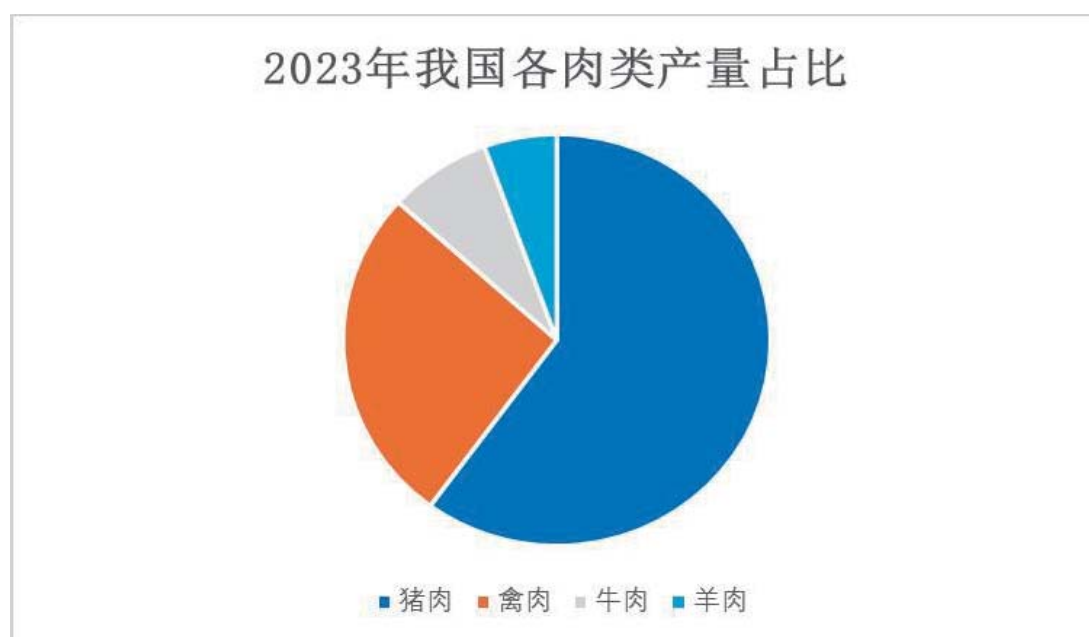
数据来源：同行业上市公司公告

由上表可知，受生猪价格市场回暖影响，同行业生猪养殖上市公司最近一期归属于母公司所有者的净利润均较上年同期明显提升，公司最近一期业绩减亏的情况与同行业上市公司的业绩变动情况保持一致。

2. 我国猪肉消费量巨大，生猪价格呈现周期波动，近期已持续回暖，养殖所需的饲料及饲料原材料价格整体下降，行业内主要研究机构研究观点反映市场对未来生猪养殖行业持乐观态度，造成公司业绩亏损的相关不利因素已逐步改善，不会持续影响未来业绩

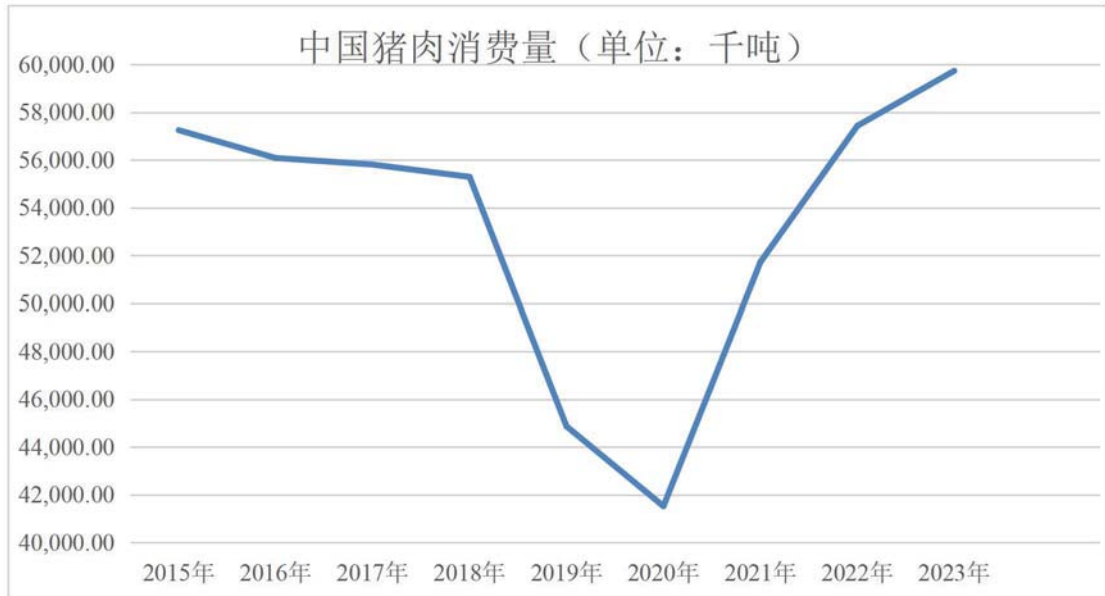
(1) 我国是全球最大的猪肉消费国，猪肉在我国肉类消费中长期处于主导地位

我国是全球最大的猪肉生产、消费市场。根据经济合作与发展组织、美国农业部公布的数据，2023 年我国猪肉产量占全球比例约为 50%，位居全球第一；2023 年我国猪肉消费量占全球比例超过 50%。根据国家统计局数据，2023 年我国猪肉产量 5,794 万吨，占肉类整体产量的 60.10%；2023 年我国各肉类产量构成情况如下：



数据来源：国家统计局

猪肉是我国居民肉食的主要来源，在我国居民的膳食结构中扮演着重要角色，国内市场对猪肉存在巨大的市场需求。2015 年至 2023 年，我国猪肉消费量变动情况如下：



数据来源：美国农业部

由上图可知，非洲猪瘟发生前，2015年末至2017年末，我国猪肉消费量分别为57,252.00千吨、56,086.00千吨和55,812.00千吨。受2018年8月非洲猪瘟在辽宁、河南等地首先爆发并扩散至全国范围的影响，我国生猪产能严重受损，我国生猪供应量大幅下降，2019年和2020年我国居民猪肉消费量大幅下降。2021年之后，随着我国生猪存栏量与生猪出栏量持续回升，2021年至2023年，我国猪肉消费量持续回升，2023年，我国猪肉消费量为59,741.00千吨，已逐步恢复到非洲猪瘟发生前的猪肉消费量，与非洲猪瘟前的猪肉消费量基本持平。

(2) 我国生猪养殖行业集中度较低的特点以及生猪固有生长周期共同决定了生猪市场价格的周期性波动，2024年5月末至今，我国生猪价格开始回升，并整体保持较高水平

我国生猪养殖行业集中度较低的特点以及生猪固有生长周期共同决定了生猪市场价格的周期性波动。

我国生猪养殖行业具有市场集中度低，散养户、中小养殖场规模大的特点。在此背景下，散养户、中小养殖场一般根据投产时的市场价格来安排生产，生猪价格上涨时，大家养猪积极性提高，开始选留母猪补栏，增加生猪饲养量。但由于母猪从出生选留为后备母猪到其能繁殖商品猪，并最终育肥出栏，这中间大约需要1年的时间，因此，当1年之后新一轮生猪大量出栏，造成供过于求，生猪市场价格开始下跌。当生猪市场价格跌至行业平均养殖成本以下时，散养户、中小养殖场出现亏损，开始处理、销售种猪、退出生猪饲养，在1年后，生猪供给

大量减少，价格从低位开始上涨。行业特点和生猪固有生长周期共同作用，形成了生猪市场价格的周期性波动。

2010 年至今，我国生猪价格变动趋势及历次猪周期的情况如下：



数据来源：iFind 数据库

根据上图可见，2009 年 6 月至 2021 年 10 月，我国完整经历了三轮猪周期，时间长度维持在 4 年一轮左右，各轮猪周期中价格处于上行阶段的时间如下：

单位：月

猪周期	上行阶段	上行时间
2009-2014 猪周期	2009 年 6 月至 2011 年 9 月	27
2014-2018 猪周期	2014 年 4 月至 2016 年 6 月	23
2018-2021 猪周期	2018 年 5 月至 2019 年 10 月	18
平均周期		22.67

由上表可知，过去的三轮猪周期中猪价整体上行的周期平均时长为 22.67 个月。2021 年 10 月以来我国生猪价格于 2022 年 10 月达到高位后续持续下降，尽管猪价曾于 2022 年下半年出现回暖，但整体来看仍然处于低迷状态，且低迷状态持续至 2024 年 5 月末。

若将 2021 年 10 月至 2024 年 5 月视为猪周期的一部分，2024 年 6 月开始生猪价格进入该轮猪周期的上行阶段并持续处于生猪养殖成本之上，截至本审核问询函出具日，市场价格处于生猪养殖成本之上持续的时间约为 5 个月。

(3) 2023 年下半年以来，我国饲料、玉米、豆粕等生猪养殖的原材料价格较 2023 年上半年和 2022 年整体呈下降趋势，有利于改善公司未来业绩水平

2023年下半年以来我国生猪饲料、玉米和豆粕等生猪养殖的原材料价格整体较2023年上半年和2022年呈现下降趋势，生猪养殖的饲料成本相应下降，有利于改善公司未来业绩水平。具体分析详见本审核问询函回复一(一)1(1)4。

(4) 行业内主要研究机构研究观点反映市场对未来生猪养殖行业持乐观态度

2024年6月以来，近期市场上主要研究机构对生猪养殖行业的预测情况如下：

序号	日期	研究机构	文章标题	主要预测内容
1	2024/6/2	国金证券	《农林牧渔行业周报：猪价趋势上行，积极布局养殖链机会》	“生猪产能已经处于2021年以来的低位，猪周期有望在下半年迎来反转，随着周期反转时间渐近，建议积极布局生猪板块的投资机会”
2	2024/6/2	天风证券	《农林牧渔行业2024年第21周周报：猪价持续新高，继续强调猪鸡景气大周期机会！》	“我们预计本轮已有产能去化幅度或足以支撑大周期反转。且随着行业猪企成本的持续优化，后续头均盈利有望持续放大。”
3	2024/6/3	东兴证券	《农林牧渔行业：周期拐点已现，企业盈利将持续兑现》	“随着生猪价格回升，养殖端盈利改善和预期增强，预计能繁母猪存栏去化将告一段落。从历史周期来看，能繁母猪产能去化8%以上已足以带来新一轮周期的上涨，我们判断本轮周期拐点已现”
4	2024/6/3	国投证券	《农林牧渔 产业情绪带动猪价快涨，看好下半年生猪养殖景气度》	“经历2023年养殖深度亏损和能繁母猪去化，看好2024年下半年猪价景气度，猪价右侧已开启”
5	2024/6/3	国海证券	《猪价持续上涨，重视低估值修复机会——农林牧渔行业周报》	“猪价迎来持续上行。从去年Q4仔猪价格暴跌下的低补栏导致当前出栏量开始收缩，以及近期出栏体重持续下降形式下猪价从弱稳到上涨，生猪供给收缩正愈演愈烈。根据涌益咨询的数据，6月2日猪价已上涨至17.9元/公斤，周期上行趋势已形成”
6	2024/6/10	国信证券	《农林牧渔2024年6月投资策略看好猪禽板块景气上行，推荐养殖链布局机遇》	“猪周期已进入右侧，看好下半年板块景气上行”
7	2024/6/10	开源证券	《农林牧渔经济回暖需求边际向好，猪周期反转主导肉类价格上行》	“本轮能繁存栏去化已至2021年以来相对低位，据我们测算，2024年8月后生猪供给将持续收缩且低于2023年同期，届时生猪消费向好叠加供给持续收缩，对猪价上涨形成较强支撑，猪周期反转强度有供需及情绪多维支撑。”
8	2024/6/17	国金证券	《农林牧渔行业周报：关注北方旱情影响，生猪价格中枢上行》	“从供需层面来看，下半年生猪供给将明显减少，而消费端在高温天气过去之后会逐步好转，生猪供需缺口的逐步体

序号	日期	研究机构	文章标题	主要预测内容
				现或带动猪价中枢上移。”
9	2024/6/17	东莞证券	《农林牧渔行业双周报：猪价与养殖盈利持续回升》	“生猪价格持续回升，养殖成本压力较去年有所下降，养殖盈利有望持续回升。”
10	2024/6/17	东海证券	《农林牧渔行业深度报告：新一轮猪周期开启，把握板块配置机会》	“随着前期产能去化的逐步兑现，预计2024年全年生猪价格将逐月回升，下半年猪价好于上半年。”
11	2024/7/8	国金证券	《农林牧渔行业周报：出栏均重持续下降，静待猪价上行》	“从产能数据推算，下半年生猪供给将明显减少，而消费端在高温天气过去之后会逐步好转，生猪供需缺口的逐步体现或带动猪价中枢上移。在生猪供给缺口持续放大的背景下，生猪价格有望趋势性上涨，短期调整不改上行趋势，猪价有望超市场预期。目前行业内有能力大量补充产能的主体较少，在行业高负债和低猪价预期的背景下，行业盈利的第一时间并无充沛现金补充产能，预计产能在低位会维持较长事件，从而拉长本轮周期持续的时间。”
12	2024/7/8	国信证券	《农林牧渔 2024 年 7 月投资策略：优质猪企 Q2 盈利预计扭亏，看好生猪下半年景气上行》	“需求方面，端午需求有所改善，本月屠宰量环比增加 7.39%，同比减少 10.33%。我们认为春节后猪价在压栏情绪下提前反映供需基本面，看好下半年板块景气上行。”
13	2024/7/12	开源证券	《供给实质收缩支撑猪价上行，生猪板块业绩兑现逐季增强》	“根据我们测算，2024 年 8 月后生猪需求边际向好，供给同比大幅收缩，猪价上行有强支撑，预计 2024H2 生猪板块业绩兑现能力逐季增强。”
14	2024/7/12	中原证券	《农林牧渔行业月报：生猪养殖盈利水平回升，618 期间宠物食品逆势增长》	“6 月上旬，猪价加速上行，全国生猪日均价涨至 19 元/kg，创 2022 年底以来新高。目前，前期能繁母猪产能去化逐步反应至生猪出栏层面，养殖端盈利水平全面回升，预计 2024 年下半年生猪供需关系有望发生逆转，进一步打开猪价反弹空间。”
15	2024/7/15	国海证券	《养殖景气度提升，业绩环比改善——农林牧渔行业周报》	“猪价迎来持续上行。从去年 Q4 仔猪价格暴跌下的低补栏导致当前出栏量开始收缩，以及近期出栏体重持续下降形式下猪价从弱稳到上涨，生猪供给收缩正愈演愈烈。根据涌益咨询的数据，近期猪价高位震荡，7 月以来生猪价格维持在 18 元/公斤以上，涨价趋势还在。”
16	2024/7/15	国金证券	《农林牧渔行业周报：猪企盈利环比改善，看好猪价上涨趋势》	“在生猪供给持续收缩的背景下，猪价在去库存的状态下持续上涨，目前行业整体压栏与二次育肥处于正常状态，随着供给端缺口的逐步体现，生猪价格有望中枢持续上行，看好生猪价格上涨的

序号	日期	研究机构	文章标题	主要预测内容
				高度与持续性。”
17	2024/7/15	国投证券	《农林牧渔行业周报：猪价易涨难跌，仔猪价持续下跌或传导能繁增长幅度趋缓》	“经历 2023 年养殖深度亏损和能繁母猪去化，产能去化幅度已足以支撑周期反转。今年一季度仍有产能去化，根据产能传导节奏，预期今年二季度至春节前供需趋紧，猪价将保持上涨趋势。猪周期右侧股价与猪价同步上涨，目前看来，周期右侧仍有空间。”
18	2024/7/16	天风证券	《生猪专题：猪周期到哪了？板块预期差在哪里？》	“今年猪价反转趋势明确，截至 7 月 16 日，全国生猪均价为 19.31 元/kg，随着供需剪刀差的持续放大，猪价上涨空间可观。另外行业补栏较为谨慎或有利于延长本轮猪周期景气时间。”
19	2024/7/23	国投证券	《农林牧渔行业周报：猪价淡季不淡，下半年供需偏紧仍可预期上涨空间》	“经历 2023 年养殖深度亏损和能繁母猪去化，产能去化幅度已足以支撑周期反转。今年一季度仍有产能去化，根据产能传导节奏，预期今年二季度至春节前供需趋紧，猪价将保持上涨趋势。猪周期右侧股价与猪价同步上涨，目前看来，周期右侧仍有空间”
20	2024/7/24	中邮证券	《农林牧渔行业报告：猪价强势，巴西鸡肉进口暂停》	“猪价易涨难跌，周期持续性强。本轮周期中，产能最大累计去化幅度为 9.2%，2024 年 4 月的产能最低点已低于上一轮。虽然疲弱的需求限制了猪价上涨的高度，但产能低位回升缓慢，供给相对紧张的格局或将维持较长时间。我们预计下半年猪价易涨难跌，且行业盈利持续时间或超市场预期。”
21	2024/8/12	国海证券	《农林牧渔行业周报：猪价中枢持续上移》	“猪价中枢持续上移。从去年 Q4 仔猪价格暴跌下的低补栏导致出栏量开始收缩，生猪供给收缩显著收缩，根据农业部数据，2024 年 6 月末能繁母猪同比下降 6%，猪价经过调整维持上涨趋势。进入 8 月猪价继续上涨，8 突破 21 元/公斤，理论上三季度会是缺口很明显的阶段，接下来涨价趋势还在，看好三季度猪价表现。”
22	2024/8/12	开源证券	《猪价开启快速上行，预计 2024Q4 生猪供给持续偏紧》	“猪价开启快速上行，预计 2024Q4 生猪供给持续偏紧供给实质收缩，猪价逐步进入加速上行阶段。据涌益咨询，2024 年 7 月全国生猪销售均价 18.94 元/公斤，环比+3.51%，同比+31.63%。”
23	2024/8/18	国信证券	《生猪行业产能维持低位，看好下半年猪禽景气上行》	“看好猪价下半年景气上行。生猪：本周商品猪价维持上涨。8 月 16 日生猪价格 21.07 元/公斤，环比上涨 1.94%。”
24	2024/9/8	太平洋证券	《农林牧渔周报（第 36 期）：猪价持续高位运行，粮价有望底部反转》	“猪价持续高位运行，养殖高盈利，重视板块的投资机会猪价持续高位运行。上周末，全国 22 省市生猪出厂价 19.93

序号	日期	研究机构	文章标题	主要预测内容
				元/公斤，周涨 0.44 元。”
25	2024/9/9	国联证券	《农林牧渔行业专题研究：生猪养殖行业扭亏为盈，宠物食品企业表现亮眼》	“分季度看，2024Q2 生猪养殖企业实现归母净利润 72.55 亿元，环比大幅扭亏。出栏量整体继续增长，养殖成本持续下降。2024H1 板块合计出栏生猪 7221.62 万头，同比增长 4.53%。自 2024Q2 猪价步入上涨周期，猪企养殖成本稳步下降，且下降趋势有望持续。”
26	2024/9/17	华鑫证券	《农林牧渔行业周报：短期猪价不改长期供需，关注低估值产能扩张企业》	“中秋猪价有所回落，预计 Q3 依然维持盈利周期。集团场补栏积极性显著强于散户，但全国整体补栏速度较慢。重点关注估值处于低位、产能持续扩张的生猪养殖企业。”
27	2024/9/21	华鑫证券	《农林牧渔行业周报：回购潮彰显行业发展信心，周期迭代淘汰末尾产能》	“生猪养殖板块处估值低位，新一轮股份回购表发展信心，股权激励助力公司长期良性发展。”

由上表可知，行业内主要研究机构看好本次生猪价格的上涨行情，主要研究机构对于当前生猪价格保较长时间的上涨趋势保持乐观。

综上所述，结合 2024 年 5 月下旬以来我国生猪市场价格持续回升、2023 年下半年以来我国玉米和豆粕等市场价格持续下降，有利于改善公司未来业绩水平，行业内主要研究机构也看好本次生猪价格的上涨行情。

(5) 随着公司生猪养殖板块布局逐步完善、生猪市场回暖，公司运营效率有望进一步升高

近年来，公司持续推动“生猪全产业链一体化”发展战略的实施，积极布局生猪养殖业务，公司投资较大资金发展生猪养殖业务，为满足发展生猪养殖业务的资金需求，公司相应增加了银行贷款等债务融资规模。未来，随着公司产业链布局的逐步完善、以及本次募集资金的到位，公司的投资需求有望放缓，同时，随着公司经营业绩的逐步好转，公司自身经营积累有望进一步增厚，财务费用支出有望减少。

3. 公司已在募集说明书中充分披露了生猪价格波动、生物资产减值以及未来业绩下降的风险

针对生猪价格波动、生物资产减值以及未来业绩下降的风险，公司已在募集说明书“重大事项提示”之“一、重大风险提示”之“（一）猪周期导致生猪价格波动的风险及业绩下降的风险”中进行了充分披露，具体如下：

“（一）猪周期导致生猪价格波动及业绩下降的风险

生猪既是公司生猪养殖业务的主要产品，又是公司屠宰业务的主要原材料。近年来，我国生猪价格受市场供求关系、动物疫病及农业政策等因素的影响波动较大，呈现周期性特征。2015年以来，全国生猪价格大致经历了如下周期性波动：2015年及2016年上半年为生猪价格的上涨阶段，2016年下半年生猪价格开始震荡下行，年底出现较为明显的反弹；2017年、2018年上半年生猪价格整体处于周期的下降阶段；2018年6月后，生猪价格有所反弹，但后续受到2018年8月爆发的非洲猪瘟疫病的影响，生猪价格再次下降，并在2019年2月初达到低点；2019年2月中旬后，因非洲猪瘟疫病扩散致使我国生猪产能受损严重，我国生猪价格开始快速上涨至2019年末；2020年全年我国生猪价格处于高位震荡期；2021年开始，随着生猪产能的释放，市场生猪供应增长，我国生猪价格开始大幅下降，在2022年4月达到低点；2022年4月后，因前期能繁母猪产能去化效果兑现，生猪价格快速上涨，在2022年10月达到高点后回落。

我国生猪养殖行业集中度较低的特点以及生猪固有生长周期共同决定了生猪市场价格的周期性波动。报告期内，公司的净利润分别为-24,684.47万元、12,506.19万元、-65,037.99万元和5,637.19万元，生猪价格的波动会对公司经营业绩产生重大影响。报告期内，公司生猪养殖规模持续扩大，生猪产能快速扩张。如果生猪价格未来持续低迷或继续下滑，将会对公司的盈利水平造成重大不利影响，从而引致公司未来盈利大幅下降、甚至亏损等风险。

生猪价格的周期性波动不仅影响公司生猪销售价格，对公司的生产性生物资产和消耗性生物资产的减值计提也有较大影响。公司生产性生物资产主要为种猪、种鸡，消耗性生物资产主要包括商品猪和肉鸡。生物资产（含消耗性生物资产与生产性生物资产）的可变现净值易受畜禽市场价格波动的影响。根据会计准则，资产负债表日账面成本高于其可变现净值的，公司需计提存货跌价准备或生产性生物资产减值损失，计入当期损益。

报告期内，公司对消耗性生物资产计提的减值损失分别为13,844.34万元、4,392.57万元、14,823.84万元和481.92万元，公司对生产性生物资产计提的减值损失分别为5,972.09万元、0万元、0万元和0万元。报告期内公司生物资产减值损失对经营业绩的影响情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
消耗性生物资产减值损失	481.92	14,823.84	4,392.57	13,844.34
生产性生物资产减值损失				5,972.09
净利润	5,637.19	-65,037.99	12,506.19	-24,684.47

由上表可知，生物资产减值损失计提对公司经营业绩存在重大影响。未来若生猪、肉鸡等价格大幅下滑或长时间处于低位、公司发生大规模疫病、公司成本管理不善等不利情况，将导致公司存在计提较大金额的消耗性生物资产和生产性生物资产减值损失的风险，从而对公司盈利情况产生重大不利影响。

综上，如果出现生猪价格持续低迷或大幅下滑、发生重大疫病、发生重大食品安全问题、公司资金管理不善等不利情况，公司本次向特定对象发行股票的上市当年及未来的盈利状况可能受到重大不利影响，可能出现公司本次向特定对象发行股票上市当年营业利润较上一年度下滑 50%以上甚至上市当年即亏损的风险。”

(二) 结合报告期内前五大客户及供应商中自然人逐年变化情况，说明自然人的具体情况、合作年限、合作原因、交易定价模式、是否具备相应资质及履约能力，相关交易是否具有商业实质，是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高存在关联关系

1. 公司存在自然人客户及供应商，符合生猪屠宰、养殖行业特征，与同行业上市公司经营模式不存在差异，具有合理性

(1) 公司存在自然人客户符合行业特征

报告期内，公司存在自然人客户交易是受生猪养殖、畜禽行业生鲜肉类的销售模式所决定，具有合理性。

我国生鲜猪、禽肉主要通过各地农贸市场个体经营者、超市等终端零售渠道向最终消费者进行零售，终端零售渠道数量较多，且分布较为分散。由于当地自然人鲜肉批发商户长期在本地市场从事肉品批发销售，拥有丰富的区域市场终端零售渠道资源，能快速获取并汇总当终端零售渠道，因此主要由当地自然人鲜肉批发商户向屠宰厂进行统一采购再批发到各个终端零售摊位。基于上述市场模式，公司为快速销售拓展市场，积极与各地自然人鲜肉批发商形成了较为稳定和良好的合作关系，通过上述自然人鲜肉批发商向下游销售生鲜产品。

因此，报告期内公司存在自然人客户交易具有合理性。

(2) 同行业可比上市公司自然人客户交易情况

同行业可比上市公司自然人客户的销售占比情况如下：

公司名称	主营业务	自然人客户交易情况
牧原股份	生猪的养殖销售、生猪屠宰	2020年、2021年和2022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%、57.87%和51.47%
新五丰 (天心种业)	生猪养殖、肉品销售、饲料加工	2020年、2021年、2022年1-7月和2023年，天心种业对自然人客户的销售金额占营业收入的比例分别为46.18%、53.36%、65.58%和50.15%
巨星农牧	生猪养殖及饲料生产和销售	2018年、2019年、2020年和2021年1-6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%。
龙大美食	生猪养殖、生猪屠宰和肉制品加工	2017年、2018年和2019年1-9月，龙大美食控股子公司中和盛杰肉制品销售自然人客户收入占比分别为76.17%、66.97%和62.83%
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	2018年、2019年和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%和51.02%
立华股份	黄羽肉鸡、生猪以及肉鹅养殖、屠宰	2017年和2018年1-6月，立华股份生猪业务自然人客户收入占生猪业务收入的比例分别为65.93%和69.78%

数据来源：上市公司公开披露信息

由上表可知，同行业可比上市公司也存在自然人客户的情形，公司存在自然人客户的情况符合行业特征。

(3) 公司存在自然人供应商符合行业特征

报告期内，公司存在自然人供应商交易是受生猪养殖、畜禽行业销售模式所决定，具有合理性。

首先，生猪养殖行业中，我国标准化、规模化养殖程度较低，长久以来，散养户、中小规模养殖场占据主导地位。根据中国畜牧兽医年鉴数据，2022年，年出栏数1-49头养殖户数达17,982,140户，占比为93.35%。由于散养户、中小规模养殖场的养殖规模偏小，我国生猪养殖以自然人为主。

其次，猪肉、禽肉是我国居民主要的肉类消费品，市场需求庞大。生猪养殖、畜禽养殖下游屠宰加工企业的屠宰能力一般都较大，而由于我国标准化、规模化养殖程度较低，国内养殖规模较大的生猪养殖企业、活禽养殖企业较少，无法满足大型屠宰及肉食品加工企业的采购需要，所以规模较大的屠宰加工企业通常通过相对稳定的生猪经纪人、禽类经纪人群体来获得稳定货源。生猪经纪人、禽类经纪人具有较为丰富的生猪运输协调能力、市场供求信息 and 供应商及客户资源，长期活跃于养殖农户、养殖企业与屠宰加工企业之间，形成了养殖户—生猪经纪人（禽类经纪人）—屠宰企业之间的联动作用。生猪经纪人、禽类经纪人一般以自然人名义为主。

因此，公司向自然人采购生猪、活禽具有合理性。

(4) 同行业可比上市公司自然人供应商交易情况

同行业可比上市公司自然人供应商占比情况如下：

公司名称	主营业务	自然人供应商交易情况
得利斯	生猪屠宰，冷却肉及冷冻肉生产销售	2017年、2018年、2019年和2020年1-9月，生猪采购中自然人供应商交易金额占比分别为100%、98.96%、98.29%和90.22%
龙大美食	生猪养殖、生猪屠宰和肉制品加工	2011年、2012年和2013年，生猪采购中自然人供应商交易金额占比分别为94.77%、87.63%和87.95%
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	2017年、2018年、2019年和2020年，向个体供应商采购金额占采购总额的比例分别为24.37%、18.54%、18.39%和16.42%

数据来源：上市公司公开披露信息。

根据上表可见，同行业可比上市公司也存在自然人供应商的情形，公司存在自然人供应商的情况符合行业特征。

综上，公司存在自然人客户及供应商符合行业特征，与同行业可比上市公司情况不存在明显差异，具有合理性。

2. 报告期内前五大客户及供应商中自然人的情况

(1) 报告期内前五大客户中自然人的情况

1) 报告期内前五大客户中自然人逐年变化情况

报告期内，公司与前五大客户中自然人的交易情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	主要销售内容	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度	变动情况
			销售额	销售额	销售额	销售额	
1	凌金芳	猪肉及副产品	9,575.02	9,188.27	14,769.69	311.7	报告期内持续合作
2	付海勇	猪肉及副产品	7,306.77	8,946.79	13,324.61	9,315.80	报告期内持续合作
3	程卫亚	猪肉及副产品	5,551.53	6,900.79	8,139.56	15,232.39	报告期内持续合作
4	李巧玲	猪肉及副产品			12,937.02	11,652.06	报告期内停止合作
5	杨明	猪肉及副产品	2,100.04	6,095.76	10,877.69	7,612.63	报告期内持续合作
6	楼云英	猪肉及副产品	2,856.23	4,980.73	6,613.50	8,838.68	报告期内持续合作
7	陈兆龙	猪肉及副产品	7,185.16	8,859.23	5,805.94	64.09	报告期内持续合作
合计			34,574.75	44,971.57	72,468.01	53,027.35	
自然人客户总销售额			509,886.58	665,352.83	733,647.99	629,894.02	
占营业收入比例			78.63%	77.56%	77.62%	75.51%	

由上表可知,报告期内,公司自然人客户销售收入占营业收入整体保持稳定,前五大客户中的自然人客户中除李巧玲因其自身经营策略变化原因与公司逐步停止合作外,其余自然人客户均保持稳定合作。

2) 报告期内前五大客户中自然人的具体情况、合作年限、交易定价模式
报告期内,公司与前五大客户中自然人的合作情况如下:

序号	客户名称	开始合作时间	合作年限	合作区域	交易定价模式
1	凌金芳	2019年	6年	苏州市及周边地区	根据生鲜猪肉市场行情协商确定
2	付海勇	2012年	13年	丽水市及周边地区	根据生鲜猪肉市场行情协商确定
3	程卫亚 [注]	2012年	13年	义乌市及周边地区	根据生鲜猪肉市场行情协商确定
4	李巧玲	2021年	2年(2021年至2022年)	台州市及周边地区	根据生鲜猪肉市场行情协商确定
5	杨明	2020年	5年	杭州市及周边地区	根据生鲜猪肉市场行情协商确定
6	楼云英	2018年	7年	义乌市及周边地区	根据生鲜猪肉市场行情协商确定
7	陈兆龙	2019年	6年	义乌市及周边地区	根据生鲜猪肉市场行情协商确定

[注]程卫亚本人和公司于2020年开始合作,截至本问询函回复出具日,合作近5年。2020年之前,其父亲程龙超直接与公司合作,2020年后,完全由其子程卫亚继承与公司的合作关系

3) 报告期内前五大客户中自然人的合作背景、合作原因

① 凌金芳

凌金芳从事生鲜猪肉销售有20余年,主要销售区域为苏州市及周边地区的个体商户、批发市场、超市等。公司为拓展当地周边的终端市场,于2019年开始与凌金芳接触并确定合作意向,报告期内合作较为稳定。

② 付海勇

付海勇从事生鲜猪肉销售有30余年,主要销售区域为丽水市及周边地区的个体商户、超市、配送中心等。公司为拓展当地周边的终端市场,于2012年之前与付海勇接触并确定合作意向,报告期内公司与付海勇合作较为稳定。

③ 程卫亚

程卫亚从1993年开始从事生鲜猪肉销售,已有30余年,主要销售区域为义乌市及周边地区的个体商户、企事业单位、学校等。程龙超系程卫亚父亲,两者

均从事与生鲜猪肉销售业务，2012年之前公司为拓展当地周边的终端市场与程龙超进行合作，2020年之后由程卫亚接替其父亲程龙超继续与公司进行合作，公司不再与程龙超直接合作。报告期内公司与程卫亚合作较为稳定。

④ 李巧玲

李巧玲从事生鲜猪肉销售有20余年，主要销售区域为台州市及周边地区的个体商户、超市等。公司为拓展当地周边的终端市场，于2021年开始与李巧玲接触并确定合作意向。2023年后李巧玲由于个人经营策略变化，开始由原有直接购买生鲜肉后销售的模式，转变为与人合伙自行购买生猪、寻找屠宰厂代宰后销售生鲜肉模式，因此逐渐停止向公司采购生鲜猪肉。

⑤ 杨明

杨明从事生鲜猪肉销售有近20年，主要销售区域为杭州市及周边地区的个体商户、超市、配送中心等。公司为拓展当地周边的终端市场，于2020年开始与杨明接触并确定合作意向，报告期内合作较为稳定。

⑥ 楼云英

楼云英从事生鲜猪肉销售有20余年，主要销售区域为义乌市及周边地区的个体商户、超市、配送中心等。公司为拓展当地周边的终端市场，于2018年开始与楼云英接触并确定合作意向，报告期内合作较为稳定。

⑦ 陈兆龙

陈兆龙从事生鲜猪肉销售多年，主要销售区域为义乌市及周边地区的个体商户、超市、肉铺等。公司为拓展当地周边的终端市场，于2019年开始与陈兆龙接触并确定合作意向，报告期内合作较为稳定。

综上，公司报告期内前五大客户中自然人均从事生鲜猪肉销售多年，在当地具有较为稳定的销售渠道，公司为拓展当地周边的终端市场与自然人客户建立合作关系，具有合理性。

(2) 报告期内前五大供应商中自然人的情况

1) 报告期内前五大供应商中自然人逐年变化情况

报告期内，公司与前五大供应商中自然人的交易情况如下：

单位：万元

序号	供应 商名	主要 采购	2024年1-9 月	2023年度	2022年度	2021年度	变动情况
----	----------	----------	---------------	--------	--------	--------	------

			采购额	采购额	采购额	采购额	
1	孙建荣	生猪	15,774.04	21,901.04	19,620.60	51.75	报告期内持续合作
2	郑伙荣	生猪	8,340.14	12,617.43	36,548.83	3,394.78	报告期内持续合作
3	朱光东	生猪		27.08	265.50	44,605.43	报告期内逐渐停止合作
4	王雪	生猪		558.43		21,517.60	报告期内逐渐停止合作
5	张宫田	生猪				19,305.54	报告期内逐渐停止合作
6	王世梅	生猪	1,977.86	643.89	950.39	18,604.41	报告期内生猪采购量整体有所下降
合计			26,092.04	35,747.87	57,385.32	107,479.51	
自然人供应商采购额			90,456.84	213,159.95	551,771.15	607,719.53	
占采购总额比例			15.23%	25.96%	65.09%	71.37%	

注：孙建荣交易金额包括孙建荣个人及其控制的余江县牧科生猪养殖专业合作社；郑伙荣交易金额包括郑伙荣个人及其控制的上饶市绿农农业发展有限公司；王世梅交易金额包括王世梅个人及其控制的临沂金禹牲畜购销有限公司；自然人供应商采购额包括孙建荣、郑伙荣及王世梅控制的法人主体

由上表可知，报告期内，前五大供应商中自然人采购金额持续下降，与公司向自然人采购金额占总体采购金额比例的变动趋势一致，主要系：（1）随着外出务工等机会成本的增加以及环保监管等因素的影响，以及疫病的影响，散养户退出明显，国内生猪养殖标准化、规模化的程度持续提升，公司也增加了向规模化养殖企业的采购金额和采购比例；（2）报告期内，公司持续投资建设规模化猪场，大力布局生猪养殖业务，提高公司屠宰加工业务原料的自给率，为公司屠宰加工业务提供了保障，公司生猪内供比例不断提高，公司也相应减少了生猪自然人供应商的采购金额。（3）公司为保障生猪供应的稳定性，逐步减少向自然人采购的规模，转而向大中型企业采购生猪。

2) 报告期内前五大供应商中自然人的具体情况、合作年限、交易定价模式
报告期内，公司与前五大供应商中自然人的合作情况如下：

序号	供应商名称	开始合作时间	合作年限	合作区域	交易定价模式
1	孙建荣	2021年	4年	江西省等地	根据生猪市场行情协商确定
2	郑伙荣	2021年	4年	江西省等地	根据生猪市场行情协商确定

3	朱光东	2020 年	4 年（2020 年至 2023 年）	山西省等地	根据生猪市场行情协商确定
4	王雪	2020 年	3 年（2020 年、2021 年和 2023 年）	东北、华北等地	根据生猪市场行情协商确定
5	张宫田	2020 年	2 年（2020 年和 2021 年）	东北、华北等地	根据生猪市场行情协商确定
6	王世梅	2018 年	7 年	山东省等地	根据生猪市场行情协商确定

3) 报告期内前五大供应商中自然人的合作背景、合作原因

① 孙建荣

孙建荣从事生猪经销多年，报告期内孙建荣通过本人及其控制的余江县牧科生猪养殖专业合作社与公司开展合作。2022 年以来，由于南方养殖场规模扩大和南方区域价格优势增强，公司采购生猪的区域选择逐渐从北方向南方转移。孙建荣系江西省地区的生猪经纪人，公司为拓展生猪供应商于 2021 年开始与孙建荣接触，2022 年开始大规模合作，报告期内合作较为稳定。

② 郑伙荣

郑伙荣从事生猪经销多年，报告期内郑伙荣通过本人及其控制的上饶市绿农农业发展有限公司与公司开展合作。2022 年以来，由于公司寻求新的南方生猪供应点，而郑伙荣系江西省地区的生猪经纪人，双方展开大规模合作，报告期内合作较为稳定。

③ 朱光东

朱光东从事生猪经销多年，系山西省地区的生猪经纪人。公司于 2020 年开始与朱光东合作，2021 年由于浙江地区猪瘟严重且北方区域生猪采购价格优势明显，公司向朱光东采购生猪量大幅上升。2022 年以后由于南方养殖场规模扩大和北方区域价格优势减弱，公司与朱光东交易量大幅回落。

④ 王雪

王雪从事生猪经销多年，系东北、华北等地的生猪经纪人。公司于 2020 年开始与王雪合作，2021 年由于浙江地区猪瘟严重且北方区域生猪采购价格优势明显，公司向王雪采购生猪量大幅上升。2022 年以后由于南方养殖场规模扩大和北方区域价格优势减弱，公司与王雪交易量大幅回落，逐渐停止合作。

⑤ 张宫田

张宫田从事生猪经销多年，系东北、华北等地的生猪经纪人。公司于 2020

年开始与张宫田合作，2021年由于浙江地区猪瘟严重且北方区域生猪采购价格优势明显，公司向张宫田采购生猪量大幅上升。2022年以后由于南方养殖场规模扩大和北方区域价格优势减弱，公司与张宫田交易量大幅回落，逐渐停止合作。

⑥ 王世梅

王世梅从事生猪经销多年，系山东等地的生猪经纪人。公司于2018年开始与王世梅合作，2021年由于浙江地区猪瘟严重且北方区域生猪采购价格优势明显，公司向王世梅采购生猪量大幅上升。2022年以后由于南方养殖场规模扩大和北方区域价格优势减弱，公司与王世梅交易量有所下降。2023年开始，公司仅与王世梅控制的临沂金禹牲畜购销有限公司，有少量的采购交易。

综上，公司报告期内前五大供应商中自然人均从事生猪经销多年，在当地具有较为稳定的生猪来源，公司为稳定供给与自然人供应商进行合作，具有合理性。报告期内前五大供应商中自然人采购占比整体降低主要受行业规模化程度加深以及公司经营策略调整所致，具体到个体自然人的变化，主要与南北区域生猪采购价格变化导致公司采购政策调整有关，具有合理性。

3. 是否具备相应资质及履约能力，相关交易是否具有商业实质

经查阅公司与报告期内前五大客户和供应商中自然人的购销合同、对公司报告期内前五大客户和供应商中自然人进行实地走访、对公司报告期内前五大客户和供应商中自然人发送询证函等，核查情况如下：（1）公司与报告期内前五大客户和供应商中自然人的交易价格根据生猪和生鲜猪肉的市场行情协商确定，交易价格公允合理；（2）公司与报告期内前五大客户中自然人交易采用先款后货的结算方式为主，针对个别合作稳定、资质良好的客户，公司会综合交易规模、双方谈判情况等因素，适当给与60-90天的账期。报告各期，公司与前五大自然人的所有货款均正常收回；公司与报告期内前五大供应商中自然人交易主要采用先货后款的结算方式，公司于生猪收购后的3-7个工作日内根据屠宰率、肉品等级一次性支付货款，报告期内付款情况正常。

结合上述核查和报告期内前五大客户及供应商中自然人的从业背景、与公司的合作年限等信息可知，前述自然人均具备相应的资质及履约能力，相关交易具有真实的商业实质。

4. 是否与公司及其控股股东、实际控制人、董监高存在关联关系

经查阅董监高调查表、无关联关系声明函等，报告期内前五大客户和供应商

中自然人与公司及其控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系或者其他利益关系，报告期内前五大客户和供应商中自然人基本情况、与公司的合作背景详见本审核问询函一(二)2之说明。

(三) 与自然人客户或供应商发生交易时的资金收付流程及具体会计处理，会计处理是否符合会计准则的相关规定

1. 自然人客户主要采取先款后货的货款结算模式，对部分优质客户给予一定的信用政策，公司结合客户信用额度、结算金额通过银行账户收款，并进行相应的会计处理，待货物交付后会计处理符合准则的相关规定

公司生鲜猪肉、生鲜禽肉销售模式以区域经销形式为主，其他销售模式为辅，受所处行业销售模式特点决定，自然人客户占比较高，自然人客户一般采用先款后货的货款结算模式。

针对与自然人客户的交易，公司制定了《销售作业流程》《应收账款管理规范及考核办法》《货币资金管理规范及考核办法》等内控管理制度，并严格执行。

通常来说，公司与自然人客户的交易分为如下几个步骤：

(1) 自然人客户分类管理

公司根据年度预计交易量，历史合作情况及自然人客户资信情况对部分优质大客户给予一定的信用政策，针对一般自然人客户，公司通常要求自然人先付款后提货。

(2) 订单生成

公司自然人客户每日收集、汇总销售区域内客户的次日需求信息，制作生鲜猪肉订购明细单，生成客户订单汇总表。

(3) 售价确认及货款支付

公司销售主管每日根据区域市场行情制定次日生鲜猪肉销售价格，经过销售部门相关负责人、财务人员和事业部负责人审批后，录入 ERP 系统。销售人员获取客户采购需求后，根据 ERP 系统中的销售价格计算得出客户购买产品的总价款并告知客户。客户根据双方约定的结算政策将货款汇（存）入指定公司银行账户，公司 ERP 系统根据银行到账信息自动确认该客户的付款。

(4) 订单排产

公司销售内勤每日根据销售订单数据、客户货款支付情况及客户信用政策等情况进行审核销售订单并转化为生产计划单，核对无误后开始生产，发货组根据

订单汇总表安排生鲜猪肉配送工作。

(5) 配送货物、申报税务和开具发票

公司根据客户订单和客户的付款情况等，组织发货，自然人客户收到货物后，取得客户签收单据，确认收入。公司根据实际交易金额，在增值税申报系统中填报信息，并开具发票。

公司结合上述销售业务流程，根据企业会计准则的相关规定，对销售收款制定了相应的会计处理方法。公司通过客户二级明细核算对应客户收款及收入确认情况，具体会计处理如下：

(1) 公司收货款时：

借：银行存款

贷：应收账款—XX 客户

(2) 公司结合客户付款情况以及信用政策等，组织发货，客户签收货物确认收入：

借：应收账款—XX 客户

贷：主营业务收入

贷：应交税费—应交增值税—销项税额

(3) 月末与客户的往来款项余额确认及转列

月末，确认相应客户应收账款余额与信用政策是否一致，总账结合应收账款余额是否存在贷方余额，将贷方余额对应的预收货款部分在资产负债表中合同负债及其他流动负债（对应销项税）科目列报。

综上，公司根据与自然人客户的交易情况制定了相应的信用政策及资金收款流程并采用银行对公账户收款，结合客户收款及业务流程制定了相应的会计处理，会计处理符合企业会计准则的相关规定。

2. 公司向自然人供应商采购货物，经过磅、质检、品控扣款后生成采购结算单并通过公司银行账户支付货款，结合资金支付、业务流程进行相应会计处理，会计处理符合准则的相关规定

针对与自然人供应商的交易，公司制定了《采购作业流程》《预付款管理标准》等内控管理制度，并严格执行。报告期内，随着生猪养殖行业规模化发展及公司生猪养殖规模扩大，公司向自然人采购金额逐年下降。

通常来说，公司与自然人的采购交易分为如下几个步骤：

(1) 采购计划制定及货款支付

公司按照每日的生产计划制定采购计划，按照采购计划向供应商下订单，根据与供应商约定的付款方式，通过公司银行账户支付相应的采购预付款。

(2) 商品签收及结算

生猪和活禽运输至公司后，公司对生猪和活禽进行过磅及质检，根据实际入库重量、单价及品控扣款生成采购结算单，后依据采购结算单开具发票及货款结算。其中，对自然人采购生猪和活禽的，通常公司根据采购结算单上的金额开具农产品收购发票或由自然人从税务局代开发票，核定扣除相关进项税。

公司结合采购业务流程，根据企业会计准则的相关规定，对采购付款制定了相应的会计处理方法，公司通过供应商二级明细核算对应供应商资金支付及采购确认，具体如下：

(1) 生产销售订单并支付货款时：

借：应付账款--XX 供应商

贷：银行存款

(2) 在收到货物后对货物进行暂估：

借：原材料

贷：应付账款-暂估--XX 供应商

(3) 若暂估与实际结算金额存在差异，根据结算单及发票对暂估及预付款转销，并调整暂估差异：

借：应付账款-暂估--XX 供应商

借：应交税费-应交增值税-进项税额

借/贷：原材料

贷：应付账款--XX 供应商

(4) 月末与客户的往来款项余额确认及转列

月末，公司结合供货商对应的应付账款余额、应付账款--暂估余额及采购确认情况，核对是否存在异常情况，同时汇总供应商应付账款科目存在的借方余额，将应付账款科目的借方余额，即预付货款部分在资产负债表中预付账款科目列报。

综上，公司结合与自然人供应商发生交易时的采购及资金付款流程，制定了相应的会计处理方法，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

(四) 2024 年第一季度向华统集团大额采购的具体原因及合理性，交易价格

是否公允，是否履行必要的决策程序，结合现有业务的关联交易情况，说明本次募投项目是否新增关联交易，如是，结合新增关联交易的原因及合理性、关联交易的定价及公允性等，说明是否属于显失公平的情况，是否对公司生产经营的独立性产生重大不利影响

1. 公司向华统集团采购具有合理性，价格公允且已履行必要决策程序

公司主要原材料包括生猪、饲料、玉米及豆粕等，其中，玉米及豆粕等原材料主要用于饲料生产。2024年1-9月，公司向华统集团采购玉米、大麦等饲料用粮，经加工成饲料后，供应给公司的生猪养殖场，用于养殖生猪。公司与华统集团之间的交易构成关联交易，该关联交易具有合理性；该关联交易价格具备公允性，该关联交易已履行了必要的决策程序。具体分析如下：

(1) 公司向华统集团采购主要用于生猪饲料生产，具有合理性

由于我国人口基数较大，肉、蛋、奶和水产品等消费量巨大，我国自产的粮食难以满足饲料用粮的需求。因此，我国饲料用粮高度依赖于进口。但是，饲料用粮的进口需要专门的进出口渠道和专业的管理团队，并实施配额制管理，公司本身不具备直接进出口的相关渠道和资源，而华统集团拥有相应的进出口渠道、专业的管理团队和成熟的采购经验，能够在中亚地区稳定进口玉米、大麦、小麦粉等饲料原材料。此外，相比国内生产的饲料原料，中亚地区生产的饲料原料蛋白含量较高、质量较好，加之华统集团报价公允、供应及时，故公司报告期内向华统集团进口的玉米、大麦、小麦粉等饲料原材料。

对于养殖企业来说，饲料是其日常需要稳定消耗的原材料，其稳定的供应对于公司生猪生产的稳定性具有重要意义。公司与中粮集团有限公司、浙江省粮食集团有限公司、浙江省仙居县粮食收储有限公司和益海嘉里金龙鱼食品集团股份有限公司等多家供应商保持长期合作，从2023年开始增加了华统集团作为供应商，以保证原材料供应的持续稳定。公司向华统集团采购的玉米、大麦等原材料均为大宗交易品类，市场上有较为充足的供应渠道，并不依赖于华统集团。华统集团作为公司的关联方，具备较好的资金实力，能较为高效、及时的响应公司的各类采购需求，增加了公司饲料原材料供应链的稳定性。因此，公司从华统集团采购部分原材料，具有合理性。

(2) 公司向华统集团采购饲料用粮的价格按市场原则协商确定，作价公允

公司于2023年开始向华统集团采购饲料用粮，采购价格按市场原则协商确

定，作价公允。

1) 华统集团向公司销售饲料用粮与向其他第三方销售饲料用粮的平均价格对比，具有公允性

报告期内（实际产生交易区间为 2023 年至今），华统集团向公司销售饲料用粮的平均价格与向其他第三方销售饲料用粮的平均价格对比如下：

单位：万元/吨

项目	华统集团向公司销售价格（不含税）	华统集团向第三方销售价格（不含税）	差异率
玉米	0.2567	0.2451	4.73%
大麦	0.2182	0.2000	9.09%
麦麸	0.2042	0.2192	-6.83%
小麦粉	0.2397	0.2450	-2.17%

由上表可知，报告期内华统集团向公司销售饲料用粮的平均价格与向其他第三方销售饲料用粮的平均价格不存在显著差异，平均价格略有差异主要原因系在饲料用粮市场价格都出现趋势性变动的大背景下，公司和其他第三方向华统集团采购的时间节点存在差异，不同时间点的饲料用粮价格有所波动所致。具体分析如下：

① 玉米售价差异分析

从整体市场情况看，玉米市场价格在 2023 年 9 月以来持续下降。华统集团向公司销售玉米订单签订时间主要分布在 2023 年第四季度，而其自向外部第三方销售的订单主要集中在 2024 年第二季度和第三季度，因此华统集团向公司销售玉米的平均价格略高于向第三方销售价格。

② 大麦售价差异分析

从整体市场情况看，大麦市场价格在 2023 年以来整体呈下降趋势，华统集团从 2023 年开始向华统股份公司销售大麦，而其从 2024 年开始向第三方销售大麦。因此，华统集团向公司销售大麦的平均价格略高于向第三方销售价格。

③ 麦麸售价差异分析

2023 年以来，麦麸市场价格整体呈下降趋势。由于华统集团向公司销售麦麸分布在 2023 年至 2024 年 9 月，而报告期内，华统集团向其他第三方销售麦麸和小麦粉主要分布在 2024 年 1-6 月。因此，华统集团向公司销售价格略低于向

其他第三方销售价格。

④ 小麦粉售价差异分析

报告期内，华统集团向华统股份销售小麦粉均价略低于向其他第三方销售价格，主要系华统集团向公司销售小麦粉数量大于向其他第三方，且运送区域较为集中。因此，华统集团向公司销售价格略低于其他第三方价格。

整体而言，华统集团向公司销售价格与向第三方销售价格差异较小，存在部分差异的主要原因与粮食市场的价格走势变动及交易时间相关。

2) 华统股份向华统集团采购原粮价格与大宗交易价格对比具有公允性

公司采购的玉米、大麦、麦麸、小麦粉为大宗交易原材料，有比较公开的市场价格，公司的采购价格与公开市场价格无明显差异。按照公司的采购流程，采购时需多家供应商参与报价，以市场化原则确定供应商。公司的采购发生在不同时间，由于市场价格是动态的，选择报告期内公司集中采购的 2 个时间点与同一时间同类原材料的公开市场价格进行对比，具体情况如下表：

单位：万元/吨

项目	对比时间点	大宗价格	华统股份 采购价格	差异率
玉米	2023 年 12 月	0.28	0.28	1.07%
	2023 年 11 月	0.29	0.28	2.77%
大麦	2024 年 7 月	0.23	0.23	-1.11%
	2024 年 6 月	0.22	0.23	-3.78%
麦麸	2023 年 9 月	0.23	0.23	1.32%
	2024 年 6 月	0.17	0.17	-0.58%

注：公司进口小麦粉为小麦和小麦麸混合粗加工的兽用产品，无相同产品公开市场价格，最近一年一期公司向华统集团采购小麦粉金额占公司营业成本比例为 0.64%，整体较小，因此未对比小麦粉的价格

由上表可知，公司向华统集团采购价格与同一时间相同或类似产品公开市场价格差异较小，具有公允性。

综上，公司与华统集团之间的关联交易具有公允性。

(3) 公司与华统集团之间的关联交易已履行必要的审批程序和信息披露义务

公司向华统集团采购饲料用粮事项,已经由公司第四届董事会第二十九次会议、第四届董事会第三十二次会议、第四届董事会第三十七次会议决议和第五届董事会第三次会议、第四届监事会第二十三次会议、第四届监事会第二十五次会议、第四届监事会第三十次会议、第五届监事会第三次会议、2023年第三次临时股东大会和2024年第一次临时股东大会审议通过,独立董事以及持续督导保荐机构均发表了意见。

综上,报告期内,公司与华统集团之间的关联交易已经过公司董事会、股东大会审议,并履行了信息披露义务,符合《公司法》《深圳证券交易所股票上市规则》等法律法规的要求。

(4)公司向华统集团采购饲料用粮系公司正常生产经营业务所需,且采购金额占营业成本比例较小,对公司的财务状况和经营成果影响较小,不存在损害公司及其他非关联股东利益的情况,不影响公司生产经营的独立性

公司已建立了健全的法人治理结构和完善的内部控制制度,具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力,在生产、销售、采购、研发、服务以及资金方面不依赖控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。

公司向华统集团采购饲料用粮系公司正常生产经营业务所需。报告期各期,公司向华统集团采购饲料用粮的金额占营业成本比例分别为0%、0%、1.96%和4.32%,所占比例较小,故对公司的财务状况和经营成果影响较小。且关联交易价格公允,故不存在损害公司及其他非关联股东利益的情况,也不影响公司生产经营的独立性。

2. 本次募投项目不直接新增关联交易

本次向特定对象发行股票的募集资金总额不超过160,000.00万元(含本数),募集资金扣除发行费用后将用于绩溪华统一体化养猪场项目、莲都华统核心种猪场项目和年产18万吨高档畜禽饲料项目的建设,本次募投项目建设完成后,将增加公司的种猪、商品猪养殖产能及饲料产能。其中,莲都华统核心种猪场主要为公司补足养殖板块中核心种猪养殖的猪场的空白,进一步搭建育种体系;绩溪一体化养殖场项目主要用于为公司屠宰场提供生猪;年产18万吨高档畜禽饲料项目主要为公司生猪养殖场提供饲料。

(1)公司向关联方采购主要是基于阶段性市场供应情况的判断,与本次募投项目无直接、必然关系

玉米、豆粕、大麦、小麦等粮食作物是饲料的主要原材料，而我国粮食产量始终处紧平衡状态，饲料用粮需要部分依靠进口，行业内的主要养殖企业普遍存在进口境外粮食用作饲料生产的情形。此外，近年来国内国际农产品市场联动紧密，各主要产粮国的种植面积和收成变化、收储和补贴政策变化、进出口政策变动、海运等物流运力和成本波动、汇率变化等都可能给农产品价格带来较大的波动，进而影响公司粮食作物采购渠道。

在俄乌冲突爆发等事件的冲击之下，全球超过 20 个国家实施了粮食出口限制政策，叠加极端天气造成的粮食减产、粮食贸易保护主义等因素，进口粮食价格较高，因此 2021 至 2022 年度，公司饲料原粮主要从国内采购。

自 2023 年以来，随着前述扰动因素趋于稳定，包括中亚在内的主要产粮区粮食产量大幅回升，境外供应价格回落。出于成本效益考虑，行业内的企业逐步开始增加从境外采购饲料用粮的规模。以华统集团为例，除公司向其采购饲料用粮以外，海大集团等同行可比上市公司亦向其进行了采购，此外，同行可比上市公司中牧原股份、天康生物等也存在增加进口粮食作物采购的情况。因此公司从华统集团采购粮食作物属于养殖企业根据国内外粮食作物的阶段性供应情况做出的市场性选择，与本次募投项目不存在直接、必然关系。

(2) 针对本次募投项目不直接增加关联交易，公司已出具相关承诺

1) 本次募投项目实施子公司已承诺本次募投项目实施不新增关联交易

本次募投项目的实施子公司兰溪市绿发饲料有限公司已出具《关于规范和减少关联交易的承诺》，针对本次募投项目不产生关联交易承诺如下事项：

“本次募投项目未来不会向华统集团有限公司或者浙江华统进出口有限公司采购饲料用粮，亦不会新增与华统集团有限公司或者浙江华统进出口有限公司的关联交易”。

2) 公司已出具关于规范与减少关联交易的承诺

公司控股股东华统集团及实际控制人朱俭勇、朱俭军均出具了《关于规范与浙江华统肉制品股份有限公司关联交易的承诺函》，为减少并规范其未来可能与公司及其控制的企业之间发生的关联交易，承诺如下事项：

“本公司及所控制的企业/本人及本人所控制的其他企业不与华统股份公司及其控制的企业发生不必要的关联交易，如确需与华统股份公司及其控制的企业发生不可避免的关联交易，保证：

① 督促公司按照《公司法》、《深圳证券交易所股票上市规则》等有关法律、法规、规范性文件和《公司章程》《浙江华统肉制品股份有限公司关联交易决策制度》的规定，履行关联交易的决策程序；

② 遵循平等互利、诚实信用、等价有偿，公平合理的交易原则，以市场公允价格与华统股份公司进行交易，不利用该等交易从事任何损害公司及其全体股东利益的行为；

③ 根据《公司法》，《深圳证券交易所股票上市规则》等有关法律、法规、规范性文件文件和《公司章程》，《浙江华统肉制品股份有限公司关联交易决策制度》的规定，督促公司依法履行信息披露义务和办理有关报批程序。”

(3) 维持多样、稳定的饲料原粮供应商渠道，有利于公司饲料产品性能的稳定和成本的精细管控

生猪饲料是保证生猪高效、健康生长的重要因素之一，因此公司十分重视生猪饲料原材料供应渠道的稳定、安全。通常来说，生猪养殖企业选定一家供应商并开展稳定合作，需要一定的周期，一旦确定稳固的渠道后，不会随意变动；其次，由于饲料属于日常消耗品，因此为保证供应稳定，公司通常会通过多渠道采购，以避免单个供应商的供应能力波动影响饲料的生产；最后，出于精细化养殖管理的角度考虑，公司需要时刻保持不同渠道的持续合作，以确保自身能及时获取市场信息，购买到最符合公司需求同时兼具性价比的饲料原粮。

因此，公司采购饲料用粮除了考虑品质、价格以外，还需考虑供应链的及时性、稳定性，属于完全市场化的行为，2023年开始增加了部分从华统集团的关联采购交易主要系受阶段性市场供应关系变化的影响所致，与本次募投项目不存在直接、必然关系。

综上所述，公司将聘请独立的第三方建设本次募投项目，建成后主要用于服务公司自有生猪一体化产业链并最终实现对非关联方销售，本次募投项目建成后亦不会向关联方采购原材料。因此，本次募投项目不会直接新增关联交易。

3. 公司补充披露

针对公司向华统集团采购的合理性，公司在募集说明书之“第一节 发行人基本情况”之“四、公司主要业务模式、产品或服务的主要内容”之“（五）主要产品的原材料和能源及其供应情况”之“2、公司向前五名供应商的采购金额及占当期采购总额的比例”做出如下补充披露：

“公司向华统集团采购商品主要为饲料用粮。由于我国饲料用粮高度依赖于进口，但是，饲料用粮的进口需要专门的进出口渠道和专业的管理团队，并实施配额制管理，公司本身不具备直接进出口的相关渠道和资源，而华统集团拥有相应的进出口专业的管理团队和成熟的供应渠道，能够在中亚地区稳定进口玉米、大麦、小麦粉等饲料原材料。此外，相比国内生产的饲料原料，中亚地区生产的饲料原料蛋白含量较高、质量较好，加之华统集团报价公允、供应及时，故公司报告期内向华统集团进口的玉米、大麦、小麦粉等饲料原材料。该关联交易具有合理性和公允性。”

（五）核查程序和核查结论

1. 核查程序

（1）针对问题一（一），我们实施了以下核查程序：

1) 获取公司报告期内的财务报告及财务明细资料，访谈公司管理、财务等相关人员，了解公司最近一期业绩大幅减亏的原因；

2) 获取公司各板块业务的收入、成本情况，并结合生猪市场周期、公司对生物资产跌价准备计提情况，分析公司最近一期业绩变动的的原因；

3) 查询公司相关行业的市场分析报告，对比同行业业绩变动趋势。

（2）针对问题一（二），我们实施了以下核查程序：

1) 核查过程

① 通过查阅了公司与报告期内前五大客户和供应商中自然人的购销合同、《经销商管理规定》，了解公司与报告期内前五大客户和供应商中自然人的交易情况；

② 通过对公司报告期内前五大客户和供应商中自然人进行实地走访，现场访谈的内容主要包括：A. 获取了自然人客户或供应商身份证信息并与本人进行对照，核实其身份；B. 以问询的方式了解自然人客户或供应商与公司合作背景、合作年限；了解交易内容、合同签订情况、定价及结算政策；确认其与公司是否存在非经营性资金往来、关联关系、不正当利益安排和诉讼纠纷；了解自然人客户或供应商自身的经营情况等；C. 获取了自然人客户或供应商签字确认的访谈记录以及其与公司无关联关系的声明函；

③ 访谈公司管理层，了解公司与自然人客户及供应商交易原因以及交易金额变动原因；

④ 通过对公司报告期内前五大客户和供应商中自然人的函证，核实交易的真实性和准确性；

⑤ 通过获取公司报告期内前五大客户和供应商中自然人签署的无关联关系声明函，核查公司报告期内前五大客户和供应商中自然人与公司控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系；

⑥ 通过查阅公司董监高调查表，核查公司控股股东、实际控制人、董监高与公司报告期内前五大客户和供应商中自然人是否存在关联关系；

⑦ 通过查阅同行业客户、供应商情况，对比分析公司与自然人交易是否为行业惯例。

2) 核查方式

核查方式包括查阅自然人客户和供应商管理制度、交易凭证等相关资料、访谈公司管理人员、实地走访自然人客户和供应商、对自然人客户和供应商交易金额和往来余额进行函证等。

3) 核查标准

核查标准为报告期内公司前五大客户和供应商中自然人。

4) 核查范围

核查范围为：① 前五大客户中的自然人：凌金芳、付海勇、程卫亚、李巧玲、杨明、楼云英以及陈兆龙；② 前五大供应商中自然人：孙建荣、郑伙荣、朱光东、王雪、张宫田以及王世梅。

自然人客户或供应商现场访谈的内容主要包括：

① 获取了自然人客户或供应商身份证信息并与本人进行对照，核实身份；

② 以问询的方式了解自然人客户或供应商与公司合作背景、合作年限；了解交易内容、合同签订情况、定价及结算政策；确认是否存在非经营性资金往来、关联关系、不正当利益安排和诉讼纠纷；了解自然人客户或供应商自身的经营情况等；

③ 获取了自然人客户或供应商签字确认的访谈记录以及与公司无关联关系的声明函；

5) 核查比例

核查范围为报告期内前五大客户和供应商中的全部自然人，因此核查比例为100%。

6) 取得的核查证据

① 公司与报告期内前五大客户和供应商中自然人的交易合同、《经销商管理规定》；

② 与公司财务及管理层的访谈记录；

③ 公司报告期内前五大客户和供应商中自然人的走访记录；

④ 公司报告期内前五大客户和供应商中自然人签署的无关联关系声明函；

⑤ 公司董监高调查表；

⑥ 公司报告期内前五大客户和供应商中自然人的函证资料。

(3) 针对问题一(三)，我们实施了以下核查程序：

1) 核查过程

① 访谈公司采购和销售人員、财务人员等，了解与自然人采购付款和销售收款相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

② 查阅主要自然人客户或供应商的合同或订单，了解公司与自然人客户或供应商合同约定的信用政策、结算方式及结算周期等；

③ 检查主要自然人客户收款的银行回款单、会计凭证等销售收款资料以及检查主要供应商的付款银行回单及会计凭证等采购付款资料；

④ 函证主要客户和供应商的销售采购金额以及资金往来的期末余额；

⑤ 对主要自然人客户或供应商进行访谈，自然人客户或供应商现场访谈的内容主要包括：A. 获取了自然人客户或供应商身份证信息并与本人进行对照，核实其身份；B. 以问询的方式了解自然人客户或供应商与公司合作背景、合作年限；了解交易内容、合同签订情况、定价及结算政策；确认其与公司是否存在非经营性资金往来、关联关系、不正当利益安排和诉讼纠纷；了解自然人客户或供应商自身的经营情况等；C. 获取了自然人客户或供应商签字确认的访谈记录以及其与公司无关联关系的声明函；

⑥ 获取了浙江省信用中心出具的企业专项信用报告，查阅公司报告期内是否存在税务方面的重大违法违规情况。

2) 核查方式

核查方式包括查阅自然人客户和供应商管理制度、交易凭证等相关资料、访谈公司管理人员、实地走访自然人客户和供应商、对自然人客户和供应商交易金

额和往来余额进行函证、查阅浙江省信用中心出具的公司企业专项信用报告等。

3) 核查标准

① 询证函和走访的核查标准：报告期内公司主要自然人客户和供应商进行函证和走访，最近一年一期自然人客户核查金额覆盖比例 60%以上，最近一年一期自然人供应商核查金额覆盖比例 50%以上；

② 自然人客户和供应商收付款相关会计凭证核查标准：抽样检查报告期内前十大自然人客户和供应商；

③ 报告期内浙江省信用中心出具的企业专项信用报告。

4) 核查范围

① 询证函和走访的核查范围：报告期内公司主要自然人客户和供应商进行函证和走访，各期核查金额覆盖比例 45%以上。

② 自然人客户和供应商收付款相关会计凭证核查范围：报告期内前十大自然人客户和供应商；

③ 报告期内浙江省信用中心出具的公司企业专项信用报告。

5) 核查比例

通过检查主要客户的收付款相关凭证、函证以及访谈核查公司自然人销售和采购情况，报告期各期核查自然人销售金额占当期自然人销售金额的比例为 54.68%、59.34%、61.84%和 60.44%，报告期各期核查自然人采购金额占当期自然人采购金额的比例 49.25%、53.12%、52.54%、60.90%。

其一，自然人客户的核查情况如下：

报告期内，我们对自然人客户的核查情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
报告期自然人客户交易金额	509,886.58	665,352.83	733,647.99	629,894.02
核查自然人客户交易金额	308,188.69	411,437.66	435,336.27	344,448.83
核查自然人客户交易金额占整体自然人客户交易金额的比例	60.44%	61.84%	59.34%	54.68%

其二，自然人供应商的核查情况如下：

报告期内，我们对自然人供应商的核查情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
报告期自然人供应商交易金额	90,456.84	213,159.95	551,771.15	607,719.53
核查自然人供应商交易金额	55,084.99	111,990.67	293,125.59	299,300.73
核查自然人供应商交易金额占 自然人供应商交易金额的比例	60.90%	52.54%	53.12%	49.25%

① 收付款相关凭证核查比例

报告期内，对公司收付款凭证抽查覆盖自然人客户和自然人供应商比例如下：

单位：万元

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
报告期自然人销售金额	509,886.58	665,352.83	733,647.99	629,894.02
检查自然人的销售金额	56,155.11	81,845.67	136,437.44	114,179.42
检查自然人销售金额占整体 自然人销售金额的比例	11.01%	12.30%	18.60%	18.13%
报告期自然人采购金额	90,456.84	213,159.95	551,771.15	607,719.53
检查自然人的采购金额	36,494.80	49,119.29	163,542.00	198,060.36
检查自然人采购金额占整体 自然人采购金额的比例	40.31%	23.04%	29.64%	32.59%

注 1：核查自然人交易金额包括自然人以其个人名义和以自然人控制的法人主体与公司的交易金额

注 2：自然人交易总金额包括自然人以其个人名义和以自然人控制的法人主体与公司的交易金额

② 询证函核查覆盖比例

自然人客户和供应商询证函覆盖比例如下：

单位：万元

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
报告期自然人销售金额	509,886.58	665,352.83	733,647.99	629,894.02
函证自然人的销售金额	307,913.92	407,163.51	421,089.45	325,451.48
自然人客户回函差异金额	0.00	0.00	0.00	0.00
函证自然人销售金额占整体自 然人销售金额的比例	60.39%	61.20%	57.40%	51.67%
报告期自然人采购金额	90,456.84	213,159.95	551,771.15	607,719.53
函证自然人的采购金额	55,084.99	108,659.78	280,182.41	292,400.79
自然人供应商回函差异金额	0.00	0.00	0.00	0.00

函证自然人采购金额占整体自然人采购金额的比例	60.90%	50.98%	50.78%	48.11%
------------------------	--------	--------	--------	--------

注 1：函证核查覆盖金额包括自然人以其个人名义和自然人控制的法人主体与公司的交易金额

注 2：自然人交易总金额包括自然人以其个人名义和以自然人控制的法人主体与公司的交易金额

注 3：公司自然人客户和供应商函证回函金额均相符，不存在回函不符情况，公司与自然人客户和供应商单次交易过程时间较短，且主要以现款交易为主，自然人对方确认的交易金额与公司确认的交易金额不存在差异

注 4：2024 年 1-9 月自然人客户函证共核查 159 人，包括前 100 大中的主要客户；2023 年自然人客户函证共核查 203 人，包括前 100 大中的主要客户；2022 年自然人客户函证共核查 167 人，包括前 100 大中的主要客户；2021 年自然人客户函证共核查 137 人，包括前 100 大中的主要客户

注 5：2024 年 1-9 月自然人供应商函证共核查 46 人，包括 20 大中的主要供应商；2023 年自然人供应商函证共核查 86 人，包括前 20 大中的主要供应商；2022 年自然人供应商函证共核查 83 人，包括 20 大中的主要供应商；2021 年自然人供应商函证共核查 65 人，包括 20 大中的主要供应商

③ 走访核查比例

报告期内，对公司自然人客户和供应商走访核查覆盖比例如下：

单位：万元

项 目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
报告期自然人销售金额	509,886.58	665,352.83	733,647.99	629,894.02
访谈自然人的销售金额	98,889.52	128,468.38	169,367.75	128,692.80
访谈自然人的销售金额占整体自然人销售金额比例	19.39%	19.31%	23.09%	20.43%
报告期自然人采购金额	90,456.84	213,159.95	551,771.15	607,719.53
访谈自然人的采购金额	24,200.77	42,211.57	112,802.94	182,453.49
访谈自然人的采购金额占整体自然人采购金额比例	26.75%	19.80%	20.44%	30.02%

注 1：走访覆盖金额包括自然人以其个人名义和以自然人控制的法人主体与公司的交易金额

注 2：自然人交易总金额包括自然人以其个人名义和以自然人控制的法人主体与公司的交易金额

6) 形成的相应的证据资料

① 与公司财务总监的访谈纪要；

② 主要自然人客户和供应商的合同或订单；

③ 主要自然人客户收款的银行回款单、会计凭证等销售收款资料以及主要供应商的付款银行回单及会计凭证等采购付款资料；

④ 主要客户和供应商的销售采购询证函；

⑤ 主要自然人客户和供应商进行访谈纪要；

⑥ 浙江省信用中心出具的企业专项信用报告。

(4) 针对问题一(四)，我们实施了以下核查程序：

1) 访谈公司财务总监，了解公司向华统集团采购饲料原粮的合理性，了解其定价逻辑及相关审核程序的情况；

2) 访谈华统集团粮食原粮业务相关负责人，了解华统集团是否拥有粮食进出口的相关管理团队、渠道资源，了解其向公司销售的合理性；

3) 查看公司与华统集团的关联采购交易合同，查看其相关条款，并与公司同类供应商合同进行比对，对比付款条件、定价原则等是否存在显著差异；

4) 查看公司与华统集团关联采购交易以及向同类第三方供应商采购的明细数据并进行对比分析，查看其是否存在显著不公允的定价；

5) 对公司与华统集团的采购交易执行穿行测试，查看其是否具有商业实质、是否存在定价异常、是否存在利益输送；

6) 获取华统集团的相关资质，查看其是否拥有进出口相关资质；

7) 查看公司针对前述关联交易履行的相关董事会、监事会以及股东大会决议；

8) 查看公司本次募投项目的可行性研究报告，分析其是否可能形成新增关联交易。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 最近一期，公司业绩大幅减亏主要受生猪价格持续回暖、玉米、豆粕等原材料端价格下降以及公司自繁自养部分屠宰用猪的业务模式的共同影响，符合

行业周期以及公司生产经营特征，具有合理性；我国猪肉消费量保持持续增长，生猪价格呈现周期波动，近期已持续回暖，养殖所需的饲料及饲料原材料价格整体下降，行业内主要研究机构研究观点反映市场对未来生猪养殖行业持乐观态度，造成公司业绩亏损的相关不利因素已逐步改善，不会持续影响未来业绩；

(2) 公司存在自然人客户和自然人供应商符合行业特征，与同行业可比上市公司情况不存在明显差异，具有合理性；公司报告期内前五大客户及供应商中自然人具备相应的资质及履约能力，相关交易具有真实的商业实质；报告期内前五大客户和供应商中自然人与公司及其控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系，不存在诉讼和纠纷以及其他私下利益安排；

(3) 公司制定并执行了严格的自然人客户和自然人供应商收付款流程，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定，公司报告期内不存在税务领域的重大违法违规情况；

(4) 公司向华统集团采购具有合理性，价格公允且已履行必要程序；本次募投项目不直接新增关联交易。

二、关于募投项目、产能情况、流动性风险

根据第一轮问询回复，公司 2020 年公开发行可转债募集资金投资项目于 2020 年开始建设，并于 2022 年上半年之前陆续投产，但目前并未实现预期效益。截至 2024 年 3 月 31 日，2022 年非公开发行股票募投项目“新建年产 4 万吨肉制品加工项目”建设进度为 36.98%，主要受土地使用规划调整影响，导致进展缓慢，预计 2024 年 12 月达到预定可使用状态。关于本次募投项目生猪产能消化，公司已经大力布局生猪养殖业务，逐步提高公司屠宰加工业务原料的自给率，但公司目前的养殖规模暂不足以覆盖生猪屠宰规模，并且本次募投项目达产后尚不足以补足外部采购缺口；同时，公司仍然对外销售部分生猪，其中 2023 年对外生猪销售金额为 2.43 亿元。随着生猪养殖规模不断扩大，公司资本支出不断增加，银行贷款规模持续增长，报告期各期末，公司银行贷款余额分别为 143,148.27 万元、316,172.73 万元、423,565.30 万元和 455,111.56 万元；公司资产负债率呈现不断上升趋势，最近一期达到 76.77%。

请发行人补充说明：(1) 2020 年公开发行可转债募投项目目前的具体情况，包括建筑面积、结转固定资产金额、规划生猪养殖规模、实际生猪养殖规模、销

售情况、销售区域分布等，并结合募投项目新增固定资产规模，说明报告期内新增固定资产规模与对应新增生猪养殖规模是否匹配；（2）2022年非公开发行股票募投项目“新建年产4万吨肉制品加工项目”最新进展情况，是否与实际建设进度相匹配，是否能按期达到预定可使用状态，是否仍然存在延期风险；（3）结合前两次募投项目与本次募投项目的联系与区别，以及近期生猪价格波动、公司业绩变化情况，并与同行业上市公司本轮猪周期价格回升以来扩产情况比较，说明本次扩产的必要性，是否合理、谨慎，是否对未来经营情况造成重大不利影响；（4）进一步论述生猪屠宰规模与产能消化的关系，生猪屠宰规模是否等同完全实现对外销售，在生猪自给率不足的情况下，仍然对外销售部分生猪的原因及合理性；（5）结合生猪价格波动、生猪养殖规模扩张、生猪养殖成本、外购生猪成本、产能利用率等因素，说明提高生猪屠宰自给率的经济性，本次再融资必要性及合理性；（6）在公司资产负债率持续提升的背景下，结合公司货币资金、经营性现金流、银行借款到期日、本次募投项目建设及其他重要资本支出等因素，对比同行业可比上市公司相关情况，分析是否存在流动性风险，银行借款偿本付息能力是否存在重大不确定性，是否对募投项目建设造成重大不利影响，以及相应的拟解决措施。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见，并详细说明（1）（2）的核查过程、核查方式、核查标准、核查范围、核查比例、相应的证据资料、核查结果及结论，核查证据、范围是否足以支持核查结论。（审核问询函问题二）

（一）2020年公开发行可转债募投项目目前的具体情况，包括建筑面积、结转固定资产金额、规划生猪养殖规模、实际生猪养殖规模、销售情况、销售区域分布等，并结合募投项目新增固定资产规模，说明报告期内新增固定资产规模与对应新增生猪养殖规模是否匹配

1. 2020年公开发行可转债募投项目目前生产经营正常

（1）公司2020年可转债募投项目目前已完成全部规划建设

1) 公司2020年可转债项目规划建设设施已全部建设完毕

公司2020年可转债项目主要包括衢州华统现代化生态养殖场建设项目、衢州华统现代化华垅生猪养殖建设项目以及衢州华统现代化东方生猪养殖建设项目项目。

截至本审核问询函出具日，其规划建设面积及建设情况如下：

单位：平方米

项目	生产区面积		配套设施面积	
	规划面积	建设情况	规划面积	建设情况
衢州华统现代化生态养殖场建设项目	78,527.41	已完工	4,729.30	已完工
衢州华统现代化华垅生猪养殖建设项目	50,836.76	已完工	4,227.76	已完工
衢州华统现代化东方生猪养殖建设项目	50,746.00	已完工	4,469.94	已完工

2) 公司 2020 年可转债项目固定资产已全部转固

公司 2020 年可转债项目募集资金于 2020 年 4 月汇入公司募集资金监管户，公司根据规划陆续开始建设。报告期内，公司可转债募投项目相关的固定资产转固情况如下：

单位：万元

项目	规划投资金额	累积转固金额	是否完工
衢州华统现代化生态养殖场建设项目	18,348.00	19,648.84	是
衢州华统现代化华垅生猪养殖建设项目	11,759.00	15,556.73	是
衢州华统现代化东方生猪养殖建设项目	12,249.00	18,545.84	是
合计	42,356.00	53,751.41	

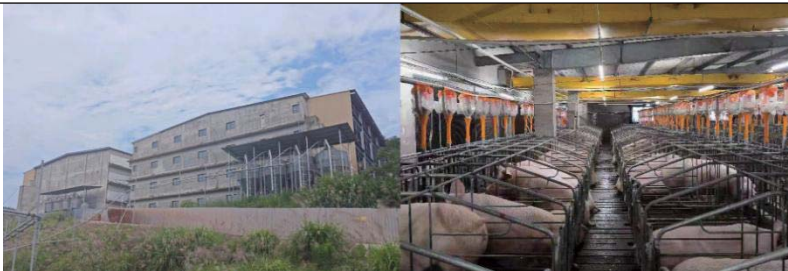


由上表可知，前述养殖场的固定资产均已完工，其转固金额超过规划投资金额主要系受钢材、水泥等主要建材价格大幅上涨和浙江省环保政策收紧导致额外增加建设的环保设施所致。

(2) 公司可转债募投养殖场均已投入使用并实现对外销售

1) 公司可转债养殖场均已投入使用

公司可转债募投项目中，衢州华统现代化生态养殖场建设项目于 2021 年上半年正式投产、衢州华统现代化华垅生猪养殖建设项目于 2021 年年底正式投产、衢州华统现代化东方生猪养殖建设项目于 2022 年上半年正式投产。相关养殖场目前的经营情况如下：

养殖场	是否投入运营	现状

养殖场	是否投入运营	现状
衢州华统现代化生态养殖场建设项目	是	
衢州华统现代化华垅生猪养殖建设项目	是	
衢州华统现代化东方生猪养殖建设项目	是	

① 衢州华统现代化生态养殖场建设项目

衢州华统现代化生态养殖场为母猪场，2021 年至今，其规划产能和实际出栏量情况如下：

单位：万头

项目	规划产能	实际出栏量			
		2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
衢州华统现代化生态养殖场	20.00	1.14	0.04	13.91	5.99

由上表可知，公司衢州华统现代化生态养殖场投产后出栏量呈现先爬升后迅速减少的过程，主要系公司对该项目进行环保技改影响。2021 年上半年投产后，公司按计划引入母猪，并扩栏。因此，2021 年至 2022 年度，该养殖场的出栏数呈快速上升趋势。2022 年 9 月，衢州市生态环境局衢江分局出具了《衢环衢江罚[2022]15 号》，认定公司衢州华统现代化生态养殖场的污染物排放口位置和数量、污染物排放方式和排放去向与排污许可证规定不相符。2022 年底，为确保养殖场符合政府部门的环保要求，公司在出售完已有仔猪后，开始实施环保设施技术改造，导致 2023 年全年出栏量极低。在养殖场整改期间，衢州华统现代

化华垅生猪养殖建设项目和衢州华统现代化东方生猪养殖建设项目的仔猪由公司其他母猪场供应。

2024年以来，相关技术改造工作已完成，且根据衢州市生态环境局衢江分局于2023年6月8日开具《证明》，确认该违法行为“未导致严重环境保护事件、严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣、涉嫌刑事犯罪等严重损害社会公共利益的情形”。公司重新引入母猪进行培育，但由于培育尚需一定周期，因此公司2024年1-9月出栏量也较低，后续随着公司能繁母猪的逐步增长，该养殖场的产能亦将逐步恢复。

② 衢州华统现代化华垅生猪养殖建设项目和衢州华统现代化东方生猪养殖建设项目

衢州华统现代化华垅生猪养殖建设项目和衢州华统现代化东方生猪养殖建设项目为育肥场，2022年至今，其规划产能和实际出栏量情况如下：

单位：万头

项目	规划产能	实际出栏量			
		2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
衢州华统现代化华垅生猪养殖建设项目	10.00	8.07	7.59	5.19	4.08
衢州华统现代化东方生猪养殖建设项目	10.00	6.80	6.65	5.55	
合计	20.00	14.87	14.24	10.74	4.08

公司建成的生猪养殖建设项目引入种猪需要一段时间，种猪引入后，从后备母猪培育、种猪配种、种猪怀孕、种猪分娩哺乳、仔猪保育和育肥出栏还需要约12个月，导致上述生猪养殖建设项目2022年度尚未达到满负荷状态，自2023年度起，随着公司引种完毕，前述养殖场出栏量稳步增长，利用率逐步攀升，进入高位。

2) 公司可转债养殖场已实现对外销售，销售区域主要集中于浙江省内
报告期内，公司可转债养殖场的对外销售情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
衢州华统现代化生态养殖场建设项目	1,057.93	27.64	9,589.04	10,055.71

衢州华统现代化华垅生猪养殖 建设项目	24,785.87	26,322.32	8,632.73	7,428.12
衢州华统现代化东方生猪养殖 建设项目	25,150.07	25,371.71	16,534.13	
合 计	50,993.87	51,721.68	34,755.90	17,483.83

由上表可知，公司可转债养殖场已顺利投产并产生收入，且随着猪场存栏量逐步上升，收入呈上升趋势。从前述猪场的销售区域来看，前述养殖场的生猪均销往浙江省内，且绝大多数为向公司的屠宰子公司销售。

2. 结合可转债募投项目新增固定资产规模，报告期内新增固定资产规模与对应新增生猪养殖规模相匹配

最近三年一期，公司可转债项目新增固定资产与新增生猪设计产能情况如下：

单位：万元；万头

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
固定资产新增额	148.47	8,223.11	19,636.85	12,804.48
募投项目出栏量 [注]	14.89	14.24	10.74	4.08

[注]募投项目出栏量指商品猪出栏量

随着现代化、科学化养殖业的不断发展，公司在生猪养殖时的疫病防控程序及措施愈加严格，生猪入栏的标准也更加严苛。由于猪场建设设施较多，而公司通常会采用分批建设，分次转固的方式建设猪场，因此即便部分猪舍已经建成转固，但由于猪场防疫设施没有建成达标，该部分猪栏亦可能无法完全进猪形成充分产能；此外，当一个猪场存在多栋猪舍时，根据一般建设经验，配套设施通常在首栋猪舍建成投产时即同步转固并投入使用，这将导致次年其他猪舍完工后转固时呈现的单头产能固定资产投资强度出现不配比的情形。

因此，若当年新增固定资产与当年新增产能进行匹配分析，不一定能准确反映公司单头生猪产能的固定资产投资强度。若采用整体固定资产数与存栏量进行匹配分析，能较大程度平滑猪栏产能形成时间和固定资产转固时点的差异，更好的体现出公司固定资产投资和产能增长的配比关系。

单头生猪产能的固定资产投资（固定资产规模除以生猪养殖规模）即为投资强度，下文中对募投项目新增固定资产投资强度和报告期内公司生猪养殖业务的固定资产投资强度进行说明和比较。

公司可转债募投项目的投资强度情况如下：

单位：万头；万元；头/元

项目	规划产能	实际投入数	投资强度
衢州华统现代化生态养殖场建设项目	母猪存栏 1 万头	19,648.84	19,648.84
衢州华统现代化华垅生猪养殖建设项目	出栏 10 万头	15,556.73	1,555.67
衢州华统现代化东方生猪养殖建设项目	出栏 10 万头	18,545.84	1,854.58
合计		53,751.41	

注：衢州华统现代化生态养殖场建设项目若以出栏仔猪数进行测算，则为年出栏 20 万头仔猪，投资强度为 982.44 元/头

由上表可知，由于公司可转债募投项目包括种猪场及母猪场两类，因此其投资强度存在一定差异，其中衢州华统现代化生态养殖场建设项目为母猪场，由于能繁母猪性能及状态是保证公司生猪产能的核心因素之一，因此通常其疫病防控和养殖培育设施投入均较多，投资强度较高，为 19,648.84 元/头，而衢州华统现代化华垅生猪养殖建设项目和衢州华统现代化东方生猪养殖建设项目两个育肥场的投资强度较为接近，分别为 1,555.67 元/头和 1,854.58 元/头。

报告期内，公司单头生猪固定资产投资强度如下：

单位：元/头

年度	单头产能固定资产投资强度[注 1]	母猪场单头存栏产能固定资产投资强度[注 2]
2023 年度	1,992.40	17,169.31
2022 年度	1,390.06	14,013.79
2021 年度	1,363.29	14,487.92

[注 1]单头产能固定资产投资强度=当期期末固定资产原值/当期投产猪场规划总栏位对应产能

[注 2]母猪场单头存栏产能固定资产投资强度=当期期末母猪场固定资产原值/当期投产母猪场规划总存栏位

由上表可知，最近三年公司单头固定资产投资强度分别为 1,363.29 元/头、1,390.06 元/头和 1992.40 元/头，母猪场单头存栏数固定资产投资强度分别为 14,487.92 元/头、14,013.79 元/头和 17,169.31 元/头，整体呈上升趋势，这主要是受浙江省内环保政策逐步收紧以及疫病防治理念不断进步的影响，公司环保设施投入成本及疫病防控设施投入成本不断增加所致。

公司单位产能固定资产投资原值与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：元/头

项目	2023 年末	2022 年末	2021 年末
牧原股份	1,881.01	1,784.02	1,616.02
温氏股份	未披露	2,059.74	1,947.55
新希望	未披露	1,228.03	1,122.91
巨星农牧	未披露	973.14	1,418.90
金新农	未披露	1,342.98	1,152.50
神农集团	未披露	1,852.23	2,151.91
平均值	1,881.01	1,540.02	1,568.30
公司	1,992.40	1,390.06	1,363.29

由上表可知，公司固定资产投资强度位于同行业可比上市公司区间范围之内，但略低于行业均值。这主要是因为同行业可比公司除生猪养殖外，还包括了饲料、肉鸡养殖等其他类型业务，而公司此处的统计口径仅为生猪养殖业务相关的固定资产投入，因此投入强度相对较低。2023 年度公司固定资产投资强度较高主要系浙江省内环保政策较严、生猪养殖用地较紧因此公司采用楼房养殖的方式较多的原因所致。

公司母猪场单位产能固定资产投资原值与同行业上市公司可比项目的比较情况如下：

单位：元/头

再融资项目	公司名称	建设项目	单头固定资产投资
2020 年可转债	傲农生物	长春傲新农牧发展有限公司农安一万头母猪场项目	866.00
		滨州傲农现代农业开发有限公司滨州傲农种猪繁育基地项目	798.11
		傲华畜牧 10,000 头商品母猪生态化养殖基地	664.00
2020 年非公开	唐人神	禄丰美神邓家湾存栏一万头基础母猪苗猪项目	624.79
		禄丰美神姬公庙村存栏一万头基础母猪苗猪项目	606.72
		禄丰美神平掌存栏 7,800 头基础母猪苗猪项目	702.07
		禄丰美神九龙山存栏 5,100 头基础母猪苗猪养殖项目	756.70
平均			716.96
2020 年可转债	公司	衢州华统现代化生态养殖场建设项目	982.44

由上表可知，公司固定资产投资强度略高于同行业上市公司可比项目，这主要系浙江省内环保政策较严、生猪养殖用地较紧因此公司采用楼房养殖的方式较多的原因所致。

综上所述，公司可转债募投项目的固定资产投资强度和公司报告期内固定资产投资强度接近，公司可转债新增固定资产规模与产能和公司报告期内固定资产规模及对应生猪养殖规模相匹配，与同行业可比公司、可比项目不存在重大差异。

(二) 2022 年非公开发行股票募投项目“新建年产 4 万吨肉制品加工项目”最新进展情况，是否与实际建设进度相匹配，是否能按期达到预定可使用状态，是否仍然存在延期风险

1. “新建年产 4 万吨肉制品加工项目”最新进展情况，与实际建设进度的匹配情况，达到预定可使用状态的时间以及延期风险

1) 公司募投项目已完成主体结构工程，预计能按期达到预计可使用状态，延期风险较小

“新建年产 4 万吨肉制品加工项目”于 2023 年 7 月开工建设，预计达到预定可使用状态的时间为 2024 年 12 月。按照项目建设规划，分为四个阶段：2023 年 7 月至 2024 年 3 月为主体结构工程施工阶段；2024 年 4 月至 2024 年 10 月为建筑装饰工程及电梯、水电、消防等工程施工阶段；2024 年 8 月至 12 月为室外工程施工阶段；2024 年 10 月至 12 月为设备安装及调试阶段。

目前，本募投项目主体结构工程、建筑装饰工程及电梯、水电、消防等工程已完成，室外工程施工和设备安装正在进行中，预计 2024 年 12 月前完成。按照已完成工程量产值计算，工程项目整体完工比例超过 70%，项目最新进展阶段、完工进度与项目进度计划相匹配。截至目前，该项目的具体情况如下：

项目	室外情况	室内情况
新建年产 4 万吨肉制品加工项目		

根据项目建设规划，2024 年 8 月至 12 月为室外工程施工阶段；2024 年 10

月至12月为设备安装及调试阶段。目前室外工程进入准备阶段，公司已签署部分设备采购合同，根据项目实际进展情况和后续工作的准备情况，室外工程施工、设备安装及调试工作预计可以按计划进行，暂时没有影响项目进展的客观因素或不可抗力因素，预计2024年12月能按期达到预定可使用状态，延期风险较小。

2) 根据合同约定，公司按照已完成工作量的70%与施工方结算，资金使用情况与实际建设进度相匹配

截至2024年10月31日，本募投项目累计使用募集资金10,274.05万元，使用进度比例为51.37%，低于项目完工比例，主要是受公司与工程商的结算方式与节点影响。按照合同约定，公司与工程商按月结算，结算时，工程商上报已完工产值，经公司复核确认后，按照核定工作量70%支付进度款。此外，由于施工量核定、工程款支付审批流程均需时间，因此进度款支付通常会略有滞后。因此，公司募集资金使用进度低于项目完工进度。前述结算流程、审核流程是公司为了保证工程质量作出的合理安排。

(三) 结合前两次募投项目与本次募投项目的联系与区别，以及近期生猪价格波动、公司业绩变化情况，并与同行业上市公司本轮猪周期价格回升以来扩产情况比较，说明本次扩产的必要性，是否合理、谨慎，是否对未来经营情况造成重大不利影响；

本次募投项目与前次募投项目存在一定差异，不存在重复建设的情形。当前生猪市场价格回暖，公司业绩改善，同行业内上市公司2023年以来通过资本市场融资投入建设的生猪养殖募投项目新增的产能对于生猪行业整体供需关系影响有限，公司可以借助生猪周期的回暖，利用本次募投项目扩产生猪产能，完善生猪产业链布局、改善公司业绩和提升公司综合竞争力。本次募投项目扩产具有合理性、必要性和谨慎性，对未来经营情况不存在重大不利影响，具体分析如下：

1. 公司本次募投项目与前两次募投项目同属于“饲料加工—生猪养殖—生猪屠宰加工及肉制品深加工”的全产业链一体化经营模式的战略布局，但各募投项目投产产品种类、应用领域以及供应的区域存在一定差异。本次募投项目扩产，不存在重复建设的情形，具有合理性、必要性和谨慎性

公司前次募投项目与本次募投项目的主要产品和建设目的情况如下：

项目	主要产品	建设目的
----	------	------

2020年公开发行可转换公司债券项目	衢州华统现代化生态养殖场建设项目	仔猪	向育肥厂提供仔猪，供育肥厂育肥
	衢州华统现代化华垅生猪养殖建设项目	商品猪	将仔猪育肥成商品猪，用于供应衢州附近屠宰或少量对外销售
	衢州华统现代化东方生猪养殖建设项目	商品猪	将仔猪育肥成商品猪，用于衢州附近屠宰或少量对外销售
2021年非公开发行A股股票项目	新建年产4万吨肉制品加工项目	香肠、火腿、酱卤肉等深加工肉制品	将生鲜肉类进行深加工香肠、火腿、酱卤肉等产品，满足餐饮企业或者终端消费者的需求
本次募投项目	绩溪华统一体化养猪场项目	商品猪	建立从仔猪繁育到商品猪育肥一体化生产链，出栏商品猪用于供应浙西区域屠宰或少量对外销售
	莲都华统核心种猪场项目	核心种猪	补足养殖板块中核心种猪养殖的猪场的空白，进一步搭建育种体系
	年产18万吨高档畜禽饲料项目	畜禽饲料	为公司养殖业务提供稳定和高品质的饲料

(1) 2020年公开发行可转换公司债券项目的募投项目与本次募投项目的联系与区别

1) 2020年公开发行可转换公司债券项目的募投项目与本次募投项目的联系

2020年公开发行可转换公司债券投入的前次募投项目全部为生猪养殖项目，公司本次募投项目主要为生猪养殖建设项目、饲料加工建设项目，均围绕公司主营业务展开，生猪养殖项目将进一步提升公司生猪产能，积极推动公司“生猪全产业链一体化”发展战略的实施，增强公司盈利能力和市场竞争力；饲料加工项目将进一步提升公司畜禽饲料的生产能力，支持公司生猪养殖业务的快速发展，深化公司产业链一体化发展，增强市场竞争力。

2) 2020年公开发行可转换公司债券项目的募投项目与本次募投项目的区别

① “衢州华统现代化生态养殖场建设项目”与本次募投项目生产产品和建设目的存在差异

“衢州华统现代化生态养殖场建设项目”为公司建立的种猪场，用于繁育可以供公司育肥场育肥的仔猪。而本次募投项目中“绩溪华统一体化养猪场项目”为集仔猪繁育到商品猪育肥为一体的养殖场，主要出栏可供屠宰场屠宰的商品猪，“莲都华统核心种猪场项目”主要出栏核心种猪，可以补足养殖板块中核心种猪养殖的猪场的空白，进一步搭建育种体系。“年产18万吨高档畜禽饲料项目”主要生产生猪饲料，用于供应公司生猪养殖业务。因此，前次“衢州华统现代化生态养殖场建设项目”与本次募投项目生产产品和建设目的存在差异。

② “衢州华统现代化华垅生猪养殖建设项目”和“衢州华统现代化东方生

猪养殖建设项目”与本次募投项目的区别

A. “衢州华统现代化华垅生猪养殖建设项目”和“衢州华统现代化东方生猪养殖建设项目”与本次募投项目中“莲都华统核心种猪场项目”和“年产18万吨高档畜禽饲料项目”在生产产品和建设目的存在一定差异

前次募投项目中“衢州华统现代化华垅生猪养殖建设项目”和“衢州华统现代化东方生猪养殖建设项目”为育肥猪场，主要将仔猪育肥成为商品猪，供应给屠宰场。本次募投项目中“莲都华统核心种猪场项目”主要出栏核心种猪，可以补足养殖板块中核心种猪养殖的猪场的空白，进一步搭建育种体系。“年产18万吨高档畜禽饲料项目”主要生产生猪饲料，用于供应公司生猪养殖业务。因此，前次募投项目与本次募投项目在生产的产品和建设目的存在一定差异。

B. “衢州华统现代化华垅生猪养殖建设项目”和“衢州华统现代化东方生猪养殖建设项目”与本次募投项目中“绩溪华统一体化养猪场项目”在生产模式和出栏商品猪在供应区域优势上存在一定差异

前次募投项目中“衢州华统现代化华垅生猪养殖建设项目”和“衢州华统现代化东方生猪养殖建设项目”为育肥场，需要从外部采购仔猪，然后育肥成为可供屠宰的商品猪。本次募投项目中“绩溪华统一体化养猪场项目”为集仔猪繁育、仔猪育肥为一体的养殖场，该项目可从外部直接引入种猪进行自繁产仔，然后育肥成为商品猪，因此该项目与前次募投项目在生产模式上存在一定差异。

此外，出于运输半径、采购成本和生产效率的考虑，通常公司倾向于屠宰场就近采购生猪。前次募投项目出栏的商品猪主要供应衢州当地、以及临近浙中区域和浙江南部地区公司屠宰场。本次生猪养殖项目中的绩溪一体化养殖场项目除能覆盖绩溪当地以及浙江西部区域外，还能更加直接便捷地为公司苏南地区等地屠宰场提供生猪。因此，前次募投项目“衢州华统现代化华垅生猪养殖建设项目”和“衢州华统现代化东方生猪养殖建设项目”与本次募投项目中“绩溪华统一体化养猪场项目”出栏的商品猪在供应屠宰的区域优势上存在一定差异。

(2) 2021年非公开发行A股股票项目的募投项目与本次募投项目的联系与区别

1) 2021年非公开发行A股股票项目的募投项目与本次募投项目的联系

公司前次募投项目为新建年产4万吨肉制品加工项目和补充流动资金。新建年产4万吨肉制品加工项目的实施能够全面落实公司“饲料加工—生猪养殖—

生猪屠宰加工及肉制品深加工”的全产业链一体化经营模式的战略布局，弥补公司在肉制品深加工业务的短板，完善公司的业务结构，属于本次募投项目建设的生猪养殖产业链的下游。

2) 2021 年非公开发行 A 股股票项目的募投项目与本次募投项目的区别

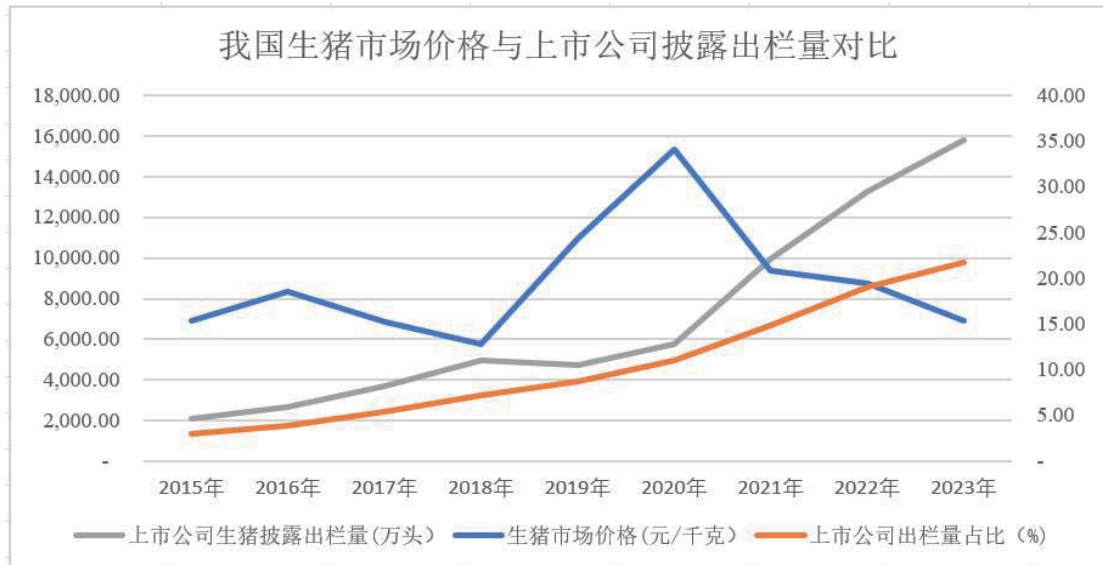
公司前次募投项目“新建年产 4 万吨肉制品加工项目”投产后产品主要为香肠、火腿、酱卤肉等深加工肉制品，主要满足餐饮企业或者终端消费者的需求，与本次募投项目在投产后的产品上存在较大差异。

因此，公司本次募投项目与前两次募投项目同属于“饲料加工—生猪养殖—生猪屠宰加工及肉制品深加工”的全产业链一体化经营模式的战略布局，但各募投项目投产产品种类、应用领域以及供应的区域优势方面存在一定差异。本次募投项目扩产，不存在重复建设的情形，具有合理性、必要性和谨慎性。

2. 我国生猪价格呈现出较强的周期性波动，每次周期波动过后，行业集中度迅速提升，2023 年和 2024 年 1-5 月我国生猪市场整体持续低迷，2024 年 5 月末开始生猪价格持续回暖，对于大规模养殖企业而言，扩大生产规模有利于大规模养殖企业的发展壮大，具有合理性和必要性

我国生猪价格的周期性波动，主要是受到散养户、小规模养殖企业的进入、退出的影响所致，可见，生猪价格的周期性波动对行业内散养户、小规模养殖企业等主体的影响最大；大规模养殖企业由于采取了企业方式组织生产，其生产效率一般高于散养户和小规模养殖企业，其抵抗周期性波动的风险的能力显著高于散养户和小规模养殖企业，因此，对于大规模养殖企业而言，生猪价格的周期性波动，虽然会对其短期盈利能力造成影响，但从长期来看更加有利于其发展壮大。

2015 年以来我国生猪价格的波动与 19 家上市公司生猪出栏规模的对比分析图如下：



注：19家上市公司分别为牧原股份、温氏股份、新希望、海大集团、大北农、傲农生物、唐人神、天康生物、龙大美食、京基智农、天邦食品、华统股份公司、*ST正邦、新五丰、巨星农牧、金新农、神农集团、罗牛山、东瑞股份，出栏数据取自各家上市公司公开披露文件

从上图可以看出，长期来看生猪价格的周期性波动对同行业可比上市公司平均生猪的出栏规模不会产生不利影响；同时，每一个周期底部年度过后同行业可比上市公司的出栏规模和出栏规模占比都会有较大幅度的增加，这也说明了，对于大规模养殖企业而言，在周期底部过后进行扩产，有利于其发展壮大。

3. 报告期内，公司业绩与生猪价格波动高度一致，随着生猪价格的回暖，公司2024年1-9月业绩也明显改善，公司新建募投项目扩产具有合理性和必要性，对未来经营情况不存在重大不利影响

2021年以来公司季度归母净利润与生猪市场价格的对比分析如下：



从上图可以看出，公司的归母净利润与生猪价格的周期性波动呈现出较高的一致性，这说明，生猪价格的周期性波动，是对公司业绩波动的重要因素。

公司以生猪养殖及屠宰业务为核心，全力打造生猪产业链一体化经营模式，生猪养殖企业出栏生猪将优先保证自身屠宰业务的供应，随着公司生猪出栏规模的扩张以及生猪市场价格回暖，公司生猪产业链一体化带来的成本优势逐步体现。2024年5月以来生猪市场价格持续回暖，但对于公司而言，尽管当前已经大力布局生猪养殖业务，逐步提高公司屠宰加工业务原料的自给率，但是目前的养殖规模暂不足以覆盖生猪屠宰规模，在生猪价格上升阶段，公司生猪产业链一体化带来的成本优势尚未充分发挥。因此，公司通过本次募投项目建设，可以进一步完善生猪养殖产业链一体化布局，提升公司屠宰加工业务原料的自给率，进一步在生猪市场价格上升阶段提升公司经营业绩。

4. 本轮猪周期价格回升以来，上市公司已投入生猪产能扩张项目较少，新增生猪产能占全国出栏量比例较低，当前同行业上市公司已有披露资本市场融资投产计划。公司本次募投项目扩产产能对于我国生猪出栏量整体影响有限，具有谨慎性，公司可以借助生猪周期，完善生猪产业链布局，符合行业规律，具有合理性和必要性

(1) 本轮猪周期价格回升以来，上市公司已投入生猪产能扩张项目较少，新增生猪产能占全国出栏量比例较低，公司本次募投项目扩产产能对于我国生猪出栏量整体影响有限

2023年以来，我国上市公司通过资本市场融资投入建设的生猪养殖项目情

况如下：

公司	项目		设计产能 (万头)	募集资金到账时间
东瑞股份	2022 年度非公开发行 A 股股票项目	东源东瑞农牧发展有限公司东源县船塘现代农业综合体项目（黄沙基地）	30.00	2023 年 12 月
益生股份	2022 年度向特定对象发行 A 股股票项目	双鸭山益生种猪科技有限公司祖代种猪场建设项目	24.00	2023 年 11 月
		3,600 头能繁原种母猪场和 100 种公猪站项目	8.73	
		威海益生种猪繁育有限公司新建猪场建设项目	8.73	
新五丰	2023 年向特定对象发行股票并购买资产募集资金项目	湖南天心种业股份有限公司会同县杨家渡村 2400 头父系养猪场建设项目	未披露	2023 年 6 月
		湖南天心种业股份有限公司会同县广木 6000 头核心种猪场建设项目	未披露	
合 计			71.46	

数据来源：上市公司公开披露文件

由上表可知，2023 年以来上市公司仅存在东瑞股份、益生股份和新五丰通过资本市场融资投入建设的生猪养殖项目，新增产能为 71.46 万头，仅占我国 2023 年全年生猪出栏量 0.10%。同时，公司本次生猪养殖建设项目建成后新增生猪产能 44.80 万头，仅占 2023 年全国生猪出栏量的 0.06%。因此，近期上市公司通过资本市场融资新增的生猪养殖项目和公司本次新增的募投项目，对于生猪行业整体供需关系影响有限。但对于公司而言，可以较好借助生猪周期，利用本次募投项目扩产，完善生猪产业链布局，提升公司综合竞争实力。

(2) 公司本次扩产符合行业规律

截至本审核问询函回复出具日，上市公司已披露计划通过资本市场融资扩张生猪产能的预案情况如下：

公司	项目	产能	最新预案时间	拟募集资金	
神农集团	2024 年度以简易程序向特定对象发行 A 股股票	红河弥勒神农畜牧有限公司五山乡年出栏 24 万头优质仔猪扩繁基地建设项目	24 万头仔猪	2024 年 6 月	29,000 万元
巨星农牧	2023 年度向特定对象发行股票	崇州林秀公猪站建设项目	存栏种公猪 300 头	2024 年 4 月	80,000.00 万元
		夹江巨星甘江种猪场建设项目	25 万头肥猪		
		巨星更打优质生猪养殖小区	12 万头肥猪		
		盐边巨星新民智慧养殖园区	27.3 万头肥猪		

	屏山县屏边乡塘湾村种猪繁育场及配套环保设施建设项目	3.89万头肥猪, 2.59万头种仔猪		
	石桥猪场建设项目	5.25万头肥猪		
	巨星平舟智慧养猪园区	4.35万头肥猪		
	叙永巨星观兴镇坝上村生猪标准化规模猪场建设项目	4.23万头肥猪		

由上表可知,本轮猪周期价格回升以来,同行业上市公司中神农集团、巨星农牧已相继披露向特定对象发行股票预案,计划利用生猪价格上行时机,通过资本市场融资扩张生猪产能,提升公司自身在行业的竞争地位。因此,公司通过本次募投项目扩张生猪产能,符合行业规律,具有合理性和必要性。

(四) 进一步论述生猪屠宰规模与产能消化的关系,生猪屠宰规模是否等同完全实现对外销售,在生猪自给率不足的情况下,仍然对外销售部分生猪的原因及合理性

1. 生猪屠宰规模与养殖产能消化的关系

(1) 公司打造生猪产业链一体化经营模式,养殖生猪优先供应屠宰业务

报告期内,公司以生猪养殖及屠宰业务为核心,全力打造生猪产业链一体化经营模式,围绕生猪产业链一体化积极布局。生猪产业链一体化经营可以有效平滑猪周期波动,增强抵抗猪周期的能力,减少市场波动对整体盈利的影响,对于公司的长期稳健发展具有重要意义。

自公司布局生猪养殖业务以来,随着公司生猪养殖规模的扩张,公司生猪屠宰业务所需生猪逐渐由外部采购为主转变为内部采购优先。具体如下:

单位:万头

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
内部供应	176.65	57.01%	197.35	44.03%	87.81	25.35%	11.95	3.94%
外购生猪	133.23	42.99%	250.83	55.97%	258.59	74.65%	290.97	96.06%
合计	309.88	100.00%	448.17	100.00%	346.40	100.00%	302.92	100.00%

(2) 猪肉巨大的消费市场及公司地域优势保证了公司屠宰产能的消化

1) 猪肉是我国居民肉食的主要来源,生鲜猪肉拥有巨大的消费市场

我国现是全球最大的猪肉生产、消费市场。根据国家统计局、美国农业部的

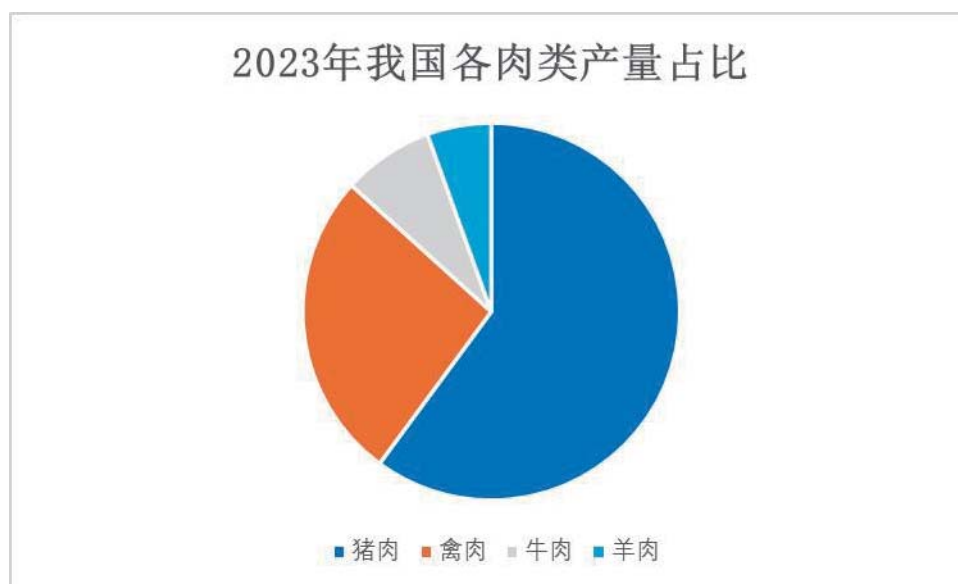
数据，2023 年我国猪肉产量为 5,794 万吨，占全球比例约为 50%，是全球最大的猪肉生产国。2023 年我国猪肉消费量为 59,741.00 千吨，占全球比例超过 50%，也是全球最大的猪肉消费国。

2017 年至 2022 年，主要猪肉生产国家及地区的猪肉消费量情况如下：



数据来源：美国农业部

同时，猪肉在我国肉类消费中长期处于主导地位。根据国家统计局的数据，2023 年我国猪肉产量 5,794 万吨，占肉类整体产量的 60.10%。2023 年，我国各肉类产量构成情况如下：



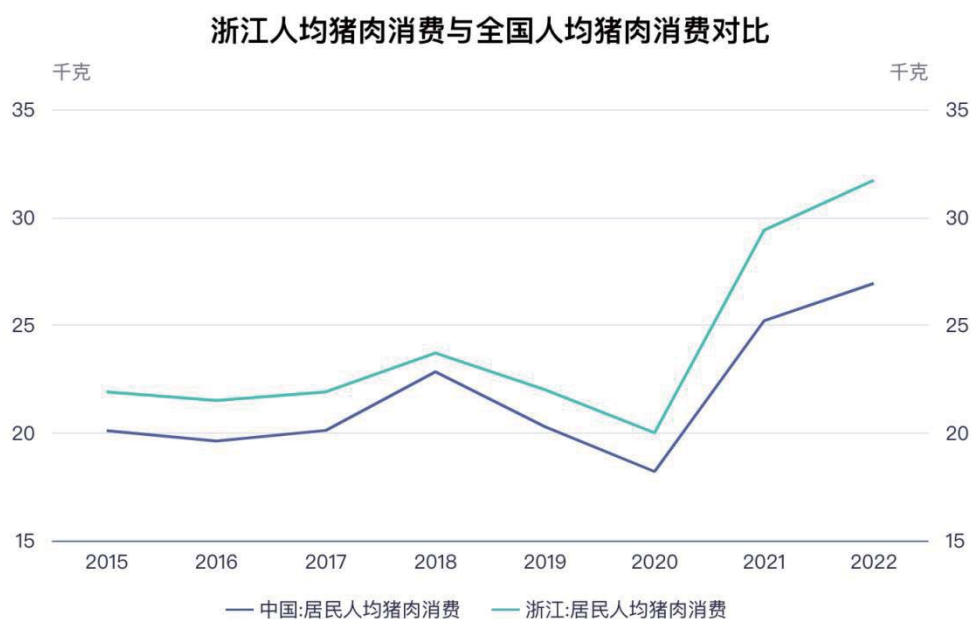
数据来源：国家统计局

综上，猪肉是我国居民肉食的主要来源，在我国居民的膳食结构中扮演着重

要角色，国内市场对猪肉存在巨大的市场需求。因此，发展生猪生产，对保障市场供应、促进经济社会稳定发展具有重要意义。此外，我国的人口数量和饮食结构决定了未来较长一段时间内猪肉在我国动物蛋白需求中继续占据主导地位。同时，我国居民收入的持续增长、城镇化的持续推进一定程度上拉动消费者对包括猪肉在内的动物蛋白需求量的增加。

2) 公司地处消费力较强的长三角地区，该地区的肉品高消费力保证了公司屠宰业务产能消化

公司地处中国经济最活跃的长三角地区，该地区经济发达、交通便捷、市场信息体系完善、人口密集且人均可支配收入远高于全国平均水平，为国内肉品消费规模最大的市场之一。近年来，浙江地区人均猪肉消费量均高于全国人均猪肉消费量，具体情况如下：



数据来源：iFind 数据库

公司报告期内在浙江省内销售收入占比均在 70%以上，该地区较强的肉品消费能力保证了公司屠宰业务产能的消化。

(3) 屠宰加工一体化发展已成大势所趋，政策推动屠宰产能向规模以上生猪屠宰企业靠拢

近年来，我国农业农村部多措并举推进生猪屠宰行业的转型升级，推动屠宰产能向规模以上生猪屠宰企业靠拢，严格限制新建小型生猪屠宰场点，以提升产业发展水平。

2019年以来，农业农村部陆续发布《农业农村部关于进一步加强生猪屠宰监管的通知》《畜禽屠宰“严规范 促提升 保安全”三年行动方案》《生猪屠宰质量管理规范》等文件，文件指出各地要按照科学布局、集中屠宰、有利流通、方便群众的原则，科学制定畜禽屠宰行业发展规划，合理设定辖区屠宰行业发展目标，严格控制屠宰企业数量，稳步提高屠宰产能利用率和行业集中度；优化企业布局，引导畜禽屠宰企业向养殖主产区转移，推进畜禽屠宰产业转型升级。此外，相关文件指出加强对生猪定点屠宰证书发放的审核与管理，对申请证书的生猪定点屠宰厂（场）的厂房、设施设备、工艺、人员等方面的提出具体要求。

因此，相关部门在审批与发放《生猪定点屠宰证》时会综合考虑本地区的人口规模及市场消费能力、已有生猪屠宰企业的产能情况、当地生猪养殖规模、生态环保要求等因素，以落实推动生猪屠宰行业的转型升级、加强生猪屠宰监管等相关政策要求。通常情况下，一个区域屠宰资质的情况与当地市场需求相匹配，是建立在产能消化的基础上的。

公司作为规模以上生猪屠宰企业已在浙江省内布局 17 个生猪屠宰场，省外布局 7 个屠宰场，均已取得《生猪定点屠宰证》《动物防疫条件合格证》等相关证书，2023 年公司生猪屠宰产能为 920,805.00 吨。在屠宰加工一体化的发展背景下，小型生猪屠宰场点只减不增的政策提高了屠宰及肉类加工业行业的准入门槛，为公司屠宰产能的消化提供了保障。

(4) 公司生猪屠宰产销率即屠宰业务对外销售率较高，公司屠宰产能充足能够消化新增生猪产能

1) 公司深耕屠宰业务多年，生猪屠宰业务产销率即屠宰业务对外销售率处于较高水平

公司深耕屠宰业务二十余年，是浙江省生猪养殖及屠宰龙头企业，公司在浙江省内金华、台州、杭州等地布局 17 个生猪屠宰场，省外在江苏、安徽等地布局 7 个屠宰场，屠宰加工能力处于行业内领先水平，竞争优势显著。同时，公司独特的生鲜肉品区域经销模式有利于公司及时对市场需求变化作出反应，增强了公司市场运作的话语权，极大地提高了公司客户的稳定性，为公司屠宰产能的消化提供了保障。

报告期内，公司生猪屠宰业务产销率即屠宰业务对外销售率为 95.78%、97.54%、101.89%及 97.76%，处于较高水平，不存在生猪屠宰无法消化的情况，

公司生猪屠宰业务产量与销量存在少量差异主要原因系公司每年会储备部分冷冻肉，冷冻肉可储存时间较长（18个月左右），每年公司根据市场行情择时对外销售。具体如下：

项目	产量（吨）	产能（吨）	销量（吨）	产能利用率	产销率
2024年1-9月	344,400.12	695,002.50	336,677.50	49.55%	97.76%
2023年	487,921.89	920,805.00	497,151.04	52.99%	101.89%
2022年	392,484.97	896,070.00	382,815.17	43.80%	97.54%
2021年	367,040.65	919,200.00	351,539.95	39.93%	95.78%

2) 公司生猪屠宰设计产能充足，本次生猪养殖募投项目投产后，公司现有屠宰产能足以消化新增生猪产能

公司深耕屠宰业务二十余年，是浙江省生猪养殖及屠宰龙头企业，公司在浙江省内金华、台州、杭州等地布局 17 个生猪屠宰场，省外在江苏、安徽等地布局 7 个屠宰场，2023 年公司生猪屠宰产能达 920,805 吨。

尽管公司已经大力布局生猪养殖业务，逐步提高公司屠宰加工业务原料的自给率，但是公司目前的养殖规模暂不足以覆盖生猪屠宰规模。针对生猪产能消化进行量化分析，如下：

项目	2024年1-9月	2023年	2022年	2021年
公司生猪出栏数(万头)(A)	194.82	230.27	120.48	13.75
公司猪肉销量(吨)	336,677.50	497,151.04	382,815.17	351,539.95
生猪屠宰头数(万头)	309.88	448.17	346.40	302.92
按销量折算公司生猪屠宰数(万头)(B)	302.93	456.65	337.87	290.13
按销量计算屠宰加工业务原料自给率(C=A/B)[注]	64.31%	50.43%	35.66%	4.74%
外部采购缺口(万头)(D=B-A)	144.15(年化)	226.38	217.39	276.38
本次募投项目新增生猪产能				44.80

[注]按销量折算公司生猪屠宰数=(公司生猪屠宰加工头数/生鲜猪肉产量)*生鲜猪肉销量

报告期内，公司按销量计算的屠宰加工业务原料自给率为 4.74%、35.66%、50.43%及 64.31%，外部采购缺口为 276.38 万头、217.39 万头、226.38 万头及 144.15 万头，本次生猪养殖建设项目建成后新增生猪产能 44.80 万头，本次募

投资项目达产后尚不足以补足外部采购缺口。因此，本次新增生猪产能对于公司屠宰加工业务所需的原料较小，公司屠宰产能完全能覆盖自主养殖的生猪产能，不存在新增产能无法消化的情况。

若以 2023 全年为例，本次生猪养殖建设项目建成后新增生猪产能 44.80 万头，本次募投资项目建成后，公司生猪产能预计为 191.34 万头（约 239,175 吨），占公司 2023 年生猪屠宰产量 448.17 万头的 42.69%，显示了公司已有的生猪屠宰产能能够完全消化本次募投资项目新增的生猪产能且仍有富裕，从而保证了募投资项目新增生猪产能的消化。

2. 生猪自给率不足的情况下，仍然对外销售部分生猪的原因及合理性

(1) 公司自生猪形成规模以来，生猪内销率逐年上升至 90%以上，仅有少量仔猪、肉猪对外出售

公司全力打造生猪产业链一体化经营模式，围绕生猪产业链一体化积极布局，自 2022 年公司生猪养殖业务形成一定规模以来，公司出栏生猪内部供给生猪屠宰业务比例（以下简称“生猪内销率”）逐渐提高。报告期内，公司生猪内销率为 86.85%、72.88%、85.70%及 90.67%。

单位：万头；%

项目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
对内销售	176.65	90.67	197.35	85.70	87.81	72.88	11.95	86.85
对外销售	18.17	9.33	32.92	14.30	32.67	27.12	1.80	13.15
合计	194.82	100.00	230.27	100.00	120.48	100.00	13.75	100.00

(2) 公司选择在猪价波动时择机对外出售少量生猪增厚业绩

公司之所以会对外销售少量生猪，主要原因系我国猪价波动幅度较大且其变动趋势无法预测准确，而各养殖公司、各养殖户对未来猪价预期判断并非一致。在猪价出现上涨、猪价高点等情况时，部分养殖户预期未来猪价会上涨或持续处于高位，会积极补栏，向公司采购种猪、仔猪等进行养殖或向公司采购肉猪进行二次育肥。因此，公司会结合自身对猪价后期走势的预判，择机将少部分种猪、仔猪、肉猪等对外出售，赚取差价以增厚公司业绩。因此，公司对外销售少量生猪具有合理性。具体如下：

1) 公司选择在仔猪价格快速上涨且涨幅高于商品猪价格期间出售少量仔猪

以赚取利润

2024年1-9月，公司合计对外销售生猪18.17万头，占公司生猪合计出栏头数的比例为9.32%，其中主要为仔猪。2024年1-9月，仔猪价格快速上涨，由22.75元/千克最高上涨至44.68元/千克，涨幅远高于生猪市场价格。公司结合对猪价走势及自身养殖成本判断直接售卖仔猪的利润将会高于仔猪育肥后再售卖的利润，因此公司在此期间择机对外销售少部分仔猪以赚取利润。

2023年，公司合计对外销售生猪32.92万头，占公司生猪合计出栏头数的比例为14.30%，其中仔猪占比在85%以上，其余为少部分为二次育肥肉猪及淘汰种猪。公司2023年对外销售仔猪主要集中在2-4月及7、8月，主要原因系该两个期间仔猪价格短期极速上涨且涨幅高于生猪价格，公司结合对猪价走势及自身养殖成本判断直接售卖仔猪的利润将会高于仔猪育肥后再售卖的利润。2023年1月至2024年9月生猪及仔猪的市场价格情况如下：



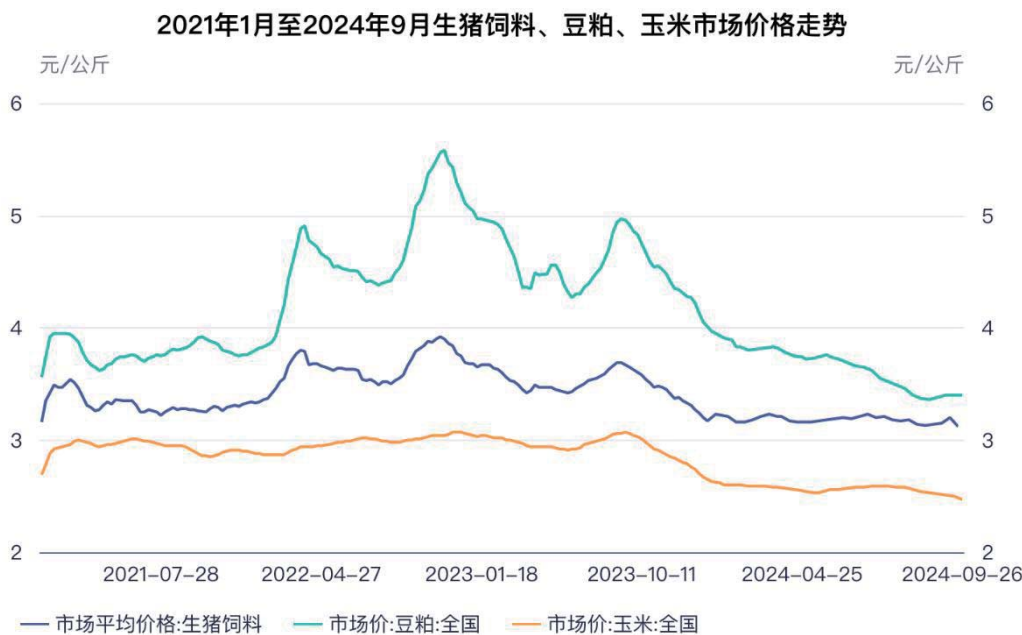
数据来源：iFind 数据库

由上图可见，2023年2-3月仔猪价格由33.24元/千克快速上涨到38.09元/千克且达到全年最高值、7-8月仔猪价格由31.28元/千克上涨到33.14元/千克且达到下半年最高值，因此公司择机在以上两个时段集中销售仔猪以赚取利润。

2) 公司选择在生猪市场价格及原材料市场价格处于高位时对外销售少量仔猪及二次育肥猪以控制公司养殖成本

2022年，公司合计对外销售生猪32.67万头，占公司生猪合计出栏头数的比例为27.12%，主要为仔猪及二次育肥猪。公司2022年对外销售仔猪及二次育

肥猪主要原因有二，一是 2022 年生猪市场价格由 3 月份的 13 元/千克上涨至 10 月份的 28 元/千克，在此期间市场上部分养殖户因预期未来猪价会上涨或持续处于高位选择积极补栏，而公司择机在此期间销售仔猪及二次育肥猪以赚取利润；二是 2022 年生猪养殖主要原材料生猪饲料及豆粕整体呈上涨趋势且达到近年来最高值，公司选择在原材料成本较高时出售部分生猪以控制公司整体养殖成本。报告期内，生猪饲料、豆粕及玉米的市场价格情况如下：



数据来源：iFind 数据库

(3) 屠宰业务对外采购生猪同时生猪养殖业务对外销售生猪是行业普遍情况

屠宰业务对外采购生猪同时生猪养殖业务对外销售生猪是同行业中同时拥有屠宰业务及生猪养殖业务的上市公司普遍情况，公司与同行业上市公司不存在较大差异。同行业上市公司的情况如下：

公司名称	生猪养殖供应屠宰业务情况
新希望	新希望从事的主要业务包括饲料、生猪养殖与屠宰、白羽肉禽、食品深加工四大业务。2023 年生猪出栏数为 1,768 万头，实现生猪屠宰 396 万头，其中生猪屠宰业务整体内采率达到 71%
天邦食品	天邦食品主营业务为生猪养殖业务和食品业务。2023 年天邦食品生猪出栏量为 712 万头，生猪屠宰量为 156.37 万头。根据天邦食品披露公告，天邦食品对外采购生猪的同时，也将一部分可以产生利润的仔猪对外销售，缓解资金压力的同时增加利润

龙大美食	龙大美食主营业务包括食品业务、屠宰业务、养殖业务。2023 年生猪出栏 65 万头，生猪屠宰 653.54 万头，公司自养生猪除用于屠宰业务外，部分择时对外销售
新五丰	新五丰主营业务包括生猪养殖及屠宰。2023 年生猪出栏 320 万头，完成 205 万头生猪屠宰年产能布局，根据新五丰披露公告，2023 年新五丰同时存在肉品板块对外采购生猪、生猪板块对外销售生猪的情况

综上所述，公司在部分屠宰业务中所用生猪仍需对外采购的情况下，存在对外销售生猪具有合理性。

(五) 结合生猪价格波动、生猪养殖规模扩张、生猪养殖成本、外购生猪成本、产能利用率等因素，说明提高生猪屠宰自给率的经济性，本次再融资必要性及合理性

1. 公司提高生猪屠宰自给率的经济性

(1) 公司提高生猪屠宰自给率可减少生猪价格波动时对公司整体盈利的影响

报告期内，公司以生猪养殖及屠宰业务为核心，全力打造生猪产业链一体化经营模式，围绕生猪产业链一体化积极布局。生猪产业链一体化经营可以有效平滑猪周期波动，增强抵抗猪周期的能力，减少市场波动对整体盈利的影响，对于公司的长期稳健发展具有重要意义。因此，当公司生猪养殖成本低于生猪市场价格时，生猪屠宰自给率越高，公司因生猪养殖所获取的利润越多。

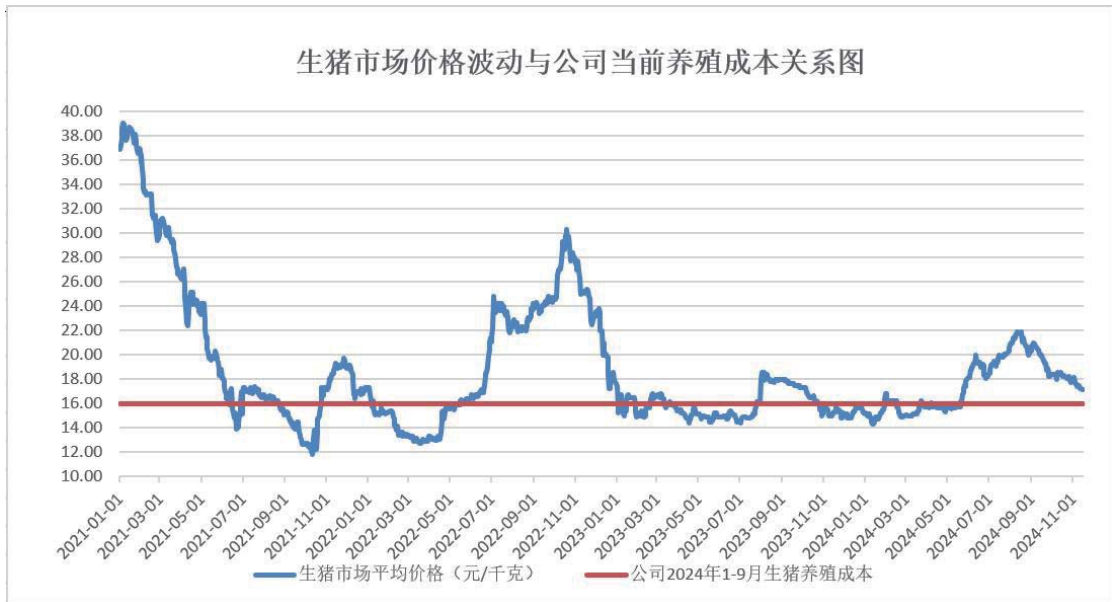
(2) 公司生猪养殖成本已逐步下降，目前养殖成本已低于生猪历史均价及当前猪价，2024 年 5 月以来猪价整体呈上涨趋势，凸显公司提高生猪屠宰自给率的经济性

1) 公司生猪养殖成本已逐渐下降，目前养殖成本已低于“猪周期”下行周期的部分时间段，长期看提高生猪屠宰自给率具有经济性

报告期内，随着公司养殖技术的成熟带来的效率逐步提升以及生猪养殖规模扩大、产能利用率提升带来的规模效应，公司生猪养殖单位成本逐步下降，分别为 21.59 元/千克、17.47 元/千克、16.25 元/千克及 15.96 元/千克，同期公司外购成猪成本分别为 18.67 元/千克、18.37 元/千克、15.13 元/千克及 16.27 元/千克，具体如下：

项目	2024 年 1-9 月	2023 年	2022 年	2021 年
生猪养殖成本	15.96 元/千克	16.25 元/千克	17.47 元/千克	21.59 元/千克
外购生猪成本	16.27 元/千克	15.13 元/千克	18.37 元/千克	18.67 元/千克

2021 年及 2023 年外购生猪成本低于公司同期生猪养殖成本，主要原因是公司生猪产能尚未形成规模时期生猪养殖成本较高，同时，我国生猪价格呈现出较强的周期性波动，尤其是报告期内的 2021 年至 2023 年 3 月属于“猪周期”的下行周期，生猪价格下降是行业因素，行业内企业都无法避免，因此，出现了短期内生猪市场均价低于公司养殖成本的情况。



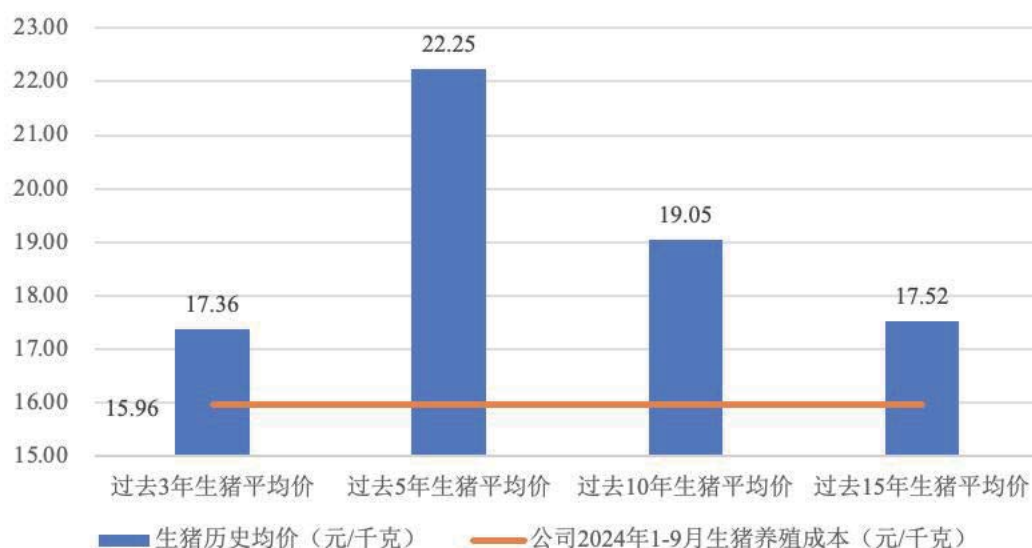
尽管报告期内生猪价格处于下行周期，但公司当前的养殖成本 15.96 元/千克已低于猪价下行周期中 2021 年 1 月至 6 月、2021 年 11 月至 12 月、2022 年 6 月至 2023 年 1 月、2023 年 7 月至 8 月以及 2024 年 5 月至今等多个时间段内的生猪平均价格。因此，从长期看，当猪价上升时，公司屠宰业务的外购成本上升，屠宰业务的盈利状况会受到较大的影响，由于公司外购规模较大，涉及供应商较多，采购的持续性稳定性方面存在压力和风险；公司选择生猪产业链一体化经营以提高生猪屠宰业务自供率的经济性明显提升，既可以保证生猪供应的稳定性，又可以在生猪价格高于养殖成本时赚取养殖业务的利润，增加公司的收益。此外，近年来，随着公司生猪业务已逐渐形成规模，公司将通过搭建育种体系，优化养殖技术、疾病防控和饲料配方，保障饲料供给等持续降低养殖成本，在保证屠宰业务供应的同时，通过降低成本进一步增加盈利空间。

2) 从历史数据看，公司当前生猪养殖成本已低于过去 3 年、5 年、10 年及 15 年生猪市场平均价格

我国生猪价格呈现出较强的周期性波动特征，自 2006 年以来生猪价格已经经历了多轮完整的猪周期。同时，我国生猪养殖企业数量众多且分布广泛，猪肉市场价格清晰而透明，属于完全竞争市场，市场及同行业可比上市公司在进行项目测算时通常会选取生猪历史价格作为参考依据，因此生猪历史价格具有较为重要的参考意义。市场过去 3 年、5 年、10 年及 15 年生猪市场平均价格为 17.36 元/千克、22.25 元/千克、19.05 元/千克及 17.52 元/千克。因此，尽管短期内生猪价格会有波动，但从生猪历史均价推测，若将时间周期拉长，未来公司可通过降低养殖成本、提升屠宰业务自供率等提升自身业绩水平。

公司当前养殖成本与生猪历史均价对比情况如下：

公司当前生猪养殖成本与生猪历史均价对比图



数据来源：iFind 数据库

3) 公司当前养殖成本低于报告期内市场均价且 2024 年以来猪价整体呈上涨趋势，凸显公司提高生猪屠宰自给率的经济性

报告期内，随着公司养殖技术的成熟带来的效率逐步提升以及生猪养殖规模扩大、产能利用率提升带来的规模效应，公司生猪养殖单位成本逐步下降，分别为 21.59 元/千克、17.47 元/千克、16.25 元/千克及 15.96 元/千克，同期生猪平均价格为 18.34 元/千克，剔除 2021 年公司生猪养殖尚未形成规模养殖成本较高的情况，2022 年、2023 年及 2024 年 1-9 月公司生猪养殖成本均低于报告期内即 2021 年 1 月至 2024 年 9 月生猪市场平均价格，公司生猪养殖规模的扩张的经济效应已逐渐显现。此外，2024 年 1 月以来生猪市场价格企稳，尤其是自 5 月

份浙江市场生猪市场价格突破 17 元/千克后，公司内部供应屠宰业务的生猪养殖成本已低于外购生猪市场价格，公司提高生猪屠宰自给率具有经济性。

(3) 提高生猪屠宰自给率能够有效提高公司供应链的稳定性，公司生猪产业链一体化布局符合行业情况

近年来，我国生猪产业链一体化程度逐步提升，生猪养殖企业出栏生猪将优先保证自身屠宰业务的供应。随着公司屠宰规模的扩大，公司屠宰业务对原材料生猪的需求量也越来越大，对于公司而言，上游生猪供应的稳定性、及时性以及生猪质量显得尤为重要。因此，公司为保障自身屠宰业务上游供应链的稳定和安全，也需要未雨绸缪，提高自主屠宰原料自给率。

在生猪产业链一体化经营的发展趋势下，近年来，同行业可比上市公司均着手在生猪养殖、生猪屠宰以及饲料加工等生猪产业链环节上全面布局，公司生猪一体化布局战略符合行业情况，具体情况如下：

公司名称	生猪产业链一体化经营发展情况
牧原股份	公司现已建立起以生猪养殖为核心，集饲料加工、种猪育种、生猪养殖、屠宰肉食等为一体的完整生猪产业链
温氏股份	公司将畜禽养殖、屠宰加工和分销等功能集聚联合发展，形成养殖-屠宰-食品加工-分销一体化产业链。
新希望	公司力争打造“饲料生产--畜禽养殖--屠宰--肉制品加工”的产业协同一体化经营格局。
神农集团	公司已形成集饲料加工和销售、生猪养殖和销售、生猪屠宰和生鲜猪肉食品销售三大业务板块为一体的完整生猪产业链。
傲农生物	公司自 2017 年首发上市后，从饲料业务向“饲料、养猪、屠宰食品”产业链一体化发展，重点拓展了生猪养殖业务，并适度布局屠宰食品业务
天邦食品	公司主营业务为生猪育种养殖和猪肉制品加工，打造从动物育种及养殖、屠宰加工到食品终端的一体化产业链。
罗牛山	公司是建立了从上游饲料营养、兽医兽药、中游种猪繁育、生猪养殖到下游屠宰、加工、销售及生猪防疫、冷链物流、环保利用、食品检疫等配套的一体化生猪养殖产业链。
新五丰	公司已形成从上游原料采购、饲料生产、种猪育种，到终端生猪养殖及下游屠宰加工等集于一体的生猪全产业链。
双汇发展	公司已经形成了集饲料生产、生猪养殖、屠宰分割、食品加工及销售为一体，肉类联合加工的独特“猪肉产业链”专业化发展模式。
龙大美食	公司已形成集种猪繁育、饲料生产、生猪养殖、屠宰分割、熟食加工、食品检验、销售渠道建设为一体的“全产业链”发展模式。

注：上述信息均来自其公开披露信息

(4) 以公司目前的屠宰规模、养殖成本为例量化分析提高生猪屠宰自给率的经济性

以公司目前的屠宰规模为例，假设公司生猪屠宰业务自供率为 100%，考虑生猪市场价格（外购生猪成本）与公司养殖成本，在不考虑其他因素的假设前提下，则公司因屠宰业务生猪自供率提升所带来的利润最高为 7.62 亿元。具体量

化分析如下：

项目	实际情况	假设自供率为 100%
公司生猪屠宰量（万头）	448.17	448.17
外购生猪（万头）（A）	250.83	
内供生猪（万头）（B）	197.35	448.17
外购生猪成本（元/千克）（C）		20.15
公司当前养殖成本（元/千克）（D）		16.25
屠宰生猪均重（千克）（E）		125.00
外购生猪成本（万元） （F=A*C*E）	631,778.06	
内供生猪成本（万元） （G=B*D*E）	400,867.19	910,345.31
公司屠宰业务的生猪成本（万元）（H=F+G）	1,032,645.25	910,345.31
自供率提升所带来利润（万元） （I=H _{实际} -H _{假设} ）		122,299.94

注 1：外购生猪成本取当前生猪市场均价，即近 2 月生猪均价（2024 年 8 月及 9 月）

注 2：公司目前的屠宰规模及目前的屠宰业务生猪自供率取 2023 年数据

注 3：屠宰生猪均重参考全国生猪出栏均重及上市猪企生猪出栏均重等数据取 125kg

（5）提高生猪屠宰自给率是公司打造生猪产业链一体化的重要一环，且公司现有生猪产能利用率已充分利用

公司生猪的具体产能、产量情况如下：

项目	产量（万头）	产能（万头）	产能利用率
2023 年度	230.27	146.54	157.14%
2022 年度	120.48	136.67	88.15%
2021 年度	13.75	58.87	23.36%

近年来公司围绕生猪产业链一体化积极布局，最近三年生猪产能分别为 58.87 万头、136.67 万头及 146.54 万头，整体呈上升趋势，生猪产能利用率分别为 23.36%、88.15%及 157.14%（扣除外购生猪进行育肥后出栏的影响，2023 年，公司生猪产能利用率为 94.64%）。2022 年和 2023 年，公司生猪产能已得到充分利用。因此，本次公司新增生猪产能能够有效消化，公司需要通过扩张生猪

产能提升屠宰业务生猪自给率。

2. 本次再融资必要性及合理性

(1) 生猪养殖规模扩张符合公司“生猪全产业链一体化”发展战略规划

屠宰业务作为公司的传统优势业务，占营业收入公司的90%以上。但是，由于屠宰业务的毛利率较低，且受国内生猪产能及生猪价格周期性波动的影响较大，公司盈利能力的稳定性难以得到有效保障。因此，公司提出以生猪养殖及屠宰业务为核心业务，全力打造产业链一体化经营模式，围绕生猪产业链一体化布局的发展战略，主营业务包括生猪养殖业务、生猪屠宰及肉制品加工业务两大核心板块及配套的饲料业务、家禽养殖及屠宰等板块

生猪养殖业具有产业链越长，经营抗风险能力越强的特征。产业链一体化经营模式已成为行业领先企业增强市场竞争力的重要发展方向。目前，公司产业链发展不均衡，生猪养殖业务尚处于成长阶段，公司根据整个行业的发展态势，大力发展生猪养殖业务不仅符合产业发展趋势，也是进一步均衡和深化公司产业链一体化发展，增强市场竞争力的重要举措。

(2) 生猪行业的周期性波动有利于规模化养殖企业做大做强，在周期低点布局符合行业特征

我国生猪价格呈现出较强的周期性波动特征，自2006年以来，生猪价格已经经历了多轮完整的猪周期。猪价波动周期形成的主要原因是生猪的供求关系，生猪供大于求时，生猪价格下降，养殖户减少生猪的养殖量；生猪养殖量的减少导致生猪出栏量和供给量减少，生猪供不应求，导致生猪价格上升。由于我国生猪养殖行业现阶段市场集中度相对较低，散养规模大。散养模式下，大量生猪养殖户根据当年生猪价格行情来安排生产，由于从选育母猪补栏到育肥猪出栏需要固有的生长周期，从而形成了生猪价格的周期性波动。2021年至2023年3月属于“猪周期”的下行周期，因此生猪价格下降是行业因素，行业内企业都无法避免。

根据历史经验，当猪价处于高位时，行业内具有一定规模的企业可以实现较好的盈利。由于生猪价格呈现出较强的周期性波动特征，公司在依据同类产品最近五年一期（2018年至2023年1-3月）市场价格的平均价并给予一定的折扣测算本次募投项目的销售价格，上述期间数据涵盖了生猪价格的一个完整周期，测算的商品猪单价为20.50元，毛利率为19.69%，明显高于屠宰业务的毛利率，

从长远来看，公司向产业链上游延伸，扩大养殖业务规模，可以增加公司的利润，提高公司整体的盈利能力。

我国生猪价格呈现出较强的周期性波动，在短期内会对生猪养殖行业的经营业绩造成一定影响；但每次周期波动过后，大规模养殖企业的生产规模进一步扩大，行业集中度迅速提升，从长期来看周期波动更加有利于大规模养殖企业的发展壮大。

由于生猪养殖项目建设有一定的周期，本次募投项目的建设周期均为 24 个月，公司选择在周期低点进行募投项目建设，进一步扩大养殖规模，符合行业的周期特征，是比较合理的投资规划。

(3) 公司当前养殖成本与同行业上市公司不存在较大差异，且持续优化，奠定再融资项目实施基础

随着公司养殖技术的成熟带来的效率逐步提升以及生猪养殖规模扩大、产能利用率提升带来的规模效应，公司生猪养殖单位成本逐步下降，报告期内公司生猪养殖成本分别为 21.59 元/千克、17.47 元/千克、16.25 元/千克及 15.96 元/千克，与同行业上市公司不存在较大差异，且持续优化，为项目实施奠定基础，具体如下：

公司名称	生猪养殖成本	2023 年生猪出栏量
神农集团	2023 年，生猪全年成本约为 16.2 元/公斤。	152 万头
立华股份	2024 年一季度，完全养殖成本在 17.60 元/千克左右。	85 万头
金新农	2024 年一季度，商品猪销售成本为 15.68 元/千克。	105 万头
东瑞股份	2024 年 4 月，生猪完全成本为 17.40 元/千克。	62 万头
温氏股份	2024 年 5 月，公司肉猪养殖综合成本降至 14.20 元/千克。	2,626 万头
牧原股份	2024 年 5 月，生猪完全成本为 14.30 元/千克	6,382 万头
公司	2024 年 1-9 月，公司养殖成本为 15.96 元/千克	230.27 万头

数据来源：上市公司公开披露文件

(4) 公司生猪产能利用率已充分利用，需通过扩张生猪产能提升屠宰业务生猪自给率

详见本小题之“1. 公司提高生猪屠宰自给率的经济性”之“(5) 提高生猪屠宰自给率是公司打造生猪产业链一体化的重要一环，且公司现有生猪产能利用率已充分利用”的回复。

综上所述，从生猪价格波动、生猪养殖规模扩张、生猪养殖成本、外购生猪成本、产能利用率等因素看，本次再融资具有必要性及合理性。

(六) 在公司资产负债率持续提升的背景下，结合公司货币资金、经营性现金流、银行借款到期日、本次募投项目建设及其他重要资本支出等因素，对比同行业可比上市公司相关情况，分析是否存在流动性风险，银行借款偿本付息能力是否存在重大不确定性，是否对募投项目建设造成重大不利影响，以及相应的拟解决措施

由于公司生猪养殖采用自繁、自养模式决定了公司固定资产投资较大、营运资金需求较大的特点，生猪养殖规模持续扩大、生猪产快速扩张也带来了公司银行借款规模的大幅增加，因此公司资产负债率持续上升。但公司现金流情况良好，银行贷款到期分布在不同时间点，且公司尚有一定的尚未使用授信额度，部分授信额度可以循环使用。公司本次募投项目建设主要使用募集资金，且按照计划于募集资金到位后 24 个月持续投入，其他重要资本支出为前次募投项目，建设使用资金来源于已到账的前次募集资金。此外，2024 年 5 月下旬以来生猪市场价格持续回暖，公司业绩已有所改善，同时，公司将积极采取措施提升公司经营水平，改善公司未来业绩水平，并拓展其他融资渠道，有利于公司未来降低资产负债率，消除流动性风险。因此，公司流动性风险整体可控，银行借款偿本付息能力不存在重大不确定性，对募投项目建设不存在重大不利影响，具体分析如下：

1. 公司销售回款及时，经营活动产生的现金流量净额持续为正，同时，2024 年 9 月末，公司货币资金余额较报告期初和上年年末均有所增长，现金流情况良好，流动风险整体可控

报告期内，公司期末货币资金余额、经营现金流和营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月/2024 年 9 月 30 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日
货币资金	68,155.89	62,846.69	99,805.80	42,420.03
经营活动产生的现金流量净额	39,916.30	52,426.26	37,449.68	25,156.50
销售商品、提供劳务收到的现金	699,765.54	864,253.94	999,897.87	891,356.05
营业收入	648,501.70	857,849.20	945,216.46	834,224.87

销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入	107.90%	100.75%	105.79%	106.85%
---------------------	---------	---------	---------	---------

由上表可知，报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入比例持续大于 100%，说明公司可以快速通过销售回笼资金，用于公司日常经营和债务偿还。同时，报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额持续为正，2024 年 9 月末公司货币资金余额较 2023 末和 2021 年末均有所增长，也说明公司目前现金流情况良好。

2. 公司银行贷款到期日分布在不同的时间点，且尚有一定的尚未使用授信额度，部分授信额度可以循环使用，当前公司不存在未按时偿还银行贷款的情形，主要授信银行当前无收紧公司授信额度和要求公司提前还款的计划，公司能够通过合理的资金安排偿还负债，银行借款偿本付息能力不存在重大不确定性

截至 2024 年 9 月末，公司尚需偿还的银行贷款余额为 457,799.30 万元，按照到期日的分布情况如下：

单位：万元

年度	季度	贷款金额
2024 年	第四季度	130,003.02
	第一季度	53,846.76
2025 年	第二季度	52,328.00
	第三季度	40,941.46
	第四季度	43,206.02
	小计	190,322.24
	第一季度	3,892.61
2026 年	第二季度	42,550.08
	第三季度	4,497.38
	第四季度	25,777.33
	小计	76,717.39
	第一季度	706.36
2027 年	第二季度	4,427.88
	第三季度	7,309.75
	第四季度	7,984.82

	小计	20,428.81
2028年	第一季度	50.06
	第二季度	3,162.45
	第三季度	4,755.28
	第四季度	7,454.67
	小计	15,422.46
2029年	第一季度	50.06
	第二季度	3,696.63
	第三季度	4,755.28
	第四季度	6,006.97
	小计	14,508.94
2030年	第二季度	4,620.74
	第四季度	5,775.70
	小计	10,396.45
合计		457,799.30

由上表可知，公司未来需要偿还的银行贷款分布在不同的时间点，公司可以做好合理的资金安排偿还负债。其中，公司未来一年即2024年第四季度至2025年第三季度末需要偿还的银行贷款余额为277,119.24万元，截至2024年9月末，公司尚未使用的授信额度为117,581.79万元，授信额度中可循环使用部分为284,085.84万元。当前公司不存在未按时偿还银行贷款情形，且当前主要授信银行当前与公司合作正常，暂无收紧公司授信额度或要求公司提前还款的计划。因此，公司能够通过合理的资金安排偿还负债，银行借款偿本付息能力不存在重大不确定性。

3. 公司未来可预计的重大资本性支出主要为本次募投项目和前次募投项目中尚未完工的“新建年产4万吨肉制品加工项目”，公司主要使用募集资金进行投入，对本次募投项目建设不存在重大不利影响

(1) 当前，公司前次募投项目“新建年产4万吨肉制品加工项目”建设正在按照计划有序进行，基本拟使用募集资金投入，对本次募投项目建设不存在影响

前次募投项目“新建年产4万吨肉制品加工项目”预计投入22,730.77万元建设资金，其中拟使用募集资金投入20,000万元。目前本募投项目仍在建设中，

主体结构工程已完成，建筑装饰工程及电梯、水电、消防等工程正在进行，本项目投入资金，主要使用“2021年非公开发行A股股票项目”的募集资金，对本次募投项目建设不存在影响。

(2) 本次募投项目主要拟使用募集资金建设投入，募集资金到位后，将按照计划逐步投入，项目建设不存在重大不利影响

本次募投项目拟投入资金总额和投入资金来源情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	募投项目拟投资总额	董事会决议日前已投入金额	募投项目尚需投入金额	拟使用募集资金投入的金额	拟使用自有资金投入的金额
一、生猪养殖建设项目						
1	绩溪华统一体化养猪场	102,639.05	1,984.87	100,654.18	76,800.00	23,854.18
2	莲都华统核心种猪场	30,409.53	1,516.49	28,893.04	28,800.00	93.04
小计		133,048.58	3,501.36	129,547.22	105,600.00	23,947.22
二、饲料加工建设项目						
1	年产18万吨高档畜禽饲料项目	8,052.39	1,594.10	6,458.29	6,400.00	58.29
小计		8,052.39	1,594.10	6,458.29	6,400.00	58.29
合计		141,100.97	5,095.46	136,005.51	112,000.00	24,005.51

由上表可知，公司本次募投项目拟投资总额为141,100.97万元，扣除董事会决议日前已投入金额后，尚需投入136,005.51万元，拟使用募集资金投入的金额为112,000.00万元，占尚需投入的资金比例为82.35%，因此，本次募投项目资金主要拟使用募集资金投入。同时，本次募投项目建设周期为24个月，募集资金到位后，按照计划逐步投入，公司可以合理规划资金，通过自有经营资金或银行贷款额度筹集拟使用的自有投入资金，因此，本次募投项目建设不存在重大不利影响。

4. 公司现金比率与同行业可比上市公司不存在明显差异，当前经营活动产生现金流能力优于同行业可比上市公司平均水平，短期需要偿还的银行贷款比例低于同行业上市公司平均水平，公司流动性风险整体可控，银行借款偿本付息能力不存在重大不确定性，对募投项目建设不造成重大不利影响

(1) 报告期各期末，公司现金比率与同行业可比上市公司不存在明显差异

报告期各期末，同行业上市公司现金比率与公司对比情况如下：

单位：%

公司名称	2024年9月末	2023年末	2022年末	2021年末
龙大美食	32.20	41.66	55.48	58.44
牧原股份	22.79	20.55	26.61	15.59
温氏股份	21.76	20.82	29.96	58.72
新五丰	49.07	44.43	28.20	66.04
巨星农牧	15.15	16.06	40.06	31.66
罗牛山	29.36	19.71	13.77	15.34
京基智农	16.38	16.81	16.00	32.11
新希望	20.07	19.70	23.43	40.36
ST天邦	1.39	10.11	8.28	18.89
*ST傲农	3.13	1.87	6.20	5.38
东瑞股份	46.66	88.94	50.80	286.68
金新农	16.18	23.21	37.25	30.55
平均值	22.85	26.99	28.00	54.98
公司	19.05	17.94	35.75	18.58

注：现金比率=货币资金/流动负债

由上表可知，公司现金比率整体处于同行可比上市公司合理范围内，2022年末和2024年9月末公司现金比率与同行业可比上市公司的平均水平不存在明显差异。2021年末公司现金比率低于同行业可比上市公司平均水平，主要系当年温氏股份、新五丰、新希望和东瑞股份等上市公司均通过资本市场定向或者公开发行股票以及公开发行可转债融资，使得当年末现金余额较高所致；2023年末公司现金比率低于同行业可比上市公司平均水平，主要系当年新五丰和东瑞股份通过定向发行股票融资，使得当年末现金余额较高所致，剔除上述公司的影响后，2021年末和2023年末公司现金比率与同行业上市公司平均水平不存在明显差异。

(2) 公司经营活动现金流流入净额占营业收入比例为正且持续增长，与同行业可比上市公司平均水平不存在显著差异

报告期内，公司与同行业可比上市公司经营活动现金流流入净额占营业收入

比例对比情况如下：

单位：%

公司名称	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
龙大美食	3.57	-4.40	5.80	-0.40
牧原股份	30.15	8.90	18.40	20.70
温氏股份	16.97	8.40	13.20	1.20
新五丰	16.23	-11.40	0.90	-18.40
巨星农牧	14.79	-2.60	12.20	5.20
罗牛山	3.90	8.80	19.90	63.40
京基智农	13.84	-3.30	17.00	82.00
新希望	10.72	9.80	6.50	0.40
ST天邦	-19.32	2.60	6.90	-5.30
*ST傲农	2.24	5.10	3.10	2.90
东瑞股份	-2.89	-17.20	1.00	13.80
金新农	2.61	3.10	3.30	2.40
平均值	7.73	0.65	9.02	13.99
公司	6.16	6.10	4.00	3.00

由上表可知，报告期内，经营活动现金流流入净额占营业收入比例持续为正且持续增长，同时，在2023年度公司经营活动现金流流入净额占营业收入比例明显高于同行业可比上市公司平均水平，2024年1-9月公司经营活动现金流流入净额占营业收入比例与同行业可比上市公司平均水平不存在显著差异，当前公司经营活动现金流流入情况较好。

(3) 最近一年末，公司短期需要偿还的银行贷款比例低于同行业上市公司平均水平，公司可以合理安排资金偿还银行贷款

最近三年末，同行业上市公司一年内到期银行借款占总借款比例与公司对比情况如下：

单位：%

项目	2023年末	2022年末	2021年末
龙大美食	85.95	91.27	90.87

牧原股份	84.17	76.78	65.83
温氏股份	52.18	35.06	16.93
新五丰	63.31	38.16	61.37
巨星农牧	69.14	83.59	51.84
罗牛山	26.11	15.40	36.12
京基智农	41.32	30.10	23.91
新希望	47.92	46.76	37.20
ST天邦	85.60	73.90	67.49
*ST傲农	81.02	76.19	66.28
东瑞股份	47.69	41.11	76.94
平均值	62.22	55.30	54.07
华统股份公司	59.96	55.93	45.68

由上表可知，2023年末，公司一年内到期的银行借款余额占总借款比例低于同行业可比上市公司平均水平，公司短期需要偿还的银行贷款比例低于同行业上市公司平均水平，公司可以合理安排资金偿还银行贷款。

综上所述，公司现金比率与同行业可比上市公司不存在明显差异，当前经营活动产生现金流能力优于同行业可比上市公司平均水平，短期需要偿还的银行贷款比例低于同行业上市公司平均水平，公司可以合理安排资金偿还银行贷款，因此，公司流动性风险整体可控，银行借款偿本付息能力不存在重大不确定性，对募投项目建设不造成重大不利影响。

5. 公司已在募集说明书中充分披露偿债风险

针对公司偿债风险，公司已在募集说明书“重大事项提示”之“一、重大风险提示”之“（七）偿债风险”中进行了充分披露，具体如下：

“近年来，公司持续推动“生猪全产业链一体化”发展战略的实施，积极布局生猪养殖业务，公司投资较大资金发展生猪养殖业务。因公司生猪养殖采取自繁、自养模式，公司生猪养殖场区的建设均需投入大量的资金，为满足发展生猪养殖业务的资金需求，报告期内，公司债务融资规模大幅增加。截至最近一期末，公司的资产负债率（合并口径）为74.42%，尚需偿还的银行贷款余额为457,799.30万元，已处于相对高位。

随着生猪养殖规模将持续扩大、生猪产能将持续扩张，公司资金需求将相应

增加。此外，如果生猪价格未来持续低迷或继续下滑、原材料价格持续处于高位或继续上涨或公司经营发生重大不利变化，除对公司盈利水平造成不利影响外，也会直接对公司现金流量带来不利影响，增加公司的资金压力。如果未来银行授信政策发生不利变化、公司资金管理不善等情形，将显著增加公司的银行贷款偿还风险和流动性风险，并对公司生产经营造成重大不利影响。”

6. 近期生猪市场价格回暖，公司业绩有所改善，公司将积极采取措施提升公司经营水平，改善公司未来业绩水平，并拓展其他融资渠道

(1) 随着生猪市场价格回暖，公司业绩有所改善，同时公司积极采取措施，提升公司经营水平和盈利能力，有利于降低公司资产负债率

生猪价格作为影响公司经营业绩的主要因素，其波动的风险是整个行业的系统风险，对任何一家生猪养殖行业内公司来讲都是客观存在的、不可控制的外部风险，属于行业内的不可抗力。2024年5月末以来生猪市场价格持续回暖，公司2024年1-9月业绩已有所改善。同时，公司积极采取以下措施，改善公司未来业绩水平，降低资产负债率和消除流动性风险。

1) 充分利用公司屠宰成熟供应链管理，积极拓展市场

公司专注于中国经济最活跃的华东地区，截至2024年9月30日公司已拥有61家子公司，覆盖华东地区主要县市区区域市场，通过深耕华东地区市场，不断巩固市场地位并提升品牌影响力；同时公司积极拓展华中、东北地区市场，已在吉林、湖北以及湖南等地区积极持续开展屠宰业务，产品覆盖区域以及影响力不断扩大。未来公司计划进一步通过收购或新设子公司的方式拓展其他区域市场，推动公司营业收入持续增长。

2) 降低养殖成本，提高养殖效率

随着公司持续推动“生猪产业链一体化”经营模式，公司在生猪养殖的技术积累、人才储备以及养殖疫病方面积累了充分的经验。未来，公司将通过利用自身行业的经验优势，不断优化育种技术，提高生猪存活率、生长速度以及改善料肉比投入，加强生长疫病管理提升公司生猪产能利用率，进一步释放公司规模化生猪养殖成本优势，降低养殖成本，提高养殖效率。

3) 提高企业管理水平，建立业务中台

公司前期规模扩张阶段，部分场线出现管理粗放的情况，目前公司总部成立业务中台，形成采购、育种、生产、销售的闭环，做到业务完全覆盖，用中台管

理整个养猪体系，加速行业工业化、规模化，提升精细化管理能力。

同时公司建立计划运营体系。计划运营体系对整个生猪养殖生命周期实现全覆盖，将生猪养殖生命周期分成了多个节点，每一节点均有相应的标准和管理动作，确保生产、运营过程可控，公司目标能够在一线落地。

(2) 公司正积极拓展银行以外的其他融资渠道，目前已取得一定进展

公司正积极拓展银行以外的其他融资渠道，当前积极推进与浙江省产业基金、中农基金、中国信达等投资机构的融资方案，目前已取得了一定进展。

(七) 核查程序和核查结论

1. 核查程序

(1) 针对问题二(一)，我们实施了以下核查程序：

1) 核查过程

① 访谈公司财务总监，了解公司可转债募投项目的承诺建设面积、固定资产投资规模、产能、销售规模等信息，以及目前最新情况；

② 取得可转债可行性研究分析报告，查看可转债募投项目的规划情况；

③ 实地检查可转债募投项目，查看相关募投项目的最新建设、运行情况；

④ 取得可转债募投项目项目主要工程的竣工验收报告、固定资产明细账、确认可转债募投项目其建筑面积及转固情况；

⑤ 取得公司销售明细数据，了解其可转债募投项目的销售情况、销售区域等信息；

⑥ 取得公司报告期内生猪产能数据、固定资产变动数据。

2) 核查方式

主要核查方式包括访谈、查看资料、实地走访以及分析性程序。

3) 核查标准

核查与可转债募投项目相关的三个养殖场的相关数据及信息，包括衢州华统现代化生态养殖场建设项目、衢州华统现代化华垅生猪养殖建设项目和衢州华统现代化东方生猪养殖建设项目。

4) 核查范围

核查报告期内公司固定资产及产能的新增情况，核查可转债募投项目的相关情况。

5) 核查比例

可转债募投建设项目核查比例为 100%。

6) 取得的核查证据

- ① 与访谈公司财务总监的访谈提纲；
- ② 可转债募投项目可行性研究分析报告；
- ③ 实地走访照片；
- ④ 可转债募投项目项目主要工程的竣工验收报告、固定资产明细账数据；
- ⑤ 公司可转债募投项目相关销售明细数据。

(2) 针对问题二(二)，我们实施了以下核查程序：

1) 核查过程

① 获取并查阅了公司《浙江华统肉制品股份有限公司 2021 年非公开发行 A 股股票发行情况报告书》《验资报告》，了解了募投项目的资金到账情况；

② 获取并查阅了本募投项目的土地使用权证书、《建设项目规划许可证》《建设项目施工许可证》，了解开工需要具备的条件；

③ 获取并查阅了公司制定的本募投项目的项目进度计划表及资金使用计划，了解了项目的建设规划、资金支付安排；

④ 获取并查阅了公司 2022 年、2023 年《募集资金年度存放与实际使用情况的鉴证报告》，了解资金存放与使用情况；

⑤ 获取并查阅了本募投项目募集资金专户从募集资金到账日至今的募集资金账户台账、资金日记账及全部银行对账单，了解并核实了该项目资金使用的具体情况；

⑥ 获取并查阅了本募投项目公司跟工程商、设备商等采购方已签署的全部合同，了解采购内容、资金支付约定，了解工程合作对象及支付结算流程；

⑦ 获取并查阅了公司工程进度的结算单据，了解最新建设工程进度情况；

⑧ 实地查看项目进展情况并拍照，了解项目最新进展情况及物理状态；

⑨ 与公司本募投项目的工程负责人访谈，了解项目具体进展情况及进展计划；

⑩ 与本次募投项目的工程商浙江鸿茂建筑工程有限公司的项目负责人访谈，了解项目进展情况及进展计划，核实资金支付情况；

⑪ 与公司董秘会秘书、财务总监访谈，了解项目进展情况及进展计划，确定达到预定可使用状态的时间，以及了解募投项目资金使用和管理情况。

2) 核查方式

主要核查方式包括查阅及复核本募投项目资料、访谈公司及工程商、实地查看项目现场以及分析性程序。

3) 核查标准

核查与本募投项目相关的数据及信息。

4) 核查范围

核查本募投项目募集资金专户从募集资金到账日起至 2024 年 10 月 31 日的资金使用情况与本募投项目开工建设起 2024 年 10 月 31 日的建设进展情况。

5) 核查比例

对本募投项目的资金使用情况核查比例为 100%，对本募投项目进展的相关情况进行完整准确的了解。

6) 取得的核查证据

① 公司《浙江华统肉制品股份有限公司 2021 年非公开发行 A 股股票发行情况报告书》《验资报告》，以及 2022 年、2023 年《募集资金年度存放与实际使用情况的鉴证报告》；

② 本募投项目的土地使用权证书、《建设项目规划许可证》《建设项目施工许可证》；

③ 本募投项目的项目进度计划表及资金使用计划；

④ 本募投项目募集资金专户从募集资金到账日至 2024 年 10 月 31 日的募集资金账户台账、资金日记账及全部银行对账单；

⑤ 本募投项目公司跟工程商、设备商等采购方已签署的全部合同；

⑥ 公司工程进度款支付流程单以及进度款明细汇总表（含已完工程量产值数据）；

⑦ 项目组在施工现场的拍照、与现场负责人合影；

⑧ 与公司的工程负责人、董秘会秘书、财务总监的访谈问卷以及与工程商的访谈问卷。

(3) 针对问题二(三)，我们实施了以下核查程序：

1) 访谈公司管理人员，了解前次募投项目和本次募投项目的区别与联系、以及本次募投项目的合理性、必要性和谨慎性；

2) 查阅公司前次募投项目和本次募投项目预案文件；

3) 查阅公司报告期内财务报告；

4) 查阅 2023 年以来上市公司通过资本市场融资新增的生猪养殖募投项目；

5) 取得衢州华统现代化生态养殖场建设项目的有关处罚决定书及主管部门出具的专项证明，确认该猪场的违法行为不构成重大违法违规行为，公司已就违法事项整改完毕。

(4) 针对问题二(四)，我们实施了以下核查程序：

1) 访谈公司管理层相关人员，了解公司养殖产能消化情况、对外销售生猪的具体情况；

2) 查阅生猪、仔猪市场价格波动情况，查阅生猪养殖原材料市场价格波动情况；

3) 查阅公司生猪产能、产量及销量情况；

4) 查询公司同行业可比上市公司生猪养殖供应屠宰业务情况。

(5) 针对问题二(五)，我们实施了以下核查程序：

1) 访谈公司管理层相关人员，了解公司战略规划及提高生猪屠宰自给率情况等；

2) 查看本次募投项目的可行性分析报告，了解其必要性及合理性；

3) 通过公开网络检索的方式查阅同行业上市公司的生猪养殖成本情况。

(6) 针对问题二(六)，我们实施了以下核查程序：

1) 访谈公司管理、财务等相关人员，了解公司负债增加的原因，相关改善措施，公司未来重大资本性支出计划以及投资资金来源；

2) 获取公司 2021 年、2022 年、2023 年和 2024 年 1-9 月财务报告，了解公司现金流情况；

3) 获取 2024 年 9 月末，公司一年内到期的银行贷款分布情况和公司的银行授信情况，获取了公司主要授信银行对于公司当前授信情况的说明，对比公司尚未使用授信额度以及可循环使用的授信额度与一年内需要偿还借款的金额；

4) 获取了公司除银行渠道外其他融资信息；

5) 获取对比公司以及同行业可比上市公司现金比率、经营性现金流流入净额占营业收入比例以及一年内到期银行借款占总借款比例等指标；

6) 获取公司募集说明书，查阅发行募集说明书风险披露情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 可转债募投项目目前已完成建设并投入运行，相关养殖场已产生销售收入；可转债募投项目固定资产投资强度与公司报告期内新增固定资产规模与对应新增生猪养殖规模匹配情况一致；

(2) 公司募投项目已完成主体结构工程，预计能按期达到预计可使用状态，延期风险较小；根据合同约定，公司按照已完成工作量的 70%与施工方结算，资金使用情况与实际建设进度相匹配；

(3) 本次募投项目扩产具有合理性、必要性和谨慎性，对未来经营情况不存在重大不利影响；

(4) 公司打造生猪产业链一体化经营模式、猪肉巨大的消费市场及公司地域优势保证了公司屠宰产能的消化；公司生猪屠宰产销率即屠宰业务对外销售率较高，公司屠宰产能充足能够消化新增生猪产能；公司自生猪形成规模以来，生猪内销率逐年上升至 90%以上，仅有少量仔猪、肉猪对外出售；公司选择在猪价波动时择机对外出售少量生猪增厚业绩；屠宰业务对外采购生猪同时生猪养殖业务对外销售生猪是行业普遍情况；

(5) 公司提高生猪屠宰自给率具有经济效益；公司本次融资扩充符合公司发展战略规划，具有必要性及合理性；

(6) 公司流动性风险整体可控，银行借款偿本付息能力不存在重大不确定性，募投项目建设不存在重大不利影响；公司已采取措施，争取提升公司经营水平和盈利能力、降低公司资产负债率。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

张林



中国注册会计师：

陈茂行



二〇二四年十一月十八日