

**大湖水殖股份有限公司关于收到
上海证券交易所《关于大湖水殖股份有限公司 2025 年半年度报告的信息
披露监管问询函》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个别及连带责任。

大湖水殖股份有限公司（以下简称“大湖股份”或“公司”）于近日收到上海证券交易所（以下简称“上交所”）下发的《关于大湖水殖股份有限公司 2025 年半年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2025】1390 号）（以下简称“《半年报问询函》”）。公司对《半年报问询函》关注的问题进行了认真核查和分析，现就相关问题回复如下：

问题 1、关于主营业务及业绩。公司主要业务包括水产品、医疗服务、白酒等。半年报披露，报告期内实现营业收入 4.26 亿元，同比下滑 14.40%，归母净利润-257.16 万元，同比减亏 1,128.08 万元，其中医疗服务实现收入 1.86 亿元，同比下滑 8.36%，未披露其他业务板块具体数据。2024 年年报显示，公司水产品、白酒业务收入分别下滑 13.98%、27.08%，医疗服务业务收入同比增长 11.54%。

请公司补充披露：（1）按鲜活水产品、冰冻水产品、医疗服务、白酒的细分类别列示报告期内营业收入、营业成本、毛利率、净利润及同比变动情况，并结合各业务原料采购价格、产品销售价格及所处行业变化等，量化分析报告期内营业收入下滑、归母净利润减亏的原因；（2）鲜活水产品业务、冰冻水产品业务的具体经营模式及产品种类，并分别说明主要客户、供应商情况，包括但不限于近一年又一期前五大客户及供应商名称、与公司关联关系、合作年限、主要交易产品、交易数量和金额、结算政策、期末往来款余额，以及主要供应商、客户是否存在为同一方或关联方的情况；（3）近一年又一期医疗服务业务各经营主体的经营数据，包括但不限于开放床位数、床位使用率、门诊收入、住院收入、营业总成本、人工成本等，

结合医疗服务业务具体运营模式和行业变化，量化分析医疗服务板块 2024 年业绩增长、报告期业绩下滑的具体原因。请年审会计师对上述问题发表意见（如适用）。

【回复】

一、按鲜活水产品、冰冻水产品、医疗服务、白酒的细分类别列示报告期内营业收入、营业成本、毛利率、净利润及同比变动情况，并结合各业务原料采购价格、产品销售价格及所处行业变化等，量化分析报告期内营业收入下滑、归母净利润减亏的原因：

公司 2025 年上半年营业收入 4.26 亿元，较去年同期下滑 14.4%；2025 年上半年归母净利润-257.16 万元，较去年同期增长 81.34%。公司主营业务主要包括水产品（水产品又细分为鲜活水产品、冰冻水产品、冰鲜水产品）、医疗服务、白酒，报告期上述业务分部营业收入、营业成本、毛利率、净利润及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	营业收入	同比变动百分比	营业成本	同比变动百分比	毛利率	同比变动百分点	净利润	增减变动额
水产品	19,575.42	-17.60%	17,312.13	-20.23%	11.56%	2.91	462.49	1,206.57
其中：鲜活水产品	1,555.05	-80.91%	1,177.61	-84.37%	24.27%	16.78	-325.40	147.68
冰冻水产品	17,523.30	18.06%	15,735.79	16.50%	10.20%	1.20	766.16	1,024.30
冰鲜水产品	497.07	-35.21%	398.73	-39.54%	19.78%	5.74	21.73	34.59
白酒	4,020.30	-17.06%	1,525.26	-15.55%	62.06%	-0.68	572.67	-89.73
医疗服务	18,598.21	-8.36%	12,855.58	-5.73%	30.88%	-1.92	1,146.78	-224.11
合计	42,193.93	-13.71%	31,692.97	-14.68%	24.89%	0.85	2,181.94	892.73

注：1、分类口径为按业务分部统计，其中水产品分部未包含已无水产品养殖及销售业务的子公司。2、冰鲜水产品为冷藏温度在 0℃-4℃，经过清洗、切割等初加工流程的水产产品；冰冻水产品为冷冻温度在-18℃以下，经过筛选、清洗、腌制调味等深加工流程的水产品，包含加热即食类、非即食类。

（一）水产品经营业绩变化原因分析

1、报告期公司水产品营业收入 1.96 亿元，较去年同期下滑 17.60%，其中鲜活水产品营业收入下滑 80.91%，冰冻水产品增长 18.06%。

（1）鲜活水产品营业收入变化

公司鲜活水产品包括鳊鱼、白鲢为主的淡水鱼类和活蟹，其中活蟹具有较强的季节性。鲜活水产品营业收入减少 6,591.04 万元，下降 80.91%，其中鲜活甲鱼销售额同比减少 5,934.13 万元，鲜活鱼类销售额同比减少 656.91 万元。

鲜活甲鱼营业收入同比下滑原因。2024 年 8 月 30 日，公司出于业务调整的需要对控股子公司大湖水殖汉寿中华鳖有限公司（以下简称“中华鳖公司”）执行股权转让程序，不再将其纳入合并财务报表范围，该子公司主营业务为养殖及销售鲜活甲鱼。由于控股子公司中华鳖公司的剥离，公司不再经营鲜活甲鱼业务，导致报告期内鲜活甲鱼销售额同比减少 5,934.13 万元。

鲜活鱼类营业收入同比下滑原因。受宏观经济下行、鲜活鱼市场行情低迷等因素影响，总体需求及供给相较往年有所收缩，市场需求端缩减更为明显。鲜活鱼销量由去年同期 118.53 万公斤下跌至报告期 84.49 万公斤，下降 28.72%；销售单价受市场价格波动的影响，由去年同期 18.76 元/公斤下跌至报告期 18.11 元/公斤，下降 3.46%。

（2）冰冻水产品营业收入变化

冰冻水产品系近年来公司重点发展的业务方向。公司冰冻水产品覆盖小龙虾类深加工品、深加工蟹类等水产加工品，主要产品有调味小龙虾系列（包括麻辣、蒜蓉、紫苏等口味）、大湖泰式咖喱虾、大湖花雕熟醉蟹、龙虾锅、鸿运剁椒鱼头等，销售覆盖大型商超、新零售以及餐饮终端等多个主流渠道。公司原有核心产品调味小龙虾系列产品在商超渠道收获消费者好评，销量持续增长，报告期实现营业收入 1.34 亿元，较去年同期增长 28.85%。随着冰冻水产品消费需求多样、市场竞争激烈等市场环境的变化，公司坚持深入市场的发展策略，持续开展新品研发工作，顺应消费者喜好，根据渠道反馈不断推出新品，其中 2024 年下半年研发推出的大湖泰式咖喱虾、大湖花雕熟醉蟹两个新品市场反响较好，2025 年上半年贡献营业收入 3,078.76 万元。因此，冰冻水产品营业收入的增长来自于原有核心产品销量的大幅增长和新产品获得的市场份额。

综上所述，虽然冰冻水产品的营业收入实现了一定程度的增长，但是无法覆盖鲜活水产品营业收入减少的部分，导致水产品总体营业收入较去年同期出现较大幅度的下滑。

2、报告期水产品毛利率 11.56%，较去年同期上涨 2.91 个百分点，其中鲜活水产品增长 16.78 个百分点，冰冻水产品增长 1.2 个百分点。

报告期公司鲜活水产品主要包括鲜活鱼类，去年同期为鲜活鱼类及鲜活甲鱼。报告期鲜活鱼类营业收入 1,555.05 万元，毛利率 24.27%。去年同期鲜活鱼类营业收入 2,211.95 万元，毛利率 25.96%，鲜活甲鱼营业收入 5,934.13 万元，毛利率 0.61%，由于鲜活甲鱼毛利率远远低于鲜活鱼类，使得鲜活水产品综合毛利率仅为 7.49%。公司 2024 年 8 月剥离甲鱼养殖及销售业务后，产品结构发生较大变化，使得报告期鲜活水产品毛利率大幅增长，从去年同期 7.49% 增长至报告期 24.27%。

冰冻水产品细分结构发生变化，新产品大湖泰式咖喱虾、大湖花雕熟醉蟹销量较大，使得冰冻水产品毛利率增长。2025 年度上半年，公司新产品销售额 3,078.76 万元，占冰冻水产品营业收入的 17.56%，毛利率为 16.06%，高于冰冻水产品综合毛利率 5.86 个百分点。公司原有核心产品冰冻小龙虾系列，受供给端原材料上涨影响，单位成本有所增长，从去年同期 52 元/公斤增长至报告期 53.04 元/公斤，上涨了 2%，从而导致毛利率稍有下降。冰冻水产品受上述原因综合影响，使得毛利率较去年同期略有增长。

综上所述，水产品毛利率上升得益于公司不断优化产品结构，高附加值产品的收入贡献占比的增加。

3、报告期水产品净利润 462.49 万元，较去年同期增加 1,206.57 万元，实现扭亏为盈。

报告期鲜活水产品净利润-325.40 万元，较去年同期减亏 147.68 万元，减亏原因系剥离了处于亏损的甲鱼养殖及销售业务，去年同期甲鱼养殖及销售业务实现净利润 -353.56 万元。报告期鲜活水产品毛利率为 24.27%，净利润率为-20.90%，主要原因为鲜活水产品中的活蟹销售具有很强的季节性，活蟹一般在每年中秋、国庆前后上市，上半年活蟹基本无销售，但经营活蟹业务子公司维持经营所必须的固定成本如人力成本、折旧摊销、水电等一直存在。虽然报告期鲜活鱼业务略有盈利，但无法覆盖鲜活蟹业务的固定成本，因此导致鲜活水产品上半年出现亏损，下半年活蟹上市销售后，鲜活水产品业务预计将减少亏损或转为盈利。

报告期冰冻水产品除上述 1、2 部分所述营业收入以及毛利率增长带来净利润增加外，公司与主要客户协商，缩短了销售货款的信用期。虽然营业收入增长 15.17%，但报告期末应收账款余额与期初基本持平，计提信用减值损失 34.61 万元，去年同期计提信用减值损失 490.10 万元，信用减值损失大幅减少。

上述原因综合影响，导致报告期水产品净利润扭亏为盈。

4、经查找同行业水产食品与水产养殖相关数据如下：

单位：万元

公司简称	股票代码	行业细分	2025 半年收入	2024 半年收入	变动额	变动比例
国联水产	300094	水产品加工与销售	165,085.26	202,208.81	-37,123.55	-18.36%
好当家	600467	海产养殖-海参	71,072.08	78,257.19	-7,185.11	-9.18%
獐子岛	002069	海产养殖-扇贝	77,244.12	77,843.78	-599.66	-0.77%

上述三家公司 2025 年上半年收入均有所下滑，其中国联水产降幅最大，反映水产养殖行业整体承压及行业共性困境。传统水产养殖企业正在向科技化、生态化和产业化转型。

艾媒数据显示，2024 年中国预制菜市场规模达 4,850.00 亿元，同比增长 34.2%，预制菜产业正走向理性协同的高质量竞争。国联水产预制菜业务增长体现深加工水产品逐渐替代传统水产养殖业务，成为其主要增长点，与公司冰冻水产品类收入增长趋势一致。

（二）白酒经营业绩变化原因分析

1、报告期公司白酒营业收入 4,020.30 万元，较去年同期下滑 17.06%。

公司白酒业务主要产品为御品系列、秘藏系列、德山大曲系列、滴水洞系列、德山德酱系列、其他酒类。产品销售情况如下：

单位：万公斤、万元

产品系列	2025 年 1-6 月		2024 年 1-6 月		销量同比变动	销售额同比变动
	销量	销售收入	销量	销售收入		
御品系列	7.54	1,465.98	9.38	1,696.85	-19.62%	-13.61%
秘藏系列	5.24	421.83	4.89	425.03	7.16%	-0.75%
德山大曲系列	1.84	97.08	4.56	240.50	-59.65%	-59.63%
滴水洞系列	5.30	620.28	9.45	1,112.83	-43.92%	-44.26%
德山德酱系列	1.84	994.38	1.86	1,104.44	-1.08%	-9.97%
其他酒类	5.78	420.75	3.61	267.79	60.11%	57.09%
合计	27.54	4,020.30	33.75	4,847.44	-18.45%	-17.06%

从上表可知，公司主要产品系列营业收入较去年同期均出现不同程度下滑，其中德山大曲系列及滴水洞系列营业收入下滑程度较大，其次为御品系列和德酱系列。

公司经营的“德山”白酒品牌属于区域性白酒品牌，近年来白酒消费市场需求不断呈现差异化特点，公司不断丰富产品结构，产品覆盖浓香型、酱香型以及兼香型多个香型，定位包括小瓶酒、中低端、次高端及高端白酒多个档次。公司主要销售范围为常德市辖区内，销售区域集中度高，地域属性明显。2025 年上半年，白酒行业继续延续深度调整态势，行业整体需求减弱，竞争不断加剧，公司面临的竞争压力更大，导致公司白酒营业收入较去年同期出现了较大幅度下滑。

德山大曲系列产品营业收入较去年同期下滑 59.63%，该系列属于公司中低端酒系列，其下滑原因一是公司为了应对白酒消费市场的变化，2025 年上半年着力打造了一款定位中低端的新品酒，集中资源加大对其营销投入，同时减少了对部分老化的德山大曲低端产品市场营销的投入力度，从而使得该系列白酒销售出现较大幅度的下滑；二是市场上光瓶酒的兴起，以更具竞争力的价格抢占了一部分德山大曲这类中低端酒市场份额。

滴水洞系列产品营业收入较去年同期下滑 44.26%，该系列酒主要品类为小瓶酒，消费场景为居民日常餐饮用酒，由于 2025 年餐饮行业消费疲软，日常饮用场景减少，导致该系列白酒销售下滑较大。

其他酒类营业收入较去年同期增长 57.09%，增长原因为 2025 年上半年公司着力打造了一款定位中低端新品酒浓香型白酒“金德山 10”，以应对市场各类光瓶酒的竞争，公司将其归类在其他类白酒。该款白酒 2025 年上半年实现营业收入 197.48 万元，剔除该款白酒影响，其他类白酒 2025 年上半年实现营业收入 223.27 万元，较去年同期下滑 16.62%。

2、报告期白酒毛利率 62.06%，较去年同期下跌 0.68 个百分点，基本持平。

白酒各系列产品毛利率变化情况列示如下：

单位：万元

产品系列	2025 年 1-6 月			2024 年 1-6 月			毛利率变动百分点
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
御品系列	1,465.98	512.96	65.01%	1,696.85	605.03	64.34%	0.67
秘藏系列	421.83	211.34	49.90%	425.03	203.92	52.02%	-2.12
德山大曲系列	97.08	60.42	37.76%	240.50	143.70	40.25%	-2.49
滴水洞系列	620.28	258.08	58.39%	1,112.83	468.75	57.88%	0.51
德山德酱系列	994.38	296.43	70.19%	1,104.44	291.11	73.64%	-3.45
其他酒类	420.75	186.03	55.78%	267.79	93.59	65.05%	-9.27
合计	4,020.30	1,525.26	62.06%	4,847.44	1,806.10	62.74%	-0.68

从上表可知，公司大部分产品系列毛利率较去年同期出现不同程度下降，其中德山德酱系列下降幅度较大。受国内经济结构调整的影响，部分居民消费能力和消费信心受到抑制。作为非必需消费品，高端白酒的社交与礼品属性受到冲击，消费者在选购时更加理性，对价格的敏感度提高，德山德酱系列属于公司的高端系列，首当其冲受到较大冲击，利润空间被压缩明显。其他酒类毛利率下降的原因为 2025 年上半年公司着力打造了一款定位中低端新品酒浓香型白酒“金德山 10”，公司将其归类在其他类白酒，剔除该款白酒影响，其他酒类毛利率为 63.32%，较去年同期下降 1.73%。

3、报告期白酒净利润 572.67 万元，较去年同期减少 89.73 万元。

报告期白酒由于上述 1、2 部分所述营业收入以及毛利率下降对净利润产生了负向影响，同时由于贷款利率的下降，财务费用较去年同期减少了 52.43 万元，获得的

各项政府补助较去年同期增加 100 万元。财务费用的下降和政府补助的增加弥补营业收入下滑对净利润的部分影响，使得白酒业务营业收入下滑的情形下，净利润较去年同期仅减少 89.73 万元。

4、经查找同行业白酒相关数据如下：

单位：万元

公司简称	股票代码	行业细分	2025 半年收入	2024 半年收入	变动额	变动比例
酒鬼酒	000799	白酒	56,130.79	99,414.90	-43,284.11	-43.54%
洋河股份	002304	白酒	1,479,565.13	2,287,574.89	-808,009.76	-35.32%
舍得酒业	600702	白酒	270,120.19	327,058.11	-56,937.92	-17.41%

从同行业数据可知，酒鬼酒营业收入“腰斩”（2025 年同比下滑 43.54%），洋河股份营业收入下降 35.32%，舍得酒业营业收入下降 17.41%。由此可见，中小酒企因品牌力弱、中端及次高端主力产品受竞品挤压，被迫低价竞争，导致收入减少。公司白酒业务营业收入变动趋势与同行业基本一致，无重大差异。

(三) 医疗服务经营业绩变化原因分析

报告期，医疗服务营业收入 1.86 亿元，较去年同期下滑 8.36%；毛利率 30.88%，较去年同期下降 1.92 个百分点；净利润 1,146.78 万元，较去年同期减少 224.11 万元。上述各项业绩指标变动变动原因分析参见本回复“问题 1”之“三、医疗服务业务经营业绩变化原因分析”。

(四) 报告期归属于母公司净利润亏损的原因分析

报告期内水产品、白酒、医疗业务合计贡献净利润 2,181.94 万元，但是归属于母公司净利润为-257.16 万元，主要是合并范围内盈利能力较强的控股子公司的部分利润在合并层面需要归属于少数股东，以及母公司集团总部无实体经营，单体报表净利润亏损所致。公司主要控股子公司盈利能力较全资子公司强，报告期少数股东损益为 1,140.79 万元，其中除杭州东方华康康复医院、杭州金诚护理院外的其他康复护理医院有 40%的利润归属于少数股东，金额为 1,166.47 万元。集团总部主要负责集团管理兼有少量物业租赁收入，报告期各项费用为 1,171.03 万元，净利润-1,081.29 万元。

综上所述，2025 年上半年公司水产品业务通过剥离亏损业务、调整产品结构、推出高毛利新品等措施实现了净利润大幅增长。水产品业务利润的增长不仅覆盖了其他业务板块净利润下滑而且使得公司整体净利润出现净增加，因此公司报告期内营业收入下滑但归母净利润减亏具有合理性。

二、鲜活水产品业务、冰冻水产品业务的具体经营模式及产品种类，并分别说明主要客户、供应商情况，包括但不限于近一年又一期前五大客户及供应商名称、与公司关联关系、合作年限、主要交易产品、交易数量和金额、结算政策、期末往来款余额，以及主要供应商、客户是否存在为同一方或关联方的情况；

公司水产品业务包括鲜活水产养殖和冰冻水产品两大业务板块，其中，鲜活水产养殖业务为公司传统经营业务，冰冻水产品业务系近年来公司重点发展的业务方向之一。

（一）鲜活水产品业务

1、产品品类及具体经营模式

公司鲜活业务主要以大水面养殖方式开展，该种模式主要为向湖面、水库等水体投入鱼苗，通过调控滤食性、鱼食性、杂食性等水体中生物之间的食物链关系，利用天然饵料增殖养殖。公司主要经营鳊鱼、白鲢为代表的淡水鱼以及具有属地特色的大闸蟹等水产品的养殖、销售。

（1）采购模式

鲜活水产养殖业务开展所需采购物料主要包括鱼种等生物资产，公司制定了《招投标与集中采购管理办法》对采购活动进行统一规范，针对鱼种采购、质量检验技术方法等设立了具体标准。公司设有集中采购办公室对采购活动进行具体执行管理，各分子公司向公司集中采购办公室报送采购需求，后者与供应商进行接洽，根据拟采购数量规模、品质要求等情况，通过招标或集中采购等方式确定供应商，签订采购合同后执行采购。对于金额较小的零星采购，由各分子公司组织进行，并接受集中采购办公室及其他部门的监督。

（2）生产模式

公司鲜活水产品以鲜活鱼为主，鲜活鱼品种主要为鳊鱼、白鲢，同时养殖部分青鱼、抗病草鱼等品种，以大水面生态养殖为主要生产模式，采取天然放养、自然生长

的方式，鱼类主要以水中浮游生物或植物即天然饵料为食，人工干预较少；鱼种主要向周边农户、鱼种养殖公司等择优采购。

（3）销售模式

针对鲜活水产，销售时，按照招标确定的价格，由客户自行前往渔场装车运输。鲜活水产客户以商贩为主，多数在各地大型水产市场中拥有档口摊位，其采购鲜活水产后，再通过档口摊位向下游分销。鲜活水产销售，货款一般要求当次或下次销售前结清，回款周期通常在一周以内，总体应收账款较少。

2、主要客户情况

单位：万公斤、万元

客户名称	是否为关联方	合作年限	结算政策	2025年1-6月/2025年6月30日			2024年度/2024年12月31日		
				交易数量	销售金额	期末往来余额	交易数量	销售金额	期末往来余额
安乡县湘明水产养殖有限公司	否	5年	先货后款，账期1个月以内	29.78	528.00		261.15	4,269.40	
澧县张连生态水产养殖有限公司	否	1年	先货后款，账期1个月以内	15.84	297.88	27.39			
北京世纪鑫龙商贸有限公司	否	6年	先货后款，账期1个月以内	14.66	278.55	11.83			
林进兵	否	3年	先货后款，账期1个月以内	13.40	238.92	-30.00	52.64	926.41	
王卫平	否	11年	先货后款，账期1个月以内	3.02	41.5	5.02			
孙逢春	否	7年	先货后款，账期1个月以内				19.12	798.12	
陈正华	否	6年	先货后款，账期1个月以内				17.18	785.39	
刘超	否	2年	先货后款，账期1个月以内				26.70	454.95	
合计				76.70	1,384.85	14.24	376.79	7,234.27	

安乡县湘明水产养殖有限公司成立于2016年11月，其实际控制人熊香明，系安乡县鲜活水产经营大户，经营鲜活鱼、鱼苗鱼种销售业务多年，在鲜活水产市场具有一定市场地位。公司主要自该公司采购鲜活鱼（鳊鱼、白鲢等）鱼苗鱼种、向其销售鲜活鳊鱼成鱼，合作关系稳定。实际控制人熊香明为公司鲜活水产品的客户及鱼苗供应商，其成立安乡县湘明水产养殖有限公司前，以自然人身份与公司交易。

澧县张连生态水产养殖有限公司（以下简称“张连生态养殖公司”）成立于2024年11月，其实际控制人为施广英、张连夫妻，系澧县鲜活水产经营户，经营鲜活鱼销售，公司主要向其销售鳊鱼成鱼。实际控制人施广英、张连夫妻为公司鲜活水产品的老客户，其成立“张连生态养殖公司”前，以自然人身份与公司交易。

北京世纪鑫龙商贸有限公司成立于2016年7月，该公司为水产贸易中间商，系公司鲜活鱼产品的常年合作商，其下游客户主要为各类中高档酒店。

林进兵、王卫平、刘超系鲜活水产贸易中间商，主要经营鲜活鱼批发零售业务，有经营档口，系公司鲜活鱼产品的常年合作客户。

孙逢春、陈正华系水产品贸易商贩，主要经营甲鱼、鲜活鱼等水产品批发零售业务，分别在广东、四川区域水产市场内开设有经营档口，经营甲鱼、鲜活鱼批发零售多年，系公司甲鱼销售的常年合作客户。目前公司已无鲜活甲鱼相关业务，2024年8月后不再合作。

3、主要供应商情况

单位：万公斤、万元

供应商名称	是否 为关 联方	合作 年限	结算政策	2025 年 1-6 月/2025 年 6 月 30 日			2024 年度/2024 年 12 月 31 日		
				交易数 量	采购金 额	期末往来 余额	交易数 量	采购金 额	期末往来 余额
津市市业芳养殖农民专业合作社	否	2 年	先货后款， 账期 1 个月 以内	2.58	30.46				
津市市湘美农业有限公司	否	1 年	先货后款， 账期 1 个月 以内	2.49	25.91				
周毅	否	3 年	先货后款， 账期 1 个月 以内	1.96	20.36				
赵大喜	否	9 年	先货后款， 账期 1 个月 以内	1.68	17.51				
谢立水	否	6 年	先货后款， 账期 1 个月 以内	1.00	10.41				
南京市高淳区赵亮亮水产专业合作社	否	6 年	先货后款， 账期 15 天				13.26	1,633.16	238.75
安乡县湘明水产养殖有限公司	否	5 年	先货后款， 账期 1 个月 以内				61.26	833.93	

童成功	否	2 年	先货后款， 账期 1 个月 以内				19.64	822.16	
南京高淳区千家 万倾生态农业有 限公司	否	2 年	先货后款， 账期 15 天				6.51	795.93	211.23
青利	否	5 年	先货后款， 账期 1 个月 以内				22.78	580.49	
合计				9.71	104.65		123.45	4,665.67	449.98

津市市业芳养殖农民专业合作社、津市市湘美农业有限公司、周毅、赵大喜、谢立水全部系公司鱼种供应商，为公司各渔场周边鱼种、鱼苗养殖户，公司鱼种采购一般集中在每年 11 月-12 月,每年上半年采购量较小，供应商比较分散。

南京市高淳区赵亮亮水产专业合作社成立于 2017 年 8 月，系江苏省内规模较大、养殖经验较为丰富的养殖合作社，主要经营虾蟹等鲜活水产品养殖销售业务。公司主要自该供应商采购螃蟹等鲜活水产，合作关系稳定。

安乡县湘明水产养殖有限公司成立于 2016 年 11 月，其实际控制人熊香明，系安乡县鲜活水产经营大户，经营鲜活鱼、鱼苗鱼种销售业务多年，在鲜活水产市场具有一定市场地位。公司主要自该公司采购鲜活鱼（鳊鱼、白鲢等）鱼苗鱼种、向其销售鲜活鳊鱼成鱼，合作关系稳定。实际控制人熊香明为公司鲜活水产品的客户及鱼苗供应商，其成立安乡县湘明水产养殖有限公司前，以自然人身份与公司交易。

南京高淳区千家万倾生态农业有限公司（以下简称“南京万倾生态公司”）成立于 2023 年 5 月，其实际控制人为仲几中，主要经营虾蟹等鲜活水产品销售业务，其供货保障能力强、信誉好、质量稳定，公司主要自该公司采购螃蟹等鲜活水产，合作关系稳定。在该公司成立之前，公司主要从仲几中控制的苏州蟹庭阁大闸蟹有限公司购进螃蟹，仲几中后续将业务重心拓展至南京，成立了南京万倾生态公司。由于该公司供应的螃蟹品质更胜、更稳定，公司从 2023 年 10 月开始便转为与南京万倾生态公司合作。

童成功、青利系汉寿当地甲鱼养殖农户，主要从事甲鱼苗温室孵化养殖业务，从事甲鱼苗孵化业务多年，对甲鱼苗及甲鱼养殖经验丰富，系湖南区域内主要的甲鱼苗供应渠道之一，公司自其采购甲鱼苗，合作关系稳定。目前公司已无鲜活甲鱼相关业务，2024 年 8 月后不再合作。

（二）冰冻水产品业务

1、产品品类及具体经营模式

公司冰冻水产品主要包括小龙虾系列、鱼肉系列、鱼头系列、花雕熟醉蟹、泰式咖喱虾等多种水产预制菜产品。

（1）采购模式

冰冻水产品加工业务采购主要包括委托加工产品及服务、包装材料以及调味品等，采购过程由集中采购办公室通过招标、集中采购等方式实施。冰冻水产品委外加工合作方，需由公司成立采购领导小组，经现场考察其生产资质、生产环境、生产能力等情况，对其生产产品原料采购、出品质量进行考核，达到公司产品标准后，建立合作关系。

（2）生产模式

冰冻水产品中小部分产品通过公司自有生产线进行生产，规模较小，大部分冰冻水产品主要采取委托加工方式生产。委托加工模式下，供应商采购原材料后严格按照公司要求的产品配方、工艺流程和质量标准进行生产，产品生产完成并经公司认可后对外销售。公司通过稳定的客户资源及时获取终端市场的消费习惯、口味及偏好，根据相关信息主导新产品或新口味配方的研发，交由客户确认并根据客户反馈及时调整，研发完成后根据市场需求情况委托供应商进行生产，产成品经公司认可后作为公司自有品牌产品对外销售。

（3）销售模式

针对冰冻水产品，公司以自有品牌产品流通模式为主。公司自成立以来一直重视品牌建设，将品牌建设作为产品差异化竞争、提升市场影响力的重要措施之一，凭借品牌及产品优势，公司积极拓展线上、线下销售渠道，与大型连锁商超、连锁餐饮店等零售渠道合作，根据其采购需求提供多样化的水产加工品。目前公司已与沃尔玛山姆会员店、七鲜超市、天虹商场、厦门元初等多个渠道平台建立了直接或间接的合作关系。公司与冰冻水产品客户签订销售合同，一般结算方式为货到付款，根据具体情况约定有一定的信用账期。

2、主要客户情况

单位：万公斤、万元

客户名称	是否 为关 联方	合作 年限	结算政策	2025 年 1-6 月/2025 年 6 月 30 日			2024 年度/2024 年 12 月 31 日		
				交易数 量	销售金额	期末往来余 额	交易数 量	销售金额	期末往来 余额
沃尔玛（中国）投资有限公司	否	14 年	先货后款， 账期 45 天	218.18	15,325.02	5,765.59	364.88	27,343.36	5,873.88
江苏卓誉信息技术有限公司	否	4 年	先货后款， 账期 30 天	36.65	1,403.29	1,463.40			
天虹数科商业股份有限公司	否	6 年	先货后款， 账期 30 天	16.94	695.62	198.35	26.57	1,171.42	84.37
厦门元初食品股份有限公司	否	9 年	先货后款， 账期 30 天	6.44	208.74	-0.64	41.15	1,514.86	
安徽小菜园供应链有限公司	否	2 年	先款后货	2.38	91.67		66.64	1,660.49	-99.93
顺祥食品有限公司	否	6 年	先货后款				12.21	723.68	
合计				280.42	17,756.69	7,426.70	511.45	32,413.81	5,857.78

沃尔玛（中国）投资有限公司（以下简称“沃尔玛”）是全球最大的连锁零售企业。公司主要与沃尔玛旗下的山姆会员店合作，公司作为山姆会员店生鲜以及水产品加工食品供应商，向其供应冰冻水产品、鲜活水产等产品。公司与沃尔玛之间的合作基于平等互利原则展开，双方合作时间已超过十年，合作背景及合作方式均与行业内常规参与者不存在差别。

江苏卓誉信息技术有限公司成立于 2018 年 11 月 19 日，旗下主要品牌为七鲜，通过全场景覆盖，为消费者提供高品质美食生鲜商品及生活服务的一站式购齐体验，公司向其主要供应小龙虾系列冰冻水产品。

天虹数科商业股份有限公司主要经营百货、购物中心和超市三大业态，旗下拥有“天虹”、“君尚”等品牌，门店遍布广东、北京、福建等八省，拥有超百家超市，公司向其主要供应小龙虾系列冰冻水产品、活蟹等产品。

厦门元初食品股份有限公司核心业务是以连锁超市为渠道的食品门店零售业务，拥有“元初/Sungiven”“元童/Onetang”等多个自有品牌商标，在全球范围内累计开设线下门店超过 200 家，公司向其主要供应小龙虾系列冰冻水产品。

安徽小菜园供应链有限公司成立于 2021 年 6 月 23 日，为时尚连锁餐饮品牌，公司向其主要供应冰冻鱼头。

顺祥食品有限公司（以下简称“顺祥食品”）成立于 2000 年 9 月，主营业务为冰冻水产品加工，系湖南省内规模较大、产品品类较多、综合实力较强的水产品加工企业。其作为委托加工服务商，主要为公司提供小龙虾系列产品加工服务。2023 年公司从仙桃市赤兴食品有限公司购进一批干虾尾（系去头、非鲜活的龙虾尾，且非公司小龙虾系列产品的委托加工原料），准备加工后供应社区团购渠道，后续由于社团渠道销量大幅下滑取消大部分订单，该批干虾尾一直积压于仓库。为了消化库存，盘活资金，公司计划对外直接销售该原料，相关部门联系了多家客户以及常年合作方，根据报价结果选择了顺祥食品，该交易属于偶发性交易，不属于公司委托顺祥食品加工的小龙虾系列产品范畴。

3、主要供应商情况

单位：万公斤、万元

供应商名称	是否为关联方	合作年限	结算政策	2025 年 1-6 月/2025 年 6 月 30 日			2024 年度/2024 年 12 月 31 日		
				交易数量	采购金额	期末往来余额	交易数量	采购金额	期末往来余额
顺祥食品有限公司	否	6 年	预付 20% 货款	254.63	13,117.61	2,072.94	311.85	16,796.79	-651.09
大连祈利食品有限公司	否	4 年	预付 30% 货款	13.66	837.54	166.23	50.80	2,986.23	472.02
广东湛品鲜食品有限公司	否	1 年	先货后款，账期 1 个月以内	7.11	435.25	160.60			
长沙乐意水产品销售有限公司	否	1 年	先货后款，账期 15 天	6.96	320.35	45.23			
湛江湛品鲜水产有限公司	否	1 年	先货后款，账期 1 个月以内	5.00	307.34				
苏州湖汁恩食品有限公司	否	1 年	预付 30% 货款				29.80	3,245.77	472.02
苏州市阳澄湖澄莲蟹业有限公司	否	1 年	先货后款，账期 15 天				4.65	879.15	
汉寿县众赢水产养殖专业合作社	否	3 年	先货后款，账期 1 个月以内				41.49	723.81	114.76
合计				289.57	15,142.11	2,445.00	438.59	24,631.75	407.71

顺祥食品有限公司成立于 2000 年 9 月，主营业务为冰冻水产品加工，系湖南省内规模较大、产品品类较多、综合实力较强的水产品加工企业。其作为委托加工服务商，主要为公司提供小龙虾系列产品加工服务。公司对冰鲜冰冻类水产品加工品合作生产商管理严格，该供应商在生产规模、产品质量等方面符合公司产品管理的要求，公司定期对供应商进行管理考核。该供应商于 2019 年与公司开展大批量合作，合作关系稳定。

大连祈利食品有限公司成立于2014年，是一家以从事农副食品加工业为主的企业，加工的海鲜水产品种类比较丰富。该供应商于2021年与公司合作，主要为公司提供波士顿龙虾以及白虾等生产原料。

广东湛品鲜食品有限公司和湛江湛品鲜水产有限公司分别成立于2024年10月、2021年11月，其实际控制人均为何国川。2024年，公司开发新产品泰式咖喱虾，开始与其合作，主要为公司供应泰式咖喱虾的生产原料“白对虾”。

长沙乐意水产品销售有限公司成立于2023年7月，主营冰鲜水产销售及初加工，水产品种类丰富并能提供切割、去鳞等初加工服务，主要为公司供应冰鲜类水产品。

苏州湖汁恩食品有限公司成立于2024年，位于江苏省苏州市，是一家以从事农副食品加工业为主的企业，曾与沃尔玛合作。2024年，公司开发新产品大湖花雕醉蟹，开始与其合作，主要为公司供应生产花雕醉蟹的原料。

苏州市阳澄湖澄莲蟹业有限公司成立于2011年5月，主营大闸蟹的养殖和销售，主要为公司提供活蟹产品，该公司在活蟹产品配送价格及服务方面具有一定优势。

汉寿县众赢水产养殖专业合作社成立于2017年12月，主营水产养殖及销售，是常德市鱼种养殖及鲜活水产批发规模较大的批发商，主要为公司供应鳊鱼鱼种及水产品加工原料。

三、近一年又一期医疗服务业务各经营主体的经营数据，包括但不限于开放床位数、床位使用率、门诊收入、住院收入、营业总成本、人工成本等，结合医疗服务业务具体运营模式和行业变化，量化分析医疗服务板块 2024 年业绩增长、报告期业绩下滑的具体原因。

公司医疗服务业务包括康复医院 3 家，分别为常州阳光康复医院有限公司（以下简称常州阳光康复）、无锡市国济康复医院有限公司（以下简称无锡国济康复）、杭

州东方华康康复医院有限公司（以下简称杭州华康康复）；护理医院 3 家，分别为无锡市国济护理院有限公司（以下简称无锡国济护理）、上海金城护理院有限公司（以下简称上海金城护理）、杭州金诚护理院有限公司（以下简称杭州金诚护理）。

（一）医疗服务板块 2024 年业绩变化原因分析

医疗服务板块2024年度、2023年度利润表数据对比如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动值	变动百分比
一、营业总收入	39,004.22	34,982.96	4,021.26	11.49%
其中：营业收入	39,004.22	34,982.96	4,021.26	11.49%
二、营业总成本	36,033.91	32,135.39	3,898.52	12.13%
其中：营业成本	27,615.91	24,187.19	3,428.72	14.18%
税金及附加	24.85	20.81	4.04	19.44%
管理费用	5,947.30	5,803.04	144.26	2.49%
财务费用	2,445.84	2,124.35	321.49	15.13%
加：其他收益	179.48	147.49	31.99	21.69%
公允价值变动收益	52.74		52.74	
信用减值损失	-682.82	-90.44	-592.38	655.00%
资产处置收益	202.87		202.87	
三、营业利润	2,722.59	2,904.62	-182.03	-6.27%
加：营业外收入	4.58	44.37	-39.79	-89.68%
减：营业外支出	306.85	129.64	177.21	136.69%
四、利润总额	2,420.32	2,819.35	-399.03	-14.15%
减：所得税费用	3,506.79	83.77	3,423.02	4086.21%
五、净利润	-1,086.47	2,735.58	-3,822.05	-139.72%

注释：公司医疗服务板块 2024 年度亏损，主要是由于前期确认的递延所得税资产转回，所得税费用增加导致，属于非业务运营方面原因，不会对公司业绩产生持续性影响，详见本问题回复之“三-（一）-3、所得税费用的影响”。

2024 年度，医疗服务板块营业收入 3.9 亿元，较 2023 年度增加了 4,021.26 万元，增长了 11.49%；实现净利润-1,086.47 万元，较 2023 年度减少 3,822.05 万元，下降了 139.72%。营业收入增长及净利润下滑的原因分析如下：

1、营业收入变化

2024 年度，医疗服务板块营业收入 3.9 亿元，较 2023 年度增加了 4,021.26 万元，增长了 11.49%。2024 年度各医疗经营主体营业收入(不含非医疗机构)如下：

单位：万元

机构名称	营业收入			其中：住院收入			其中：门诊收入		
	2024 年	2023 年	变动比例	2024 年	2023 年	变动比例	2024 年	2023 年	变动比例
上海金城护理	16,356.12	14,873.63	9.97%	15,424.21	14,096.56	9.42%	11.69	12.04	-2.91%
无锡国济康复	8,481.42	7,732.50	9.69%	7,967.08	7,263.69	9.68%	109.73	114.23	-3.94%
无锡国济护理	839.53	798.86	5.09%	777.69	741.00	4.95%	0.01	0.01	0.00%
常州阳光康复	2,965.35	3,301.57	-10.18%	2,749.74	3,090.30	-11.02%	53.59	52.37	2.33%
杭州华康康复	3,963.46	2,979.94	33.00%	3,855.74	2,884.82	33.66%	107.25	75.67	41.73%
杭州金诚护理	6,385.97	5,293.30	20.64%	6,103.87	5,051.48	20.83%	222.2	206.62	7.54%
合计	38,991.85	34,979.80	11.47%	36,878.33	33,127.85	11.32%	504.47	460.94	9.44%
占医疗分部营业收入比重	99.97%	99.99%		94.55%	94.70%		1.29%	1.32%	

如上表所示，公司下属各医疗机构 2024 年除了常州阳光略有下滑，其他医疗机构营业收入均有增长，其中杭州华康和杭州金诚增幅较大。

（1）住院收入变化

各医疗机构营业收入主要来源于住院收入，占营业收入的比重为 95%左右，住院收入主要受到开放床位数、床位使用率及日均费用影响。

各医疗机构开放床位数、床位使用率及日均费用数据如下：

机构名称	开放床位数（张）			床位使用率			日均费用（元/天）		
	2024 年	2023 年	变动比例	2024 年	2023 年	变动比例	2024 年	2023 年	变动比例
上海金城护理	848	828	2.42%	97.76%	97.15%	0.61%	449.88	422.17	6.56%
无锡国济康复	614	495	24.04%	69.07%	75.33%	-6.26%	549.94	459.76	19.61%
无锡国济护理	140	167	-16.17%	78.68%	68.35%	10.33%	107.64	106.78	0.81%
常州阳光康复	252	256	-1.56%	58.53%	53.88%	4.65%	525.98	528.43	-0.46%
杭州华康康复	250	185	35.14%	76.06%	74.25%	1.81%	493.52	446.95	10.42%
杭州金诚护理	470	335	40.30%	86.59%	87.52%	-0.93%	382.27	405.30	-5.68%

从上表可知，营业收入的增长主要来源于开放床位数的增长和日均费用增加。

A、开放床位数变化影响

杭州华康康复和杭州金诚护理两家医疗机构实际开放床位数较去年同期分别增长了 35.14%和 40.30%。杭州华康康复和杭州金诚护理为新设医院，于 2022 年 6 月取得医疗机构执业许可证并正式营业，2023 年 1 月正式纳入医保结算。医疗机构运营一般需经历新设、培育、快速增长以及平稳发展多个阶段，2022 年下半年至 2023 年上半年，处于市场开拓阶段，客源相对较少；公司通过不断提升服务质量，获得患者的良好口碑，接受治疗的病患数量正逐渐增多，营业收入实现了较快的增长。

B、日均费用变化影响

无锡国济康复和杭州华康康复两家医疗机构日均费用较去年同期分别增长了 19.61%和 10.42%。无锡国济康复医院日均费用增长主要系无锡医保政策上调 DRG 的结算费率 13.95%，以及针对部分中医项目价格调增。为了增加康复品牌效应，公司在 2024 年 3 月新开设了重症康复病区，重症病区日均费用远高于普通病区。

杭州华康康复日均费用增长主要系对于新医院患者对医院的康复治疗效果还处于观望状态，初始来院患者康复需求较弱，后续随着公司大力宣传康复治疗，推出大量

的康复治疗项目，实行一对一康复服务，重症患者逐渐增多，并增加呼吸机治疗，24小时心电监护、血氧饱和度检测等，导致日均费用相对增加。

(2) 门诊收入变化

公司门诊收入来自于外来慢性病人配药、输液、门诊高压氧治疗、中医门诊推拿针灸等治疗项目；住院收入主要来自于针对需要长期康复住院的病人实施的各项康复治疗项目。门诊和住院收治的病人病种不同，两者收入变化无直接相关性，因此会出现各医院住院收入与门诊收入波动趋势不一致的情况。

除杭州华康康复外，2024 年各家医院门诊收入较 2023 年变化较小，杭州华康康复门诊收入增长主要系中药饮片收入和治疗收入增加所致。公司 2024 年通过引进专家、社区讲课、医院组织活动等方式推广冬病夏治、三伏贴、督脉灸、膏方等中医项目，使得门诊收入增长较大。

2、营业成本的变化

2024 年度，医疗服务板块营业成本 2.76 亿元，较 2023 年度增加了 3,428.72 万元，增长了 14.18%。2024 年度各医疗经营主体营业成本(不含非医疗机构)如下：

单位：万元

机构名称	2024 年						
	人工成本	房租、折旧 摊销	药品	水电气	卫生材料	其他	合计
上海金城护理	3,612.66	1,395.00	1,386.40	476.42	471.74	658.25	8,000.47
无锡国济康复	3,166.64	1,466.01	921.33	304.06	534.86	487.59	6,880.49
无锡国济护理	237.37	152.21	24.59	78.23	15.51	5.80	513.71
常州阳光康复	1,015.21	426.62	151.15	132.64	71.93	175.54	1,973.09
杭州华康康复	1,906.67	1,663.97	494.35	195.81	110.12	111.23	4,482.15
杭州金诚护理	2,109.29	1,262.14	1,142.12	211.59	155.20	558.61	5,438.95
机构名称	2023 年						
	人工成本	房租、折旧 摊销	药品	水电气	卫生材料	其他	合计
上海金城护理	3,312.28	1,470.15	1,039.49	487.15	437.00	679.22	7,425.29
无锡国济康复	2,426.11	1,284.30	413.87	343.31	441.28	455.24	5,364.11

无锡国济护理	284.19	231.02	27.19	18.15	13.56	7.61	581.72
常州阳光康复	1,056.02	294.60	133.26	122.61	70.00	182.18	1,858.67
杭州华康康复	1,407.45	1,556.11	325.22	168.70	93.04	119.49	3,670.01
杭州金诚护理	1,886.17	1,193.19	984.26	182.28	131.45	499.22	4,876.57
机构名称	变动比例						
	人工成本	房租、折旧 摊销	药品	水电气	卫生材料	其他	合计
上海金城护理	9.07%	-5.11%	33.37%	-2.20%	7.95%	-3.09%	7.75%
无锡国济康复	30.52%	14.15%	122.61%	-11.43%	21.21%	7.11%	28.27%
无锡国济护理	-16.47%	-34.11%	-9.56%	331.02%	14.38%	-23.78%	-11.69%
常州阳光康复	-3.86%	44.81%	13.42%	8.18%	2.76%	-3.64%	6.16%
杭州华康康复	35.47%	6.93%	52.00%	16.07%	18.36%	-6.91%	22.13%
杭州金诚护理	11.83%	5.78%	16.04%	16.08%	18.07%	11.90%	11.53%

由上表可见，营业成本除无锡国济护理有所下降外，其他医疗机构均有所上升，其中无锡国济康复、杭州华康康复以及杭州金诚护理上升幅度较大。各项营业成本变化分析如下：

（1）人工成本变化

无锡国济康复人工成本较 2023 年增长 30.52%，增长原因一是 2024 年新开 2 个病区（其中一个病区为重症病区），月平均增加医护人员 37 人次；二是将临床绩效工资与工作量挂钩，由于病人增加，工作量增加，相应的绩效工资增加。

杭州华康康复和杭州金诚护理人工成本较 2023 年分别增长了 35.47%和 11.82%，增长原因一是接受治疗的病患数量正逐渐增多，营业收入实现了较快的增长，导致员工人数增加；二是临床绩效工资与工作量挂钩，由于病人增加，工作量增加，相应的员工绩效工资增加。

无锡国济护理人工成本较 2023 年下降 16.47%，大幅减少主要系公司经营政策调整，将无锡国济护理的病区调整至无锡国济康复，变为了康复病区，无锡国济护理病区从 2024 年初 4 个病区减少至 2024 年年底 2 个病区，随着病区的变化员工人数逐渐减少，导致人工成本变化。

（2）房租、折旧摊销变化

无锡国济护理折旧摊销较 2023 年减少 34.11%，大幅减少原因系公司与出租方于 2023 年 11 月重新调整医院场地的租赁合同，租赁楼层数量从 8 层减少至 4 层，租赁面积大幅减少，因此确认的使用权资产折旧摊销额相应减少。

常州阳光康复折旧摊销较 2023 年增长 44.81%，大幅度增长原因系 2024 年新增租赁面积且租赁价格也有所增长，导致确认的使用权资产增加，折旧摊销额也相应增加。

（3）药品成本变化

无锡国济康复药品成本较 2023 年增长 122.61%，增长原因一是公司 2024 年 3 月新设重症监护病房，重症病区收治患者大多为多重耐药患者，重症病区患者药占比在 30%左右，相当于普通病区药占比 3 倍左右；二是住院患者增加，相应药品成本增加。

杭州华康康复药品成本较 2023 年增长 52%，增长原因系住院患者增加，相应药品成本增加。

上海金城护理药品成本较 2023 年增长 33.37%，增长原因一是部分患者主动要求医生开具改善生活质量的专项药品，此类个性化治疗药物价格相对较高；二是住院患者增加，相应药品成本增加。

（4）水电气成本变化

无锡国济康复和无锡国济康复处于同一栋大楼的不同楼层，各楼层未单独配置水表和电表，2024 年分摊标准较 2023 年有所变动，使得两家医院水电气费波动较大。两家医院水电气费总额 2024 年为 382.29 万元，2023 年为 361.46 万元，2024 年较 2023 年增长 5.76%，总体波动不大。

杭州华康康复和杭州金诚护理波动原因类似无锡两家医院，两家医院水电气费总额 2024 年为 407.40 万元，2023 年为 350.98 万元，2024 年较 2023 年增长 16.07%，增长原因为接受治疗的病患数量逐渐增多。

3、所得税费用变化

2024 年度所得税费用较 2023 年度增加 3,423.01 万元，主要系 2024 年公司对无锡国济康复和杭州金诚护理进行了盈利预测，根据盈利预测结果，预计未来不能够取得

足够的应纳税所得额用以利用坏账准备、可弥补亏损等可抵扣暂时性差异，因此将之前确认的递延所得税资产予以转回，导致当期所得税费用增加。

4、其他因素的影响

2024 年信用减值损失较 2023 年增加 592.38 万元主要系嘉嵘（上海）置业保证金转为借款计提信用减值损失 500 万元；以及杭州金诚护理和杭州华康康复两家医院营业收入增长较大，同时医保结算周期较长，期末应收账款余额较大，因此信用减值损失有所增加。资产处置收益 202.87 万元系处置使用权资产所致。2024 年营业外支出较 2023 年增加 177.21 万元主要系支付医保罚款所致。

综上所述，2024 年度，医疗服务板块各项经营指标未出现重大不利变动，营业收入有一定幅度增长，毛利率亦保持稳定。业绩下滑的影响因素主要为当期转回了以前期间由于坏账准备、可弥补亏损等可抵扣暂时性差异确认的递延所得税资产所致。

（二）医疗服务板块报告期业绩下滑原因分析

医疗服务板块 2025 年半年度、2024 年半年度利润表数据对比如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动值	变动百分比
一、营业总收入	18,598.21	20,293.82	-1,695.61	-8.36%
其中：营业收入	18,598.21	20,293.82	-1,695.61	-8.36%
二、营业总成本	16,647.87	17,951.07	-1,303.20	-7.26%
其中：营业成本	12,855.58	13,637.27	-781.69	-5.73%
税金及附加	12.27	11.1	1.17	10.54%
管理费用	2,608.65	3,098.60	-489.95	-15.81%
财务费用	1,171.37	1,204.10	-32.73	-2.72%
加：其他收益	16.56	20.05	-3.49	-17.38%
投资收益	9.74		9.74	
公允价值变动收益	12.66	22.42	-9.76	-43.53%
信用减值损失	128.32	-121.73	250.05	205.41%
资产处置收益	49.29	202.89	-153.60	-75.71%
三、营业利润	2,166.91	2,466.38	-299.47	-12.14%
加：营业外收入	26.87	1.07	25.8	2411.21%

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动值	变动百分比
减：营业外支出	26.49	30.45	-3.96	-13.00%
四、利润总额	2,167.29	2,437.00	-269.71	-11.07%
减：所得税费用	1,020.51	1,066.11	-45.6	-4.28%
五、净利润	1,146.78	1,370.89	-224.11	-16.35%

2025 年半年度，医疗服务板块营业收入 1.86 亿元，较 2024 年半年度减少了 1,695.61 万元，下降了 8.36%；实现净利润 1,146.78 万元，较 2024 年半年度减少 224.11 万元，下降了 16.35%。营业收入及净利润下滑的原因分析如下：

1、营业收入变化

2025 年半年度各医疗经营主体营业收入(不含非医疗机构)如下：

单位：万元

机构名称	营业收入			其中：住院收入			其中：门诊收入		
	2025 年 1-6月	2024 年 1-6月	变动比 例	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6月	变动比 例	2025 年 1-6月	2024 年 1-6月	变动比 例
上海金城护理	8,721.23	7,820.45	11.52%	8,215.67	7,412.66	10.83%	6.42	6.26	2.56%
无锡国济康复	3,533.48	5,188.69	-31.90%	3,237.75	4,948.44	-34.57%	80.85	53.57	50.92%
无锡国济护理	724.85	334.06	116.98%	676.44	310.79	117.65%			
常州阳光康复	995.99	1,746.44	-42.97%	882.5	1,656.70	-46.73%	45.03	21.02	114.22%
杭州华康康复	1,015.78	2,134.73	-52.42%	913.22	2085.66	-56.21%	102.32	48.6	110.53%
杭州金诚护理	3,606.87	3,069.45	17.51%	3,463.50	2,952.31	17.31%	73.37	102.68	-28.54%
合计	18,598.21	20,293.82	-8.36%	17,389.08	19,366.56	-10.21%	307.99	232.13	32.68%
占医疗分部营业收入比重	100.00%	100.00%		93.50%	95.43%		1.66%	1.14%	

如上表所示，公司下属各医疗机构 2025 年上半年三家护理医院营业收入出现不同程度增长，而三家康复医院营业收入出现不同程度的下滑，三家康复医院下滑的幅度超过了三家护理医院增长幅度，导致 2025 年上半年医疗服务板块营业收入下降了 8.36%。

(1) 住院收入变化

各医疗机构营业收入主要来源于住院收入，占营业收入的比重为 95%左右，住院收入主要受到开放床位数、床位使用率及日均费用影响。

各医疗机构开放床位数、床位使用率及日均费用数据如下：

机构名称	开放床位数（张）			床位使用率			日均费用（元/天）		
	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动比 例	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动比 例	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动比 例
上海金城护理	866	837	3.46%	98.48%	97.54%	0.94%	477.72	439.36	8.73%
无锡国济康复	490	594	-17.51%	63.96%	72.41%	-8.45%	538.08	554.40	-2.94%
无锡国济护理	217	108	100.93%	87.89%	89.68%	-1.79%	90.69	109.55	-17.22%
常州阳光康复	252	251	0.40%	59.20%	58.66%	0.54%	309.57	563.65	-45.08%
杭州华康康复	195	250	-22.00%	71.30%	75.76%	-4.46%	457.70	545.92	-16.16%
杭州金诚护理	629	437	43.94%	87.89%	85.05%	2.84%	331.77	444.29	-25.33%

A、开放床位数变化

无锡国济康复和杭州华康康复开放床位数 2025 年上半年较去年同期分别减少了 17.51%和 22%，主要系公司为了优化资源配置，控制成本提升效率，减少了无锡国济康复医院和杭州华康康复医院开放床位数，增加了无锡国济护理医院和杭州金诚护理医院的床位数所致。

B、日均费用及医保政策变化

常州阳光康复、杭州华康康复以及杭州金诚护理均出现了较大幅度的下降。日均费用主要受医保政策的影响，近期国家以及地方医保政策都出现了一系列的调整。

a、常州医保政策的变化。

2024 年 7 月及以前常州地区医保结算实行 DRG 即疾病诊断相关分组政策，将住院患者按照疾病诊断、治疗方式、合并症与并发症、年龄、住院转归等因素划分为不同组别的付费方式。根据 DRG 分组方案，结合住院费用发生情况，预算费率为：职工医保 10789 元/权重。

2025 年 1 月开始康复试点病种采用 4 期管理床日付费结算政策（R1 期 3 个月以内床日标准 550 元/日，R2 期 3-6 个月床日标准为 470 元/日，R3 期 6-12 个月床日标准 380 元/日，R4 期 12-18 个月床日标准 220 元/日），其他病种年度结算不超过 90 天床日按着 380 元/日结算政策；医疗专护病床按着 120 元/日结算政策。

上述政策的变化使得常州阳光康复医院 2025 年平均床日费用降为 309.57 元/日，较 2024 年平均床日费用约 563.65 元/日下滑了 45.08%。

b、杭州医保政策的变化

2024 年 6 月及以前杭州地区平均床日费实行限额支付，二级及以下医疗机构区分 MDCB(神经系统疾病及功能障碍)、MDCT（精神疾病及功能障碍）及其他三个床日限额标准。其中 MDCB 平均床日限额为 450 元，MDCT 平均床日限额为 320 元，其他病例平均床日限额为 420 元。其中杭州华康康复主要为 MDCB(神经系统疾病及功能障碍) 治疗（占比 70%）；杭州金诚护理主要为其他病例治疗（占比 60%）。

2024 年 6 月医保下发文件明确各类别床日付费限额标准，二级及以下医疗机构区分 MDCB(神经系统疾病及功能障碍)、MDCI(肌肉、骨骼疾病及功能障碍)、MDCT(精神疾病及功能障碍) 和一般床日四个病组，其支付标准如下：

床日类别	机构等级	平均床日限额（元）				
		分期			不超过 365 天	超过 365 天
		急性期 (1-30)	亚急性期 (31-90)	恢复期 (91 天及以上)		
MDCB	二级医疗机构和其他等级医疗机构中符合条件的康复医院	600	550	450		400
	其他等级（除康复医院外）				420	370
MDCI	二级医疗机构和其他等级医疗机构中符合条件的康复医院	530	430	380		340
	其他等级（除康复医院外）				350	310
MDCT	二级医疗机构和其他等级医疗机构中符合条件的康复医院				320	320
	其他等级（除康复医院外）				300	300
一般床日	二级医疗机构和其他等级医疗机构中符合条件的康复医院				410	370
	其他等级（除康复医院外）				350	310

从上表可知，相较以前政策，康复医院新增 MDCB 和 MDCI 的分期支付，且累计住院超过 365 天后实现下调 10%左右。康复医院原 MDCB 组 450 元/床日，现累计住院超过 365 天的，下调 50 元/床日；护理医院原 MDCB 组下调至 420 元/床日，超过 365 天后再下调 50 元/床日。

杭州华康康复医院日均下降除医保政策变化外，病区结构的变化也导致日均费用变。公司2024年上半年开设了较多重症病区，导致日均费用较高。2024年10月份，根

据公司实际运营情况以及后续规划，陆续关闭一部分重症康复病区，增大了普通康复病区，导致2025年日均费用出现较大幅度下降。

上述因素的影响使得杭州华康康复2025年床日费用降为457.70元/日，较2024年床日费用545.92元/日下滑了16.16%；杭州金诚护理2025年平均床日费用降为331.47元/日，较2024年平均床日费用444.29元/日下滑了25.33%。

(2) 门诊收入变化

无锡国济康复门诊收入较去年同期增长 50.92%，增长原因系 2025 年为满足患者需求，公司大力发展门诊，于 2025 年 3 月底新增开设门诊药房、门诊中医、输液室，吸引大量门诊患者就诊，积极带动了门诊业务收入提升，导致门诊收入大幅度提高。

常州阳光康复门诊收入较去年同期增长 114.22%。增长原因：1）由于医保政策改变，公司 2025 年根据专护病人病情通过门诊自费开展康复项目；2）公司新增特殊中医针灸、穴位埋入、微针等项目，导致门诊病人数量增加。

杭州华康康复门诊收入较去年同期增长 110.53%，而杭州金诚护理门诊收入较去年同期下降 28.54%，两家医院门诊收入一增一减，主要原因为公司综合评估两家医院药房工作量和人力成本等情况后，于 2025 年 5 月将杭州金诚护理门诊精神科转到杭州华康康复，导致杭州华康康复门诊收入增加，而杭州金诚护理门诊收入减少。

2、营业成本变化

2025 年半年度，医疗服务板块营业成本 1.28 亿元，较 2024 年半年度减少了 781.69 万元，下降了 5.73%。2025 年半年度各医疗经营主体营业成本如下：

单位：万元

机构名称	2025 年 1-6 月						
	人工成本	房租、折旧摊销	药品	水电气	卫生材料	其他	合计
上海金城护理	2,079.58	698.73	652.88	243.34	237.00	289.89	4,201.42
无锡国济康复	1282.16	760.55	451.39	133.08	168.49	188.93	2,984.60
无锡国济护理	161.86	70.50	38.71	52.08	10.27	17.05	350.47
常州阳光康复	362.21	240.50	47.96	60.74	19.28	58.21	788.9
杭州华康康复	537.14	846.42	174.59	64.88	34.97	25.04	1,683.04

杭州金诚护理	1,022.99	644.44	581.29	129.80	98.84	223.89	2,701.25
机构名称	2024 年 1-6 月						
	人工成本	房租、折 旧摊销	药品	水电气	卫生材料	其他	合计
上海金城护理	1,755.15	698.28	576.49	239.33	228.93	331.37	3,829.55
无锡国济康复	1501.56	726.15	419.82	152.90	297.47	249.1	3,347.0
无锡国济护理	115.18	76.63	10.38	39.10	6.53	2.90	250.72
常州阳光康复	519.32	123.07	76.44	65.99	33.68	87.57	906.07
杭州华康康复	1,025.26	821.33	272.63	97.48	60.45	60.52	2,337.67
杭州金诚护理	1,132.76	623.41	615.64	107.48	73.90	284.78	2,837.97
机构名称	变动比例						
	人工成本	房租、折 旧摊销	药品	水电气	卫生材料	其他	合计
上海金城护理	18.48%	0.06%	13.25%	1.68%	3.52%	-12.52%	9.71%
无锡国济康复	-14.61%	4.74%	7.52%	-12.96%	-43.36%	-24.15%	-10.83%
无锡国济护理	40.53%	-7.99%	272.93%	33.20%	57.27%	487.93%	39.79%
常州阳光康复	-30.25%	95.41%	-37.26%	-7.96%	-42.75%	-33.53%	-12.93%
杭州华康康复	-47.61%	3.05%	-35.96%	-33.44%	-42.15%	-58.63%	-28.00%
杭州金诚护理	-9.69%	3.37%	-5.58%	20.77%	33.75%	-21.38%	-4.82%

由上表可见，由于报告期内公司减少了无锡国济康复医院和杭州华康康复医院开放床位数，增加了无锡国济护理医院和杭州金诚护理医院的床位数，因此三家康复医院的营业成本都出现较大幅度的下降。各项营业成本变化分析如下：

（1）人工成本变化

无锡国济护理人工成本较去年同期增长 40.53%，主要原因系增加 2 个病区，患者人数增长约一倍，相应两个病区的医护人员也有所增加，导致工资薪金大幅度增长。

常州阳光康复人工成本较去年同期下降 30.25%，主要原因：1）公司对临床科室人员数量调整，临床医护人员月平均减少 23 人；2）营业收入大幅度减少，导致员工绩效工资大幅度降低。

杭州华康康复人工成本较去年同期下降 47.61%，主要原因系 2024 年上半年为患者提供的护工服务为公司自营服务项目，后续考虑到运营成本，公司于 2024 年 10 月

起将护工服务进行外包，同时公司对医护人员也进行了优化配置，导致人工成本较去年同期出现较大幅度的下降。

（2）房租、折旧摊销变化

常州阳光康复折旧摊销较去年同期增长 95.41%，主要原因系 2024 年 4-11 月未确认使用权资产摊销于年底补提所致。由于公司租赁房屋的出租方并非房屋产权所有人，系该房产转租人，公司与该转租人签订了转租合同。该租赁协议于 2024 年 3 月 31 日到期，由于房屋产权人与转租人之间因房产出租事宜出现分歧，导致公司于 2024 年 12 月才与房屋产权人签订续租合同，并确认使用权资产并计提相应折旧摊销。

（3）药品成本变化

无锡国济护理药品成本较去年同期增长 272.93%，增长主要原因：1）较去年同期增加两个病区，住院患者增加导致相应药品成本增加；2）为满足临床患者需求，新增采购近 10 种以抗生素药品为主的新药品。

常州阳光康复药品成本较群同期下降 37.26%，下降主要原因：1）住院病人减少且用药较多的重症患者比例较同期也有所下降；2）由于医保政策变化，病人外出自行购买高价药品比重增加。

杭州华康康复药品成本较去年同期下降 35.96%，下降主要原因系 2024 年上半年重症康复病区正常运营，重症病区的药占比较高，后来考虑公司运营成本于 2024 年 10 月关闭了重症康复病区，导致 2025 年上半年药品成本下降。

（4）水电气及卫生材料成本变化

各医院水电气及卫生材料成本变化主要系公司减少了康复医院开放床位数增加了床位数，床位数变化导致各医院病人人数有所变化，相应耗用的水电气及卫生材料变化。

3、管理费用的变化

2025 年上半年管理费用较 2024 年上半年减少 489.95 万元，主要系公司严格控制人员编制，对部分岗位进行优化或合并，同时对各项支出进行更精细的管控，降低不必要开支所致。

综上所述，2025 年上半年，由于医保政策变化，医疗服务板块营业收入出现一定程度下滑，但是公司通过对各项成本费用精细化管控，使得业绩较去年同期仅略有下滑，波动不大。

(三)医疗服务业务具体经营模式

公司下属康复医院按照二级康复专科医院标准设置集康复治疗、康复护理、康复教学于一体的现代化康复医院，主要为神经、肌肉、骨骼、各种术后、以及老年衰退等功能障碍患者提供定制化的康复治疗服务，为亚健康人群提供专业精细的康复服务及管理服务；下属护理院主要面向慢性病患者、生活不能自理（失能、半失能）的长期卧床患者、老年病人以及其他需要长期护理服务的患者提供医疗护理、康复促进、临终关怀等服务。具体经营模式如下：

1、采购模式

公司下属康复医院、护理院作为医疗机构，其采购物料主要包括药品和医用耗材。各院采购由采购部统筹各院药剂科、药房实施，采购药品为医保目录内用药，各院区药品采购参照当地政策情况，指定线上阳光平台采购通过阳光平台采购，无指定则选择线下签订采购合同执行，供应商主要为大型国有医药流通企业，药品及医用耗材进销存过程在 HIS 系统中进行记录。

2、运营模式

公司下属各院客户为接受诊疗服务的病患，公司下属各院制定有诊断服务流程，覆盖患者入院至出院的全流程，整体流程与国内大型综合医院、专科医院等医疗机构基本相同。患者入院，由专人接引至对应科室主治医师问诊，初步诊断结束后，开具入院通知单，办理住院；办理住院进入病房后，医院科室医生进行联合并制定治疗方案，形成医嘱；科室医生动态跟踪病患情况，直至病患康复；治疗结束后，经检查病患达到出院条件，办理出院结算。公司下属各院应用有 HIS 系统，对病患自入院至出院的各项诊断活动进行实时记录。各医院作为医保定点医院，各院与当地主管医保部门签署有《医疗保障定点医疗机构服务协议》，HIS 系统与医保系统对接，实现实时数据互传。

3、销售模式

公司下属各医院医疗服务项目分为医保目录下医疗项目和自费项目。对于医保目录项目，各院根据当地主管医保中心诊疗项目清单要求在 HIS 系统中建立、更新服务档案，定价与医保规定完全一致；对于自费项目要求不高于医保同类型项目定价标准。公司下属各院区严格执行物价管理制度和价格公示制度，向患者和家属履行事前告知义务，保障患者知情同意权和自主选择权。针对药品，公司下属各院执行当地药品价格政策，医保中心对该部分业务进行实时监管。结算方面，医保结算为公司主要结算方式，在办理结算时，对于患者实际接受诊疗服务的费用中应由医保部门承担部分，公司下属院区医保办在规定时间内向医保部门上传并核对患者结算相关信息，月底统计汇总医院的医保结算金额向当地医保局申报结算。

【会计师回复】

针对《半年报问询函》中要求会计师发表意见的事项，我们基于对 2024 年度财务报表的审计工作，执行了如下审计程序，并形成核查结论：

1、水产品业务：

核查程序：

- （1）了解、评估并测试了与收入确认相关内部控制的设计和运行有效性；
- （2）通过抽样审阅、检查销售合同及与管理层的访谈，了解和评估了收入确认政策。
- （3）对收入和成本执行分析程序，包括：本期各月度收入、成本、毛利波动分析，主要产品本期收入、成本、毛利率与上期比较分析等来判断收入金额是否出现异常情况。
- （4）结合应收账款、收入函证程序，予以确认应收账款余额和销售收入金额，并通过检查销售回款、对水产品主要销售客户进行访谈、抽查收入确认的相关的销售码单、收款等单据来确认收入的真实性。
- （5）由于水产品销售存在大量个人客户的行业固有特点，对主要自然人客户进行访谈；
- （6）针对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试，确认销售收入是否在恰当的期间确认。
- （7）我们特别关注并核实了子公司股权转让及业务剥离对合并范围的影响，检查了股权转让协议、董事会决议、工商变更文件及对价支付凭证，以确认相关业务在

合并报表中终止确认的时点与处理的恰当性。

核查结论：通过我们获取的审计证据及执行的审计程序，我们认为，公司披露的2024年度水产品业务收入下滑13.98%，主要系剥离鲜活甲鱼业务及鲜活鱼类市场行情低迷所致；同时，冰冻水产品收入增长以及因产品结构优化带来的毛利率改善，上述情况与我们所获取的审计证据一致，符合其实际经营状况。

2、白酒业务

核查程序：

（1）了解和评估与收入确认相关的内部控制设计，并测试关键内部控制运行的有效性；

（2）检查经销商收入确认相关的支持性文件，执行实质性测试程序，核查银行回单、经销商协议、销售发票、销售出库单等资料，核实收入的真实性；向经销商访谈、函证，对返利政策实现情况核实；

（3）了解经销商变化，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等平台核查主要经销商的基本情况，包括注册资本、注册地址、成立时间、经营范围和股权结构等信息，判断其与公司及其股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员及其他关联方之间是否存在关联关系。

（4）对销售价格分析比对、销售费用主要项目变动情况及变动原因分析，以及分产品、分月度对营业收入和毛利率执行分析性程序。

（5）对资产负债表日前后的销售交易进行截止测试，评价收入是否计入恰当的会计期间；

（6）对销售回款进行核查，关注账面记录回款客户名称与银行流水中的回款对象名称是否一致、账面回款金额与银行流水金额是否一致等，核查销售回款的真实性、准确性和完整性。

核查结论：通过我们获取的审计证据及执行的审计程序，我们认为，公司披露的2024年度白酒业务收入下滑27.08%，与区域性白酒品牌面临行业调整、市场竞争加剧的行业背景相符。各主要产品系列收入下滑及高端系列毛利率承压的情况，在我们审计过程中未发现重大异常，具备合理性。

3、医疗服务业务

核查程序：

(1) 营业收入

A、通过询问、检查与销售业务相关的内部控制文件，了解销售与收款业务流程，选取住院证、医嘱单、住院收费票据、住院病人结算记录、医保结算表等适当样本对销售与收款流程的关键控制点进行测试；

B、了解各医院实行的医保结算政策，获取医保局发布的结算标准通知，复核公司日均费用与医保结算标准的匹配性，分析报告期内日均费用变动的原因；了解公司主营业务情况和经营政策变化，结合床位使用率、开放床位数、日均费用，分析报告期内收入变动的合理性。

C、查看HIS系统获取《住院病人结算记录》，核实收入的真实性、完整性；查看医保结算资料、医保稽核处罚通知、会计凭证等关键证据；

D、对医保结算中心的应收医保款、管理费收入等实施函证及替代程序，并检查期后回款情况，进一步验证收入的真实性和准确性；

E、我们分析了收入增长与成本变动的匹配性。通过计算并比较各机构收入与成本（如人工成本、药品耗材成本）的增长率，并结合床位扩张、新增病区、治疗项目变化等变动，评估成本变动与业务扩张的联动关系是否合理，是否存在异常的成本项目。

F、对资产负债表日前后的销售交易进行截止测试，评价收入是否计入恰当的会计期间。

(2) 营业成本

A、了解和评估与营业成本相关的内部控制设计，并测试关键内部控制运行的有效性；

B、对营业成本执行实质性分析程序，分析本年度与上年度、本年度各月度间变动的合理性；

C、对主要供应商的交易额、应付款项期末余额进行函证、检查期后付款情况，确认营业成本的真实性；

D、获取使用权资产明细表、无形资产明细表、固定资产明细表和长期待摊费用明细表，复核加计是否正确；检查折旧与摊销政策是否符合会计准则规定，计提及分配金额是否正确；

E、获取工资表、人员花名册、社保缴纳情况、发放凭证，检查工资、绩效奖金

的计提和发放情况。

F、对采购、主要成本项目执行截止性测试，确认是否存在跨期。

核查结论：

通过我们获取的审计证据及执行的审计程序，我们认为：

公司披露的2024年度医疗服务业务收入增长11.49%，主要系杭州华康、杭州金诚等新设医院开放床位数增加及日均费用提升所致，营业成本上升14.18%，主要系公司业务规模扩张使得病人数量增加，以及经营政策调整导致资源配置变动。营业成本随业务规模扩大而同步上升，与收入变动趋势匹配，符合商业逻辑。公司2024年业绩下滑主要源于递延所得税资产转回等非经营性因素，其医疗服务核心业务的经营成果及盈利能力未发现重大不一致。

综上，基于我们执行的审计程序，我们认为公司2024年度各业务板块的经营业绩在所有重大方面公允反映了公司的实际经营状况，相关业绩变动具有合理的商业实质，符合企业的实际经营情况。

问题 2、关于存货。半年度披露，公司报告期末存货账面价值 4.46 亿元，其中消耗性生物资产账面价值 2.84 亿元，占存货比例 63.85%；2024 年年报显示，年末存货账面价值 4.50 亿元，其中消耗性生物资产 2.88 亿元，占存货比例 64.00%，近一年又一期均未计提跌价准备。前期回函显示，公司按照核定存活率、综合生长系数等参数和公式计算期末结存消耗性生物资产。

请公司补充披露：（1）报告期末存货类别及具体构成，并详细说明消耗性生物资产的种类、数量、单价、养殖区位、渔场规模、养殖密度等信息；（2）公司盘点消耗性生物资产的时间、流程、方法及技术手段，并结合实际捕捞情况说明公司使用相关参数和公式计算消耗性生物资产的合理性及矫正机制；（3）结合养殖成本、在手订单、价格走势等，说明近一年又一期对各类消耗性生物资产可变现净值的计算依据和过程及未计提存货跌价准备的原因。请年审会计师对上述问题发表意见（如适用），并说明针对公司 2024 年度消耗性生物资产期末余额真实性所执行的审计程序、监盘的方法和比例、获取审计证据及结论。

【回复】

一、报告期末存货类别及具体构成，并详细说明消耗性生物资产的种类、数量、单价、养殖区位、渔场规模、养殖密度等信息；

(一) 报告期末存货类别及具体构成

报告期末存货账面余额为4.46亿元，具体构成列示如下：

单位：万元

类别	账面余额	说明
原材料	472.05	主要为粮食和调味料
在产品	10,420.35	主要为储存的自产及外购基酒
库存商品	4,343.52	主要为白酒成品和冰冻水产品
其中：白酒成品	1,999.86	
冰冻水产品	1,694.70	
周转材料	174.74	
消耗性生物资产	28,449.10	主要为鱼种和成鱼
包装物	697.82	主要为白酒包装物和冰冻产品包装物
合计	44,557.58	

(二) 报告期末公司消耗性生物资产基本情况如下表所示：

单位：万公斤、万元

养殖区位	养殖面积（万亩）	种类	数量	单位成本（元）	金额
石门皂市水库	6.75	鱼苗	116.71	14.46	1,687.55
		成鱼	474.96	13.18	6,259.37
澧县王家厂水库	2.55	鱼苗	80.60	13.88	1,119.06
		成鱼	390.23	13.99	5,460.17
津市西湖、毛里湖	5.70	鱼苗	75.67	13.80	1,044.53
		成鱼	650.88	12.30	8,007.82
汉寿安乐湖	1.50	鱼苗	27.80	13.71	381.10
		成鱼	496.19	9.04	4,485.95
合计	16.50		2,313.04	12.30	28,445.55
平均养殖密度（公斤/亩）		140.18			

二、公司盘点消耗性生物资产的时间、流程、方法及技术手段，并结合实际捕捞情况说明公司使用相关参数和公式计算消耗性生物资产的合理性及矫正机制；

(一) 消耗性生物资产盘点的时间、流程、方法及技术手段

1、盘点时间

报告期末或下年初，公司水产管理部门人员、财务人员会同水产专家前往公司各个冬季捕捞现场进行盘点。

2、盘点流程

公司通过以下流程对大水面养殖模式下的消耗性生物资产进行盘点：

1) 公司水产养殖专家基于鱼种投放数量、规格、水文、气候得出大湖鲜鱼的综合生长系数和成活率；

2) 财务部根据上述参数并结合本年销售情况，计算年末消耗性生物资产的账面数量及金额。

3) 期末，公司会同熟悉公司不同养殖水面资源环境和特点的水产专家，前往公司水面进行实地取样查证。基于对水面、水文及水质的实地查看以及过往经验，水产专家通过对公司主要水产品鳊鱼成鱼和白鲢成鱼进行随机抽样，检查前述公司计算的存活率和综合生长系数的准确性及公允性，并出具专家意见；

4) 公司会同中国科学院水生生物研究所专家团队前往公司各水面，在确保采样的随机性、空间采样强度满足测定需要的前提下，合理规划探测线路，运用水声学频差技术对鱼类数量进行验证。

3、盘点方法

公司拥有经营权的大水面面积范围广阔，水面类型涵盖天然湖泊和大型水库，水下地形地貌特征复杂，故针对大水面采用逐一点数的方式不具备操作性，同时也不符合政府对于生态环保的要求。当前尚无与公司经营相同或类似大水面淡水养殖业务的可比上市公司，使得相较其他消耗性生物资产余额较大的企业，公司消耗性生物

资产盘点工作存在一定特殊性。因此，公司各年末采取测定鱼类综合生长系数并辅以水声学频差技术验证大水面消耗性生物资产数量情况，以达到盘点目的。

4、技术手段

水声学频差技术是通过比较目标生物对不同频率声波响应的差异，完成目标生物识别和量化的一种技术，可以返回测定时点鱼类大小、分布及密度等信息，凭借其覆盖范围广、不对鱼类产生损伤、不破坏生态环境等优点，已在鱼类资源量测定工作中得到广泛应用。公司主要以大水面养殖方式开展淡水鱼养殖，经营水面、主要养殖经济鱼类特征符合应用水声学技术的条件，可使用该项技术为公司生物资产数量信息提供有效佐证。

中国科学院水生生物研究所专家团队应用宽频回声探测仪收集声学数据，运用专业软件，将直接取得的鱼类长度、所处深度以及密度等原始数据进行整合，结合应用软件对原始数据进行提取、降噪以及分析，使用学术界通用的鱼类长度与重量转换经验公式将数据转化为鱼类密度值及鱼类资源空间分布，最终得出对各水面鱼类数量的测定结果。由于水体不同干扰以及鱼类目标强度与鱼类体长和体重转换的误差，探测结果与实际资源量存在一定误差，误差率一般在正负 10%至 20%。

综上所述，公司对于生物资产的盘点活动基于大水面养殖特点执行，盘点方法、盘点流程具有合理性，盘点结果有效。

（二）结合实际捕捞情况说明公司使用相关参数和公式计算消耗性生物资产的合理性及矫正机制

1、实际捕捞情况

受大水面养殖特点影响，公司捕捞活动的开展与精细化养殖存在较大差别。大水面养殖模式下捕捞存在如下特点：**a.**渔场区位、水文以及地形特征具有复杂性，鱼类等鲜活水产生长及分布受气候、水位因素影响较大，现有淡水捕捞技术难以实现精准、全面的捕捞作业；**b.**大水面生态群落丰富，受气候、人工干预等因素影响，水面会出现富营养化情况，藻类草类生长旺盛，会对捕捞作业产生较大干扰，对捕捞效率及范围造成影响。此外，公司根据当期各渔场水质状况、鱼类品质，结合市场供给、市场价格情况，综合决定各渔场的起鱼捕捞计划，因此不同渔场、不同年份之间捕捞量存在一定变化。

2、最近三年各渔场相关参数及矫正机制

渔场名称	综合生长系数			存活率		
	2024 年	2023 年	2022 年	2024 年	2023 年	2022 年
津市西湖渔场	1.80	1.76	1.64	85%	85%	85%
汉寿安乐湖渔场	2.25	2.14	1.71	70%	70%	70%
澧县王家厂渔场	1.37	1.38	1.51	75%	80%	70%
石门皂市渔场	1.33	1.19	1.48	80%	80%	80%

从上表可知，相关参数每年略微有所调整，但相对比较平稳。各养殖水面地理条件有所区别，皂市水库属于有山谷型综合利用的大型水库，王家厂水库属于有丘陵型灌溉水库，西湖和毛里湖属于有溪流性内陆湖泊，安乐湖属于有河道型湖泊，不同类型湖泊对鱼类生长有一定影响，因此各渔场生长系数稍微有所差别，但综合生长系数都在 1 倍-3 倍的范围之内。其中安乐湖渔场生长系数略高于其他湖泊，原因是该湖泊属于有河道型湖泊，为洞庭湖分支，营养源丰富，更有利于鱼类生长。

公司根据每年投放鱼种规格、天气状况、水质变化等情况结合公司内部水产养殖专家以及外部养殖专家意见，以上年度相关参数为基础确定当年度各渔场的相关参数。

通过近三年公司使用水声学频差技术对各养殖区域进行探查的结果来看，探测结果与公司账面消耗性生物资产数量的差异都在合理误差范围之内。各年误差率具体数据如下：

渔场名称	2024 年	2023 年	2022 年
津市西湖渔场	13.23%	9.01%	-7.54%
汉寿安乐湖渔场	-19.43%	-12.63%	-11.33%
澧县王家厂渔场	17.16%	-18.86%	-10.37%
石门皂市渔场	-11.88%	8.65%	2.54%
总体误差率	2.08%	-1.28%	-6.51%

从上表可知，各渔场误差率都在正负 10%至 20%的合理区间范围之内，总体误差率近三年都在正负 10%以内，因此可以佐证公司采用的各项参数是合理的。

3、成本结转方式

(1) 公司按照其上年末结存数量、根据当年存活率和综合生长系数计算的本年新增数量以及本年销售数量，计算年末水产品结存数量；其中，受季节及捕捞影响，本年新增数量（鱼种投放数量）主要集中于上年四季度和本年一季度，二、三季度只有零星补充投放；

(2) 公司消耗性生物资产的成本主要包括当年新投放的鱼种和当年新发生的费用，其中，捕捞费一次性计入当年主营业务成本，其余费用（物料消耗、修理费、直接计入产品成本的员工工资用等）和当年新投放鱼种先按照实际发生数进入消耗性生物资产-养殖成本进行分配，捕捞前结转产成品转入消耗性生物资产-存湖成鱼；

(3) 年末按累计投入的总成本与总产量计算出各大湖鲜鱼的单位成本，再按报告年度内实现的销售数量结转当年销售成本，其差额为大湖结存鱼的成本；

(4) 具体计算过程如下：

①本年全部大湖鲜鱼数量（KG）=（上年结存鲜鱼数量-上年第四季度鱼种投入数量）+（上年第四季度鱼种投入数量+本年前三季度鱼种投入数量）×存活率×综合生长系数；

②大湖鲜鱼单位成本=（上年末大湖鲜鱼成本+本年投入成本）÷本年全部大湖鲜鱼数量；

③本年大湖鲜鱼销售成本=本年销售数量×大湖鲜鱼单位成本+捕捞费；

④本年末大湖鲜鱼结存成本=（上年末大湖鲜鱼成本+本年投入成本）-本年销售成本；

⑤本年末大湖鲜鱼结存数量=本年全部大湖鲜鱼数量-本年实际销售数量

综上所述，由于大水面养殖模式的客观限制，公司生物资产的核定主要通过测定关键参数，采用适用模型的方式间接验证。公司定期对生物资产核定方法进行复核，在整体核算框架不改变的基础上，不断优化和细化。自公司上市以来，消耗性生物资产的盘点方法和理论基础未发生重大改变，具有合理性。

三、结合养殖成本、在手订单、价格走势等，说明近一年又一期对各类消耗性生物资产可变现净值的计算依据和过程及未计提存货跌价准备的原因。

公司在报告期末进行减值测试时，将预计售价扣除相关费用作为消耗性生物资产可变现净值，再将期末消耗性生物资产账面余额与可变现净值比较，存货账面余额高于可变现净值的部分计提存货跌价。使用的关键参数包括预计售价、预计捕捞费、预计税费，其中：a.预计售价：根据不同渔场的销售情况，使用平均销售价格作为预计售价；b.预计捕捞费：使用当期单位捕捞费估算；c.预计税费：使用当期单位税费估算。

2024年期末消耗性生物资产可变现净值具体测算过程如下：

单位：元

渔场名称	单位成本	可变现净值	预计售价	预计捕捞费	预计税费	成本与可变现净值比较
	a	b=c-d-e	c	d	e	g=b-a
津市西湖渔场	12.30	13.74	14.41	0.66	0.01	>0
汉寿安乐湖渔场	9.04	12.20	13.16	0.95	0.01	>0
澧县王家厂渔场	13.97	15.88	16.48	0.59	0.01	>0
石门皂市渔场	13.18	16.96	18.08	1.11	0.01	>0

预计售价：根据不同渔场的销售情况，使用2025年1季度的平均销售价格或12月份临近各月平均销售价格作为预计售价；预计捕捞费：使用2024年度单位捕捞费估算；预计税费：使用2024年度单位税费估算。经过测试可变现净值均大于账面成本，无需计提存货跌价准备。

2025年6月30日消耗性生物资产可变现净值的具体测算过程如下：

单位：元

渔场名称	单位成本	可变现净值	预计售价	预计捕捞费	预计税费	成本与可变现净值比较
	a	b=c-d-e	c	d	e	g=b-a
津市西湖渔场	12.30	16.87	17.40	0.52	0.01	>0
汉寿安乐湖渔场	9.04	14.49	15.20	0.70	0.01	>0
澧县王家厂渔场	13.99	18.35	18.80	0.44	0.01	>0
石门皂市渔场	13.18	17.36	18.47	1.10	0.01	>0

预计售价：根据不同渔场的销售情况，使用2025年6月平均销售价格或7月份平均销售价格作为预计售价；预计捕捞费：使用2025年度签订的全年捕捞合同对单位捕捞

费估算；预计税费：使用2025年1-6月单位税费估算。经过测试可变现净值均大于账面成本，无需计提存货跌价准备。

综上，公司已按既定的会计政策对2024年末及2025年6月末消耗性生物资产进行减值测试，经测试，消耗性生物资产无需计提存货跌价准备，相关测试过程和结果符合《企业会计准则》的规定。

【会计师回复】

核查程序：

针对公司所处行业特点、主营产品特性，在2024年度财务报表审计中项目组通过以下程序对消耗性生物资产进行核查：

- 1、了解、评价和测试与存货确认相关的内部控制有效性。
- 2、对鱼种及囤鱼采购实施细节测试，内容涵盖账务记录内容、采购码单、付款信息等，验证采购数量和金额是否正确；并对鱼种及囤鱼采购采购执行截止测试，确认鱼种及囤鱼采购是否记录在正确的会计期间。
- 3、实施采购函证程序，对主要供应商进行访谈。
- 4、评价并利用了外部评估机构（中国科学院水生生物研究所）的专家工作，对其专业胜任能力及独立性进行评估，并复核其水声学评估方法的适当性及结论合理性。访谈了公司内部水产专家及管理层，对其关于存活率、综合生长系数等关键参数的判断依据与估算过程进行验证。
- 5、结合养殖密度、经营需要等信息，分析期末消耗性生物资产余额是否合理。核查成本结转和消耗性生物资产计算的合理性，评价其会计处理方法的适当性。
- 6、复核了公司计算可变现净值所使用的关键假设，并对相关假设的合理性进行了评估，同时重新执行了减值测试程序，验证消耗性生物资产可变现净值计算的准确性。

核查结论：

基于已执行的审计程序，我们认为：

- 1、通过了解和评价、测试与生物资产相关的内部控制制度，我们认为内部控制设计合理，关键程序得到了有效执行；
- 2、管理层在计算消耗性生物资产可变现净值时所采用的关键假设与输入值合理，与往年相比未发生重大异常变动，经测试未发现减值迹象，无需计提减值准备。

3、结合专家工作及历史数据比对，管理层对消耗性生物资产的盘点方法恰当，成本核算与结转方法符合业务实质，能够合理反映资产的实际状况。

综上，我们认为公司2024年末消耗性生物资产的计量在所有重大方面公允反映了其实际状况，符合《企业会计准则》的规定，且未发现存在减值迹象，无需计提存货跌价准备。

特此公告。

大湖水殖股份有限公司

董 事 会

2025年10月25日