

山西大禹生物工程股份有限公司

关于对北京证券交易所 2025 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

山西大禹生物工程股份有限公司（以下简称“公司”）于近期收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对山西大禹生物工程股份有限公司的年报问询函》（以下简称“问询函”），公司对问询函所列问题逐项进行认真讨论、核查与落实，现就有关具体问题进行回复说明。由于涉及商业敏感信息，公司申请对部分客户名称进行豁免披露，具体回复内容详见如下：

本问询函回复财务数据若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

1、关于经营业绩及持续亏损

2023 年-2025 年，你公司连续三年亏损。报告期内，你公司实现的营业收入为 1.67 亿元，同比增长 36.71%，公司解释收入增长的原因主要系报告期内公司新增“公司+农户”生猪养殖业务，生猪养殖业务本期实现营业收入 4,218.97 万元。

报告期内，你公司实现的归母扣非净利润为-3,571.66 万元，同比下滑 18.29%，公司解释亏损的主要原因系 2025 年第四季度生猪市场价格大幅回落，公司生猪集中出栏。

报告期内，你公司的销售毛利率为 8.02%，同比下降 16.96 个百分点，其中，微生物制剂毛利率为 29.95%，同比下降 0.10 个百分点；酶制剂毛利率为 28.15%，

同比下降 2.72 个百分点；饲料产品毛利率为 3.66%，同比下降 7.28 个百分点；生猪业务毛利率为-32.00%，为报告期内新增业务。公司解释毛利率下降的主要原因一是新饲料车间 2024 年 10 月正式投入使用，产量处于爬坡期，本期计提折旧较多；二是报告期内公司开展生猪养殖业务，受行业周期性波动影响，2025 年第四季度生猪市场价格出现大幅回落。

分季度来看，你公司第四季度实现的收入占比为 44.80%，第四季度归母扣非净利润的亏损金额占全年亏损金额的比例为 56.80%。2026 年第一季度，你公司营业收入为 3,374.04 万元，归母净利润为-1,741.66 万元，毛利率为 13.60%，毛利率同比下降 6.41 个百分点。公司解释业绩下滑的原因主要系期末生猪存栏量较多、对消耗性生物资产计提存货跌价准备所致。

报告期内，你公司直销的销售占比为 72.15%，经销的销售占比为 27.85%。

请你公司：

（1）结合微生态制剂、饲料、生猪养殖等市场需求情况、收入结构和毛利率、向主要客户的销售情况及同比变动情况、费用变动情况等，说明营业收入增长、归母扣非净利润下滑的原因，与同行业可比公司的业绩变动趋势是否一致。

（2）区分具体产品细分类别，列表说明各类产品的收入及占比、毛利率、主要客户收入贡献、销售单价、单位成本及其变动情况，量化分析不同系列产品毛利率变动趋势不一致的原因。

（3）说明新饲料车间 2025 年各季度产能利用率及产量爬坡情况，量化分析折旧对饲料业务毛利率及公司综合毛利率的具体影响，说明该车间未来业务安排。

（4）结合 2025 年第四季度生猪市场价格走势及公司各月出栏情况，量化分析出栏时点与价格低点是否重合，说明是否存在因压栏惜售或出栏节奏不当导致亏损扩大的情形，生猪业务毛利率为负是否为阶段性现象以及对公司未来盈利能力的影响，公司对生猪养殖业务的未来业务安排。

（5）结合 2025 年第四季度生猪出栏量及价格变动、饲料成本确认节奏等因素，说明第四季度毛利率大幅下降的具体原因，是否存在集中确认成本或费用跨

期调节的情形。

(6) 结合行业周期性波动、公司原有业务收入占比持续下降、报告期内毛利率大幅下滑等情形，说明公司改善盈利能力的具体措施及有效性。

(7) 说明经销客户数量、平均销售收入贡献金额、经销客户的终端销售情况，是否存在经销商为公司囤货的情形。

(8) 说明 2026 年第一季度期末生猪存栏数量、对消耗性生物资产计提存货跌价准备的金额、比例，量化分析存货跌价准备对业绩的影响，消耗性生物资产是否存在持续、大幅减值的风险。

请年审会计师说明对营业收入、营业成本执行的审计程序、获取的审计证据和审计结论。

回复：

一、结合微生态制剂、饲料、生猪养殖等市场需求情况、收入结构和毛利率、向主要客户的销售情况及同比变动情况、费用变动情况等，说明营业收入增长、归母扣非净利润下滑的原因，与同行业可比公司的业绩变动趋势是否一致。

(一) 微生态制剂、饲料、生猪养殖等市场需求情况

1、微生态制剂

根据中国饲料工业协会数据，2025 年度全国饲料添加剂总产量 1762.8 万吨，比上年增长 9.4%。其中，单一饲料添加剂产量 1620.0 万吨，增长 9.0%；混合型饲料添加剂产量 142.8 万吨，增长 13.8%。

2024 年 11 月，农业农村部印发《全国农业科技创新重点领域（2024—2028 年）》，“畜禽水产疫病防控”被列为五大重点领域之一，明确指出要加快突破重大疫病防控技术，创制安全高效的疫苗和兽药新产品。

2019 年 7 月 9 日，农业农村部第 194 号公告提出：自 2020 年 1 月 1 日起，退出除中药外的所有促生长类药物饲料添加剂品种，兽药生产企业停止生产、进口兽药代理商停止进口相应兽药产品，同时注销相应的兽药产品批准文号和进口兽药注册证书。

上述政策意味着养殖端“减抗、限抗”、饲料端“禁抗”的大势已定。微生态制剂作为替代抗生素的主流方案，市场需求明确且增长迅速。

2、饲料

根据中国饲料工业协会数据，2025 年度全国工业饲料总产量 34225.3 万吨，比上年增长 8.6%。其中，配合饲料产量 31946.0 万吨，增长 8.8%；浓缩饲料产量 1338.1 万吨，增长 3.4%；添加剂预混合饲料产量 752.7 万吨，增长 8.3%。分品种看，猪饲料产量 16639.4 万吨，增长 15.6%；蛋禽饲料产量 3282.0 万吨，增长 1.4%；肉禽饲料产量 10097.7 万吨，增长 3.5%；反刍动物饲料产量 1475.8 万吨，增长 1.8%；水产饲料产量 2323.1 万吨，增长 2.7%；宠物饲料产量 188.4 万吨，增长 17.9%；其他饲料产量 218.9 万吨，下降 12.5%。从销售方式看，散装饲料总量 17045.8 万吨，比上年增长 18.0%，占配合饲料总产量的 53.4%，提高 4.1 个百分点。

根据国家统计局数据，2025 年，全国畜牧业生产形势较好，猪牛羊禽肉产量突破亿吨，为 10072 万吨，比上年增加 409 万吨，增长 4.2%。其中，猪肉产量 5938 万吨，增加 232 万吨，增长 4.1%，产量创历史新高。2025 年度饲料需求端的增加带动饲料供给端增加，但随着下游生猪产能预期调减，饲料总量的增长将承压。

3、生猪

根据国家统计局数据，2025 年生猪出栏保持增长。2025 年全国生猪出栏 71973 万头，比上年增加 1716 万头，增长 2.4%。2025 年末，全国生猪存栏 42967 万头，比上年末增加 224 万头，增长 0.5%。其中，能繁母猪存栏 3961 万头，减少 116 万头，下降 2.9%，为正常保有量的 101.6%。

2025 年 6 月 10 日，农业农村部组织召开主产省份生猪生产视频会，调度地方生猪稳产稳价工作进展情况，专门部署产能调减工作。2025 年 7 月 23 日，农业农村部召开推动生猪产业高质量发展座谈会，强调要严格落实产能调控举措，合理淘汰能繁母猪，适当调减能繁母猪存栏，减少二次育肥，控制肥猪出栏体重，严控新增产能。2025 年 11 月 21 日，农业农村部召开常务会议，提出要加强生

猪产能综合调控，加快构建供需动态适配、规模结构合理、产业链协同提升的生猪产业高质量发展格局，要加强生产和市场监测预警，动态调整全国能繁母猪正常保有量目标，提早开展逆周期调节，防止出现大的波动。

由于前期能繁母猪存栏量持续处于较高水平，2025 年生猪市场供应充足，猪肉产量创历史新高，生猪市场目前供大于求，处于产能调控阶段。

(二) 公司微生态制剂、饲料、生猪养殖收入结构和毛利率

公司 2024-2025 年度收入结构和毛利率

单位：万元

分产品	2024 年度 营业收入	2024 年度 收入结构 (%)	2024 年毛 利率 (%)	2025 年度 营业收入	2025 年度 收入结构 (%)	2025 年毛 利率 (%)
微生态制剂	6,441.65	52.58	30.05	6,205.44	37.05	29.95
酶制剂	1,569.47	12.81	30.87	1,766.53	10.55	28.15
饲料	3,643.41	29.74	10.94	3,906.82	23.33	3.66
兽药	256.50	2.09	1.66	201.32	1.20	-7.13
生猪				4,218.97	25.19	-32.00
其他业务	340.17	2.78	69.54	448.97	2.68	46.39
合计	12,251.20	100.00	24.98	16,748.05	100.00	8.02

由上表，由于公司 2025 年度开展生猪养殖业务，导致公司收入构成发生变动；公司原有板块 2025 年度收入为 12,529.08 万元，较 2024 年度收入 12,251.20 万元增加 277.88 万元，实现微增；2025 年度新增生猪养殖业务，实现收入 4,218.97 万元。

微生态制剂和酶制剂产品毛利率较上年同期变化不大；受行业周期性波动影响，2025 年第四季度生猪市场价格出现大幅回落，导致公司生猪养殖业务毛利率为-32.00%。

(三) 向主要客户的销售情况及同比变动情况

公司 2024-2025 年度前 10 大客户销售情况及同比变动情况

单位：万元

客户名称	产品类型	2024 年度 交易金额	2025 年度 交易金额	变动比例 (%)	备注
客户 A	单菌、饲料添加剂、酶制剂	498.91	463.41	-7.12	2024 年及 2025 年前 10 大客户
客户 B	单菌、酶制剂	333.95	126.63	-62.08	2024 年前 10 大客户
客户 C	单菌、饲料添加剂	266.64	116.84	-56.18	2024 年前 10 大客户
泗洪县张海浪饲料经营部	饲料、饲料添加剂	264.08	291.52	10.39	2024 年及 2025 年前 10 大客户
徐纪东	单菌、酶制剂	176.95	108.12	-38.90	2024 年前 10 大客户
客户 D	单菌、酶制剂	159.69	53.89	-66.25	2024 年前 10 大客户
客户 E	单菌、酶制剂	155.23	245.73	58.30	2024 年及 2025 年前 10 大客户
永吉县口前镇菲菲饲料经销处	饲料、饲料添加剂	131.14	20.72	-84.20	2024 年前 10 大客户
洪洞县堤村乡李村治斌饲料经销部	饲料、饲料添加剂	127.41	64.30	-49.53	2024 年前 10 大客户
客户 F	单菌、酶制剂	127.39	114.07	-10.46	2024 年前 10 大客户
吴斌	生猪		1,037.58		2025 年新增前十大
杨俊杰	生猪		953.22		2025 年新增前十大
山西康洁子洋农牧科技有限公司及其关联方	饲料	86.65	685.05	690.59	2025 年新增前十大
西安市鄠邑区鑫旺肉联厂	生猪		680.58		2025 年新增前十大
山西云牧牲畜销售有限公司	生猪		496.79		2025 年新增前十大
陕西泽润盛康农业发展有限公司	生猪		468.47		2025 年新增前十大
刘吉鹏	生猪		422.44		2025 年新增前十大

由上表，由于公司 2025 年度开展生猪养殖业务，生猪销售均为规模销售，

故导致生猪销售下游客户 2025 年度进入前十大客户中较多；同时受非洲猪瘟疫情、产业结构深度调整及下游养殖行情持续低迷等因素影响下公司原有板块下游客户销售额下降，综合影响导致公司前 10 大客户变动较大。

（四）公司费用变动情况

公司 2024-2025 年度费用变动情况

单位：万元

项目	2024 年度	2025 年度	变动比例（%）
销售费用	1,511.92	1,298.28	-14.13
管理费用	2,492.47	1,978.08	-20.64
研发费用	858.88	680.08	-20.82
财务费用	237.21	346.60	46.11
合计	5,100.48	4,303.04	-15.63

由上表，公司 2025 年度主要费用项目较 2024 年度下降 797.44 万元，下降 15.63%。

销售费用本期金额较上年同期金额减少 213.64 万元，下降 14.13%，主要原因系：公司销售费用中会议费较上期减少 128.21 万元和销售费用中差旅费较上期减少 66.76 万元所致。

管理费用本期金额较上年同期金额减少 514.39 万元，下降 20.64%，主要原因系：2024 年 3 月份公司新饲料车间转入固定资产，因原有生产线产能利用率较低，新生产线暂时闲置，其折旧费用 534.25 万元计入管理费用核算，导致上期管理费用增加，新生产线于 2024 年 10 月正式投入使用，其计提的折旧费用计入生产成本核算，故导致本期管理费用较上期下降较多。

研发费用本期金额较上年同期金额减少 178.80 万元，下降 20.82%，主要原因系：报告期内研发人员较上期减少，导致本期研发费用中直接人工较上期减少 124.81 万元所致。

财务费用本期金额较上年同期金额增加 109.38 万元，增长 46.11%，主要原因系：（1）公司报告期内因开展生猪养殖业务，租赁土地用于建设自有种猪场、

后备场和洗消中心，新增租赁负债-未确认融资费用在本期摊销 34.87 万元；（2）报告期内公司开展生猪养殖业务，饲料需求量增加，为备货原材料采购增加，导致生产经营所需流动资金借款增加，进而导致公司借款利息费用较上期增加 69.80 万元。

（五）同行业可比公司的业绩变动趋势

单位：万元

项目	蔚蓝生物			宝来利来		
	2024年	2025年	变动比例 (%)	2024年	2025年	变动比例 (%)
营业收入	132,076.11	136,612.37	3.43	21,599.58	19,303.90	-10.63
归属于母公司股东的净利润	6,263.75	6,980.97	11.45	299.91	-1,378.29	-559.57
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,515.43	1,945.92	-22.64	-722.21	-2,664.73	-268.97

项目	溢多利			播恩集团		
	2024年	2025年	变动比例 (%)	2024年	2025年	变动比例 (%)
营业收入	82,620.12	83,225.57	0.73	101,695.27	136,044.39	33.78
归属于母公司股东的净利润	3,109.19	-1,977.95	-163.62	-2,871.39	-1,977.34	31.14
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	598.43	-1,803.89	-401.44	-3,129.24	-2,435.02	22.19

项目	驱动力			新希望		
	2024年	2025年	变动比例 (%)	2024年	2025年	变动比例 (%)

营业收入	7,173.67	7,676.86	7.01	10,306,296.23	10,685,629.87	3.68
归属于母公司股东的净利润	1,397.68	441.78	-68.39	47,359.91	-178,435.22	-476.76
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,231.65	439.58	-64.31	61,443.39	-147,365.48	-339.84

项目	大禹生物		
	2024年	2025年	变动比例（%）
营业收入	12,251.20	16,748.05	36.71
归属于母公司股东的净利润	-2,394.27	-2,985.32	-24.69
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-3,019.53	-3,571.66	-18.29

蔚蓝生物：主要从事酶制剂、微生态制剂以及动物保健品的研发、生产和销售。根据其 2025 年年报显示，2025 年度营业收入较上年同期增长 3.43%，增长幅度不大，收入相对稳定，主要原因系其销售模式以直销为主，经销为辅；其产品广泛应用于食品、洗涤、造纸、养殖、饲料及农业种植等多个领域，其中食品、洗涤、造纸等行业主要受宏观经济波动的影响，行业周期性特征不明显；而养殖行业则表现出较强的周期性特征，因其产品涉及行业较多，公司业绩受下游生猪养殖行业周期性变化影响较小。

其 2025 年度毛利率较上年同期下降 0.52 个百分点，变化不大；归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润较上年同期下降 22.64%，下降较多，主要原因系非经常性损益中与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益增加 2,755.62 万元。

宝来利来：主要从事动植物微生态制剂、饲料产品的研发、生产和销售。根据其 2025 年年报显示：2025 年度营业收入较上年同期下降 10.63%，主要系下游养殖行情低迷，用户减少微生态制剂的用量以及增值税率调整（公司部分产品税率由 3%上调至 13%），导致微生态制剂收入同比减少。

其 2025 年度毛利率较上年同期下降 4.64 个百分点，主要源于收入结构的变化，毛利率较高的微生态制剂类产品销售占比同比减少 2.55 个百分点，以及增值税率调整（公司部分产品税率由 3%上调至 13%）等综合因素拉低了整体毛利率。其业绩确实与公司原有板块业绩相似。归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润较上年同期下降-268.97%，系收入下滑及毛利下滑所致。

溢多利：主要从事生物酶制剂、生物合成品及植物提取物的研发、生产、销售和服务。根据其 2025 年年报显示：2025 年度营业收入较上年同期增长 0.73%，变化不大，主要原因系其销售模式以直销为主、经销为辅，其产品广泛应用于动物营养与健康、人类营养与健康、护理与清洁、生物能源、食品与饮料、纸浆与造纸、纺织与皮革、环保与生态农业八大领域。因其产品涉及行业较多，业绩受下游生猪养殖行业周期性变化影响较小。

归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润由盈利转为亏损，较上年同期下降 401.44%，下滑较大，主要原因系该公司近年来其在四大基地开展了多项工程项目建设及升级改造，因此报废改造固定资产产生了损失，同时新项目逐步竣工投产，折旧费用增加；随着前述工程建设投入，货币资金减少，交易性金融资产公允价值变动收益、利息收入相应减少；该公司调整业务结构，对部分存货计提减值损失；报告期内，该公司继续加大市场拓展力度，销售费用有所增加。

播恩集团：产品主要聚集在生猪饲料和蛋鸡饲料领域，根据其 2025 年年报显示，2025 年度营业收入较上年同期增长 33.78%，主要原因系该公司在蛋鸡动物营养领域开发出覆盖蛋鸡育雏、育成、产蛋和淘鸡四个时期的营养产品，蛋鸡料业务已成为该公司重要的增长点。2025 年该公司的禽类饲料销售规模大幅增长，实现销售收入 14,478.82 万元，同比增长 233.64%。在营业收入增长，毛利率变动较小（较上年同期下降 1.31 个百分点）、费用变动较小的情况下该公司归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润出现增长，但仍然未实现扭亏为盈。

驱动力：主营业务是研发、生产、销售具有提升动物造血能力的添加剂、添加剂预混料和全价配合饲料等。根据其 2025 年报显示，2025 年度营业收入较上年同期增长 7.01%，其中造血类产品营业收入较上年同期增长 5.5%，其他产品较上年同期增长 105.37%；归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润较上年

同期减少 64.31%。主要原因系报告期内毛利率较高的造血系列 1、2 产品销售占比下降，毛利率较低的造血系列 3 产品销售占比上升，导致综合毛利率同比下降 9.61 个百分点，营业毛利同比减少 532.27 万元；该公司上期收回大额坏账，信用减值损失科目表现为收益 237.93 万元，本期信用减值损失金额 12.93 万元，同比增加 250.87 万元；本期中介机构服务费、管理人员薪酬、固定资产及使用权资产折旧等增加导致管理费用同比增加 142.02 万元；本期对联营企业的投资收益同比减少 107.11 万元。以上因素综合导致该公司归属于上市公司股东的净利润和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比减少。

新希望：主营业务为饲料、生猪养殖与屠宰两大行业。根据其 2025 年年报显示，2025 年度营业收入较上年同期增长 3.68%，变动不大；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较上年同期下降 339.84%，主要原因系报告期内，该公司实现营业收入 1,068.56 亿元，同比上年有小幅增长，但受四季度猪价超预期下跌、生物资产计提与固定资产清退等一次性因素影响，全年业绩由盈转亏。业绩变动趋势与公司一致。

综上，不同公司业绩变动趋势各有不同，但分板块来看：公司原有板块（微生态制剂、酶制剂、饲料、兽药）受下游养殖行情影响，业绩变动原因与同行业公司一致；生猪养殖板块受 2025 年第四季度生猪市场价格大幅回落影响，业绩变动原因与同行业公司一致。

（六）营业收入增长、归母扣非净利润下滑的原因

2025 年度公司实现营业收入 16,748.05 万元，其中公司原有板块 2025 年度实现收入 12,529.08 万元，较 2024 年度收入 12,251.20 万元增加 277.88 万元，实现微增；2025 年度新增生猪养殖业务，生猪养殖板块实现收入 4,218.97 万元。2025 年度营业收入增长主要系公司新增生猪养殖业务所致。

2025 年度公司实现毛利 1,343.01 万元，其中公司原有板块 2025 年度实现毛利 2,693.06 万元，较 2024 年度毛利 3,059.94 万元减少 366.88 万元；2025 年度新增生猪养殖业务，生猪养殖板块实现毛利-1,350.05 万元。

2025 年度公司销售费用、管理费用、研发费用及财务费用较上年同期减少

797.44 万元。

综上，在公司营业收入增长，费用下降的情况下，归母扣非净利润同比下滑 18.29%，主要原因系：公司于 2025 年 4 月底逐步开展“公司+农户”生猪养殖业务，生猪于 2025 年四季度达到出栏标准并出栏，同时 2025 年第四季度生猪市场价格出现大幅回落，致使该业务板块在报告期内出现大幅亏损，进而导致虽 2025 年度公司营业收入增长、但归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润下滑。

二、区分具体产品细分类别，列表说明各类产品的收入及占比、毛利率、主要客户收入贡献、销售单价、单位成本及其变动情况，量化分析不同系列产品毛利率变动趋势不一致的原因。

（一）各类产品的收入及占比、毛利率、销售单价、单位成本及其变动情况：

单位：万元

产品结构	2025 年						
	销量（KG）	收入金额	收入占主营业务收入比例（%）	成本金额	毛利率（%）	销售单价（元 /KG）	单位成本（元 /KG）
微生态制剂	5,345,847.60	6,205.44	38.07	4,346.65	29.95	11.61	8.13
其中：单菌	3,011,015.00	2,638.46	16.19	2,505.29	5.05	8.76	8.32
混合型饲料添加剂	2,334,832.60	3,566.98	21.88	1,841.37	48.38	15.28	7.89
饲料	11,190,955.00	3,906.82	23.97	3,763.69	3.66	3.49	3.36
其中：单一饲料	5,680,921.00	1,786.56	10.96	1,665.12	6.80	3.14	2.93
预混合饲料	2,143,115.00	781.64	4.80	711.95	8.92	3.65	3.32
浓缩饲料	1,198,840.00	574.67	3.53	558.81	2.76	4.79	4.66
配合饲料	2,168,079.00	763.94	4.69	827.81	-8.36	3.52	3.82
酶制剂	1,084,655.00	1,766.53	10.84	1,269.30	28.15	16.29	11.70
兽药	50,671.94	201.32	1.24	215.67	-7.13	39.73	42.56
生猪	3,699,225.14	4,218.97	25.88	5,569.02	-32.00	11.41	15.05
总计	21,371,354.68	16,299.09	100.00	15,164.34	6.96		

产品结构	2024 年
------	--------

	销量 (KG)	收入金额	收入占主营业务 收入比例 (%)	成本金额	毛利率 (%)	销售单价 (元 /KG)	单位成本 (元 /KG)
微生态制剂	5,253,248.40	6,441.65	54.08	4,505.68	30.05	12.26	8.58
其中：单菌	3,114,330.00	2,703.30	22.70	2,763.31	-2.22	8.68	8.87
混合型饲料添加剂	2,138,918.40	3,738.35	31.39	1,742.37	53.39	17.48	8.15
饲料	8,200,606.00	3,643.41	30.59	3,244.78	10.94	4.44	3.96
其中：单一饲料	4,954,635.00	2,619.18	21.99	2,261.29	13.66	5.29	4.56
预混合饲料	3,027,595.00	904.50	7.59	855.97	5.37	2.99	2.83
浓缩饲料	185,400.00	93.44	0.78	88.92	4.84	5.04	4.80
配合饲料	32,976.00	26.29	0.22	38.60	-46.82	7.97	11.71
酶制剂	903,575.00	1,569.47	13.18	1,084.94	30.87	17.37	12.01
兽药	59,400.00	256.50	2.15	252.25	1.66	43.18	42.47
总计	14,416,829.40	11,911.03	100.00	9,087.65	23.70		

1、微生态制剂产品

微生态制剂产品 2025 年度毛利率为 29.95%，较上期下降 0.10 个百分点。

分具体细分产品看：（1）单菌产品本年度毛利率为 5.05%，较上年同期增加 7.27 个百分点；本年度销售单价为 8.76 元/KG，较上年同期增加 0.08 元/KG；本年度单位成本为 8.32 元/KG，较上年同期下降 0.55 元/KG；单菌产品 2025 年度公司优化了生产工艺流程，原材料消耗量有所降低，单批产品产量提高，单位产品分摊的制造费用下降，单位产品成本降低，综合影响导致单菌产品毛利率提高；

（2）混合型饲料添加剂产品本年度毛利率为 48.38%，较上年同期下降 5.01 个百分点；本年度销售单价为 15.28 元/KG，较上年同期下降 2.20 元/KG；本年度单位成本为 7.89 元/KG，较上年同期下降 0.26 元/KG；在单位成本变动不大情况下，受产业结构调整影响，公司主动下调了部分产品销售单价，故导致混合型饲料添加剂产品毛利下降。

2、饲料产品

饲料产品 2025 年度毛利率为 3.66%，较上期下降 7.28 个百分点，分具体细分产品看：

（1）单一饲料产品，本年度毛利率为 6.80%，较上年同期下降 6.86 个百分

点；本年度销售单价为 3.14 元/KG，较上年同期下降 2.15 元/KG；本年度单位成本为 2.93 元/KG，较上年同期下降 1.63 元/KG；公司根据市场情况调整了销售产品结构，开发了成本相对较低、但销量较高、销售单价较低的产品，销售单价较上期下降 40.64%，单位成本较上期下降 35.75%，销售单价下降幅度高于单位成本下降幅度，导致单一饲料产品毛利率下降。

（2）预混合饲料产品，本年度毛利率为 8.92%，较上年同期增加 3.55 个百分点；本年度销售单价为 3.65 元/KG，较上年同期增加 0.66 元/KG；本年度单位成本为 3.32 元/KG，较上年同期增加 0.49 元/KG；公司根据市场情况对该类产品进行产品结构调整，导致预混合饲料产品毛利增加。

（3）浓缩饲料产品，本年度毛利率为 2.76%，较上年同期下降 2.08 个百分点；本年度销售单价为 4.79 元/KG，较上年同期下降 0.25 元/KG；本年度单位成本为 4.66 元/KG，较上年同期下降 0.14 元/KG；受产业结构调整影响，公司主动下调了部分产品销售单价，故导致浓缩饲料产品毛利下降。

（4）配合饲料，本年度毛利率为-8.36%，较上年同期增加 38.46 个百分点；本年度销售单价为 3.52 元/KG，较上年同期下降 4.45 元/KG；本年度单位成本为 3.82 元/KG，较上年同期下降 7.89 元/KG；公司新饲料车间 2024 年 10 月份投产，2024 年度新饲料车间产量较低，单位产品分摊的制造费用较多，2025 年度新饲料车间产量较 2024 年度增长较多，单位产品分摊的制造费用减少，故导致配合饲料毛利率变动较大；2025 年度生产的配合饲料中主要为中大猪饲料，由于中大猪饲料产品单位销售价格和单位成本较低，故导致配合饲料 2025 年度销售单价和单位成本较 2024 年度变动较大。

3、酶制剂产品

酶制剂 2025 年度毛利率为 28.15%，较上期下降 2.72 个百分点；本年度销售单价为 16.29 元/KG，较上年同期下降 1.08 元/KG；本年度单位成本为 11.70 元/KG，较上年同期下降 0.31 元/KG；主要原因为报告期公司下调了该类产品价格，故导致该类产品毛利率下降。

4、兽药产品

兽药产品 2025 年度毛利率为-7.13%，较上期下降 8.79 个百分点；本年度销售单价为 39.73 元/KG，较上年同期下降 3.45 元/KG；本年度单位成本为 42.56 元/KG，较上年同期增加 0.09 元/KG；主要原因为报告期公司下调了该类产品价格，故导致该类产品毛利率下降。

5、生猪产品

生猪产品 2025 年度毛利率为-32.00%，主要原因为：受行业周期性波动影响，2025 年第四季度生猪市场价格出现大幅回落，同时公司生猪集中于 2025 年四季度出栏，致使该业务板块在报告期内毛利率为负值。

综上，公司不同系列产品毛利率变动趋势合理。

（二）主要客户收入贡献

2025 年度前 10 大客户收入贡献表

单位：万元

客户名称	产品类型	2025 年度交易金额	占营业收入比例（%）
吴斌	生猪	1,037.58	6.20
杨俊杰	生猪	953.22	5.69
山西康洁子洋农牧科技有限公司及其关联方	饲料	685.05	4.09
西安市鄠邑区鑫旺肉联厂	生猪	680.58	4.06
山西云牧牲畜销售有限公司	生猪	496.79	2.97
陕西泽润盛康农业发展有限公司	生猪	468.47	2.80
客户 A	单菌、饲料添加剂、酶制剂	463.41	2.77
刘吉鹏	生猪	422.44	2.52
泗洪县张海浪饲料经营部	饲料、饲料添加剂	291.52	1.74
客户 E	单菌、酶制剂	245.73	1.47
合计		5,744.79	34.31

2025 年度因公司开展生猪养殖业务，生猪业务收入贡献较高，下游生猪客户进入前十大。

三、说明新饲料车间 2025 年各季度产能利用率及产量爬坡情况，量化分析

折旧对饲料业务毛利率及公司综合毛利率的具体影响，说明该车间未来业务安排。

(一) 新饲料车间 2025 年各季度产能利用率及产量爬坡情况

季度	季度产量（吨）	季度产能（吨）	季度产能利用率（%）
2025 年一季度	2,655.77	12,500.00	21.25
2025 年二季度	3,311.37	12,500.00	26.49
2025 年三季度	7,858.10	12,500.00	62.86
2025 年四季度	8,080.82	12,500.00	64.65
合计	21,906.06	50,000.00	

由上表，公司 2025 年度新饲料车间产能分季度呈现逐步递增趋势，随着 2026 年生猪养殖规模的扩大，新饲料车间产能利用率将进一步提升。

公司 2025 年度新饲料车间产生折旧费用 1,060.62 万元，单位产品成本中折旧金额为 0.48 元/KG，其中公司生猪养殖业务完全消化公司新饲料车间生产的生猪饲料产品。

折旧对饲料业务、生猪业务及公司综合毛利率影响情况表

单位：万元

产品结构	2025 年度					
	收入金额	成本金额	折旧金额	扣除折旧后成本金额	扣除前毛利率（%）	扣除后毛利率（%）
饲料	3,906.82	3,763.69	537.17	3,226.52	3.66	17.41
生猪	4,218.97	5,569.02	547.80	5,021.22	-32.00	-19.02
小计	8,125.79	9,332.71	1,084.97	8,247.74		
主营业务产品	16,299.09	15,164.34	1,084.97	14,079.37	6.96	13.62

上表折旧金额与 2025 年度新饲料车间折旧费用金额存在 24.35 万元的差异，系 2025 年期初留存的饲料产品在 2026 年销售所致。

由上表，公司饲料产品剔除新饲料车间折旧因素影响外毛利率提升 13.75 个百分点，公司生猪产品毛利率提升 12.98 个百分点，公司综合毛利率提升 6.66 个

百分点。新饲料车间折旧对公司饲料产品、生猪产品及公司综合毛利率影响较大。

（二）新饲料车间未来业务安排

公司新饲料车间是公司打通“饲料-养殖”产业链闭环的关键一步。它将作为公司一体化战略的核心枢纽，一方面纵向深耕，为公司的生猪养殖业务提供稳定的高品质饲料，实现内部供应链的降本增效与质量溯源；另一方面横向拓展，依托区位优势，为周边养殖企业提供极具竞争力的饲料产品与增值服务，构建区域供应链生态圈，从而将饲料车间从单一的成本中心转化为产业链的赋能中心和价值中心。

四、结合 2025 年第四季度生猪市场价格走势及公司各月出栏情况，量化分析出栏时点与价格低点是否重合，说明是否存在因压栏惜售或出栏节奏不当导致亏损扩大的情形，生猪业务毛利率为负是否为阶段性现象以及对公司未来盈利能力的影响，公司对生猪养殖业务的未来业务安排。

（一）结合 2025 年第四季度生猪市场价格走势及公司各月出栏情况，量化分析出栏时点与价格低点是否重合，说明是否存在因压栏惜售或出栏节奏不当导致亏损扩大的情形

2025 年度生猪市场价格走势（来源：新牧网）



由上表，2025 年全年生猪价格呈现“前高后低、震荡下行”的走势。分季度看，一季度价格处于全年高位，行业延续了自 2024 年下半年以来的盈利状态；二季度供应压力逐步显现，行业处于微利状态；三季度加速下跌，行业开始进入

亏损状态；四季度加速探底，10月中旬出现年内低点，年末出现小幅回升。

2025 年度公司生猪出栏情况表

月份	出栏数量（头）	出栏重量（KG）
2025 年 10 月	3,102.00	501,765.00
2025 年 11 月	13,099.00	1,892,463.85
2025 年 12 月	10,329.00	1,304,996.29
合计	26,530.00	3,699,225.14

由上表，公司 2025 年度出栏生猪全部在 2025 年第四季度，与 2025 年度生猪价格低点完全重合。

2025 年度公司生猪入栏时间表

月份	入栏数量（头）	预计饲养日龄	预计出栏时间	备注
2025 年 4 月	1,008.00	160 日龄左右	2025 年 10 月	2025 年 4 月 30 日入栏
2025 年 5 月	13,609.00	160 日龄左右	2025 年 10 月、11 月	2025 年 5 月初有入栏
2025 年 7 月	13,077.00	160 日龄左右	2025 年 12 月、2026 年 1 月	2025 年 7 月初有入栏
2025 年 8 月	6,321.00	160 日龄左右	2026 年 1 月	
2025 年 9 月	1,297.00	160 日龄左右	2026 年 3 月	
2025 年 11 月	2,002.00	160 日龄左右	2026 年 4 月	
合计	37,314.00			

由上，公司于 2025 年 4 月、5 月、7 月中上旬入栏的生猪按 160 日龄左右的正常饲养周期推算，对应出栏时间窗口为 2025 年 10 月、11 月、12 月，这一出栏体重和日龄安排符合商品猪出栏的科学标准。

从行业操作惯例来看，“压栏惜售”通常是指养殖户在猪价上涨时，将已达出栏标准的生猪继续饲养，以期在更高价格出售的行为。而公司生猪在达到 160 日龄的正常出栏标准后即按计划出栏，并未采取延长饲养周期的策略，因此不构成“压栏”操作。

公司的出栏计划是在 2025 年依据正常生产周期制定的，若当时选择延迟出栏，将面临更多的饲料消耗、维持消耗和料肉比上升等额外成本，反而会扩大亏

损。

（二）生猪业务毛利率为负是否为阶段性现象以及对公司未来盈利能力的影响，公司对生猪养殖业务的未来业务安排

1、生猪业务毛利率为负是否为阶段性现象以及对公司未来盈利能力的影响

2025 年四季度以来生猪市场价格持续走低，2026 年 4 月全国生猪均价一度跌破 9 元/公斤，创下近十年新低；在这样极端的价格下，行业陷入普遍亏损，2026 年一季度，头部企业牧原股份、温氏股份分别亏损 12.15 亿元和 10.70 亿元，均由盈转亏。

全行业普遍亏损正在推动产能去化。2026 年一季度末，全国能繁母猪存栏量已降至 3904 万头，较 2025 年末减少 57 万头，去化速度加快。农业农村部也已将能繁母猪正常保有量下调至 3750 万头，政策引导与市场调节共同作用。市场普遍预期，随着去产能效果显现，2026 年下半年猪价有望逐步企稳回升，2027 年或将迎来景气周期。

随着行业规模化程度提升，过去剧烈的周期性暴涨暴跌将减少，盈利将更多在低位区间内频繁波动。长期来看，行业上下游盈利或持续处于低位运行状态。在未来，决定公司能否盈利及盈利多少的关键，在于其成本控制能力是否能领先于行业。

2、公司对生猪养殖业务的未来业务安排

公司将继续开展生猪养殖业务，并扩大生猪养殖业务规模，实现规模化效益和公司产品的闭环销售，稳定饲料及饲料添加剂的销售渠道、充分释放产能，降低生产成本。同时将通过生猪养殖业务，为营业收入及利润带来新的增长点。

（1）公司全资三级子公司蒲县大禹智慧农牧产业发展有限公司（以下简称“蒲县大禹”）自建的 4500 头种猪场和 6500 头后备场项目预计 2026 年 7 月份完工并投产，逐步实现自有高品质仔猪自给自足，全面降低公司仔猪采购成本。

（2）公司将充分发挥饲料添加剂技术优势，推行低蛋白精准配方和地源性原料替代，配合精准饲喂系统减少饲料浪费，最大化挖掘占成本 60%-70%的饲

料环节节约空间。

（3）公司将全面强化出栏节奏的宏观调控，实施分月差异化出栏策略；全面优化出栏体重的动态管理，建立灵活调整机制；全面推进批次化生产组织，保障均衡出栏的技术基础。

（4）公司将建立弹性产能调节机制和稳健的现金流管理预案，综合运用生猪期货等金融工具锁定经营利润，确保在行业周期波动中实现养殖规模有序扩大和盈利能力的逐步提升。

五、结合 2025 年第四季度生猪出栏量及价格变动、饲料成本确认节奏等因素，说明第四季度毛利率大幅下降的具体原因，是否存在集中确认成本或费用跨期调节的情形。

2025 年度生猪市场价格走势（来源：新牧网）



2025 年度公司生猪出栏及价格变动表

月份	出栏数量 (头)	出栏重量 (KG)	销售额 (万元)	销售单价 (元/KG)
2025 年 10 月	3,102.00	501,765.00	605.53	12.07
2025 年 11 月	13,099.00	1,892,463.85	2,165.57	11.44
2025 年 12 月	10,329.00	1,304,996.29	1,447.87	11.09
合计	26,530.00	3,699,225.14	4,218.97	11.41

由上，公司于 2025 年 4 月底逐步开展“公司+农户”生猪养殖业务，生猪于 2025 年四季度达到出栏标准并出栏，同时 2025 年第四季度生猪市场价格出现大

幅回落，致使该业务板块在报告期内出现大幅亏损，生猪板块的大幅亏损导致公司第四季度毛利率大幅下降。

公司生猪业务板块使用农信数智科技有限公司开发的企联网系统，对于仔猪采购、仔猪运输费用、日常养户饲料领用、日常养户兽药领用、日常养户疫苗领用、日常养户其他物资领用等，均于实际领用或发生当月进行确认，月末由生猪养殖系统对领用物资、人工成本、其他成本等自动进行结转。年末公司执行生猪、饲料等物资的盘点程序，根据权责发生制原则，对生猪相关成本费用进行确认，公司不存在集中确认成本或费用跨期调节的情形。

六、结合行业周期性波动、公司原有业务收入占比持续下降、报告期内毛利率大幅下滑等情形，说明公司改善盈利能力的具体措施及有效性。

（一）公司改善盈利能力的具体措施

1、销售方面

（1）经销板块

1) 把方向向反刍产品聚焦，以反刍产品带动畜禽产品，以反刍浓缩料带动添加剂销售。

2) 水产产品拓展：确保饲料伴侣（水产专用）年销量稳定在千吨以上，以辽宁到广东的沿海城市为核心推广亚盐降解菌，优化现有菌酶产品，突出性价比。

3) 饲料板块把教槽料、发酵浓缩饲料、8%复合预混合饲料作为宣传推广的重点，通过对产品差异化卖点等方面开展工作。

4) 在现有团队基础上，淘汰低效经销商、增补优质经销商；产品结构完全按照市场竞争力、客户需求优化布局，淘汰滞销品、主推高复购、高利润产品。

（2）直销板块

1) 深入一线、深入客户现场，精准把握客户痛点、难点、需求点，以专业服务打动客户、以产品效果留住客户，着力提升客户粘性与复购率，实现业务量与利润率双提升。

2) 加大水产产品的开发及推销力度。

3) 优化菌种、酶种，增加菌酶品类，提高菌酶活力，降低生产成本，使产品更具有市场竞争力。

(3) 外贸板块

1) 深耕存量客户：针对已有的客户，深度挖掘客户需求，在已实现采购的品类基础上新增品类，实现销售增量目标。重点做好技术支持，提供产品培训、客户问题解答、配合做好客户访厂接待等服务，实现产品增量以及沟通中挖掘新需求。

2) 开拓新客户：依托 2025 年建立的资源为基础，全渠道开拓国内贸易商客户，以高质量的技术支持为纽带。借助 2026 年参展、观展、资源介绍等渠道，重点拓展东南亚、南亚、中东、北亚，关注南美市场，开拓新海外客户资源。

2、技术方面

(1) 产品优化开发精准倾斜。重点聚焦功能性产品、功能菌、功能性添加剂、复合酶，所有产品迭代、配方优化、方案设计，全部贴合市场真实需求，不做无效研发、不搞脱离市场的技术工作。

(2) 强化跨部门协同联动。深度联动菌种室、质保部，把菌种培育优化能力、全流程质量检测能力、品控保障能力，全面融入产品开发、生产、落地全环节，做到技术有支撑、质量有保障、市场有底气。

(3) 提供全方位技术支持。为销售团队、大客户提供技术培训、现场指导、问题解决、效果验证等全流程专业服务，成为市场开拓的“坚强后盾”。

3、养殖方面

(1) 公司全资三级子公司蒲县大禹自建的 4500 头种猪场和 6500 头储备场项目预计 2026 年度完工并投产，逐步实现自有高品质仔猪自给自足，全面降低公司仔猪采购成本。

(2) 公司将全面强化出栏节奏的宏观调控，实施分月差异化出栏策略；全面优化出栏体重的动态管理，建立灵活调整机制；全面推进批次化生产组织，保

障均衡出栏的技术基础；运用生猪期货等金融工具，提前锁定经营利润。

4、成本方面

提升规模化采购及议价能力，优化生产安排，降低生产成本。

5、其他

加大应收账款的催收力度，对于长期未回款客户采取必要的法律诉讼措施。

（二）公司改善盈利能力的具体措施的有效性

上述改善措施覆盖了销售开源、技术赋能、养殖降本与运营提效四大维度，构建了公司盈利能力修复的系统性框架。

在传统业务端，经销渠道的优化是存量业务实现增量突破的关键路径。反刍产品聚焦和以浓缩料带动添加剂的组合策略，有望通过高毛利产品的占比提升改善原有业务的盈利结构；水产饲料伴侣保持千吨级销量，并推广亚盐降解菌等核心单品，有助于在畜禽养殖波动周期中平滑业绩。外贸板块深耕存量客户挖掘新增品类、同时重点拓展东南亚等新兴市场，是公司突破国内市场内卷、打开增量空间的重要方向。

在技术端，菌酶产品的持续优化是公司差异化的核心壁垒。通过提高菌酶活力、降低生产成本，公司可在同等品质下为客户提供更具性价比的产品，这是大客户持续复购的根本保障。研发精准聚焦功能性产品，将有限资源投入市场需求最迫切的领域，可缩短新品从研发到商业化的周期，避免无效投入造成的资源浪费。

从有效性来看，种猪场投产实现仔猪完全自给是短期内降本效果最显著的单项措施。蒲县大禹 4500 头种猪场投产后，公司将从源头锁定仔猪成本，外购溢价、运输损耗、中间环节费用将一并消除，直接作用于养殖完全成本的下降，能够改善生猪板块毛利率。

在养殖端，分月差异化出栏策略可有效避免生猪集中出栏导致的踩踏性低价，动态体重管理使公司能够根据肥标价差灵活调整出栏均重，批次化生产则为均衡出栏提供了技术保障，三者形成组合拳，对冲猪价波动风险。生猪期货套保作为

价格风险管理工具，在猪价下行周期中可提前锁定部分出栏价格，降低现货端暴跌对利润的侵蚀，是行业内规模化养殖主体普遍采用的避险手段。

在运营与财务端，规模化采购与生产安排的优化可逐步降低单位制造费用；加大应收账款催收力度则直接改善经营性现金流，降低坏账风险，对净利润和流动性均有正面贡献。

综上，公司降本增效措施将逐步形成从上游种源到下游销售的完整闭环，短期内以种猪场投产和渠道优化为主力，中长期以技术升级和外贸拓展为支撑，协同推进下有望逐步修复公司盈利能力。

七、说明经销客户数量、平均销售收入贡献金额、经销客户的终端销售情况，是否存在经销商为公司囤货的情形。

2024 至 2025 年度经销客户数量及平均销售收入贡献金额

年度	经销客户数量 (家)	经销客户销售额(万元)	经销客户平均销售收入(万元/家)
2025 年度	409.00	4,539.74	11.10
2024 年度	520.00	5,769.25	11.09

由上表，公司 2025 年度经销客户数量减少 111 家，下降 21.35%；公司 2025 年度经销收入减少 1,229.51 万元，下降 21.31%；经销客户平均销售收入未发生较大变化。由经销客户减少、公司经销销售额降低可知，在受非洲猪瘟疫情、产业结构深度调整及下游养殖行情持续低迷等综合因素影响下，终端中小散户退出步伐显著加快，饲料及饲料添加剂市场整体需求萎缩，行业竞争加剧，经销商下游终端销售面临一定压力。

报告期内，公司经销收入均基于真实销售背景产生。在此背景下，公司持续关注经销商渠道的库存健康度与终端消化能力，确保产品流向符合正常的商业流转规律。结合行业供需现状及经销商各期备货规模与其下游客户覆盖范围的匹配性分析，公司经销商库存维持在合理水平，不存在经销商为公司囤积存货、虚增销售的情形，公司收入确认真实、完整，符合企业会计准则的相关规定。

八、说明 2026 年第一季度期末生猪存栏数量、对消耗性生物资产计提存货

跌价准备的金额、比例，量化分析存货跌价准备对业绩的影响，消耗性生物资产是否存在持续、大幅减值的风险。

2026 年第一季度期末生猪存栏及跌价情况表

单位：万元

年度	期末存栏数量 (头)	期末账面余额	计提存货跌价准 备金额	计提比例 (%)
2026 年一季度	35,595.00	2,421.59	1,356.29	56.01%

存货跌价准备对 2026 年一季度业绩的影响情况表

单位：万元

项目	未计提跌价前公司 业绩	计提跌价后公司业 绩	对业绩的影响额
净利润	-385.37	-1,741.66	-1,356.29

由上表，2026 年一季度，公司计提消耗性生物资产存货跌价准备金额 1,356.29 万元；2026 年一季度扣除消耗性生物资产存货跌价准备影响后公司净利润为-385.37 万元，与 2025 年一季度净利润-323.96 万元相比变化不大。

2026 年上半年生猪价格延续 2025 年高位回落态势，整体震荡下行、长期低位磨盘。1-2 月延续去年下行趋势，1 月均价 12.96 元/公斤，2 月回落至 12.54 元/公斤，春节前集中出栏带来充足现货供给，终端消费拉动效果微弱，猪价持续承压；3-4 月市场供需矛盾集中爆发，行情加速探底，3 月均价跌至 10.59 元/公斤，4 月创下上半年价格低点 9.52 元/公斤，行业普遍陷入亏损，养殖端能繁母猪去化节奏同步加快；5 至 6 月稳价调控政策落地，叠加规模场主动控量出栏托举现货，行情止跌小幅修复，5 月均价回升至 9.81 元/公斤，6 月小幅回落至 9.71 元/公斤，两个月价格波动区间明显收窄，现货市场进入供需僵持的磨底阶段。

受夏季消费淡季压制，行情预计上旬震荡、中旬小幅修复，虽支撑较上半年略有改善，但上涨空间有限。一是当前标肥价差拉大，端午前散户集中清售大猪，280 斤以上肥猪库存阶段性紧缺，叠加二次育肥补栏分流部分标猪，短期供给小幅收紧；但淡季终端需求低迷，政策也限制囤养大肥，二育增量难以大幅扩张，

提振作用偏弱。二是前期能繁去化的产能效应逐步显现，去年 10 月开启的母猪淘汰临近传导尾声，3 月新生仔猪同比下滑，远期出栏增量收窄，为中下旬行情提供长线支撑。三是市场分化明显，仅大肥价稳、标猪持续走弱，淡季屠宰拿货意愿不足，缺少消费端承接，单边大涨行情难以出现，全面回暖还需规模场标猪报价同步回升。整体而言，7 月上旬仍受前期出栏存量、淡季消费拖累窄幅震荡，中旬依靠供给边际收紧小幅走强，整月震荡偏强但反弹力度有限，明显上涨行情要等到 8-9 月。长期来看，7 月仅带来供给小幅收缩，2025 年三季度留存的高位繁育产能仍在持续释放，全年供需格局无法根本扭转，持续性大涨行情难以兑现，供给端实质性收紧要到 2027 年才会到来。

公司消耗性生物资产减值系行业周期底部的阶段性情况，随着供需基本面改善和猪价预期回暖，减值风险不具备持续、大幅扩大的趋势，且减值因素消失后存在恢复转回的可能。主要原因在于：一方面，公司通过生猪期货套期保值业务提前锁定远期出栏价格，利用期货市场“近弱远强”的期限结构规避现货端进一步下跌风险，套保综合损益可有效平滑价格波动对公司养殖业务的影响；另一方面，蒲县大禹自建母猪场投产后实现仔猪完全自给，大幅降低外购仔猪成本，养殖完全成本的显著下降将直接缩小可变现净值与账面价值的差距，从源头降低减值发生概率。上述措施协同作用下，公司未来消耗性生物资产减值风险将呈收敛态势，且前期计提的减值准备在猪价回升后存在转回空间。

2、关于主要客户与供应商

报告期内，你公司前五大客户变动较大，其中，第一、第二大客户均为个人客户，公司向上述客户实现销售的合计金额为 1,990.80 万元，销售占比合计为 11.89%；根据公开信息，第三大客户山西康洁子洋农牧科技有限公司、第五大客户山西云牧牲畜销售有限公司的社保参保人数为 0；第四大客户西安市鄠邑区鑫旺肉联厂的注册资本为 8 万元。

报告期内，你公司前五大供应商与上年度有三家发生变动，第五大供应商山西恒升农牧有限公司的社保参保人数为 0。

请你公司：

(1) 列表说明报告期内公司新增及退出前五大客户的名称、销售金额、占比及合作背景，说明报告期内前五大客户变动较大的原因及合理性。

(2) 列表说明主要客户的基本情况，包括但不限于客户名称、合作历史、成立时间、注册资本、主营业务、公司销售产品的主要类型、金额及占比，说明与主要客户合作的稳定性、交易的真实性。说明前五大客户中新增客户、小规模客户的获取渠道、定价方式、结算方式及信用政策，交易是否具备商业实质。

(3) 说明生猪业务的具体商业模式、客户类型构成及销售金额占比，是否存在通过个人客户将生猪销售至屠宰场的情形，收入确认是否合规。

(4) 说明个人客户的获取方式、交易内容、定价政策及结算方式，以及公司对个人客户的信用风险管控措施；说明社保参保人数较低的客户及供应商其是否具备与交易规模相匹配的履约能力，相关交易是否具有真实商业背景。

(5) 说明公司前五大供应商的基本情况，包括但不限于主营业务、实际控制人、注册资本、合作历史、采购内容、合作背景、获取渠道、合同执行情况、是否专门或主要为公司服务。说明主要供应商中是否存在个人、个体工商户、小微企业、社保参保人数较低、贸易商、报告期内新合作的情况，如有，请说明合作背景并论证采购真实性、合作稳定性。

(6) 列表说明报告期内新增及退出的前五大供应商名称、采购金额、占比及合作背景，说明主要供应商变动较大的原因及合理性。

请年审会计师说明对主要客户、供应商执行的审计程序、获取的审计证据和审计结论。

回复：

一、列表说明报告期内公司新增及退出前五大客户的名称、销售金额、占比及合作背景，说明报告期内前五大客户变动较大的原因及合理性。

公司 2025 年度前 5 大客户情况

单位：万元

客户名称	合作背景	2025 年度 交易金额	占主营业 务收入比 例（%）	备注
客户 A	公司邀请客户实地考察公司生产规模、技术研发及品控能力。客户在全面了解公司综合实力后与公司达成合作。双方合作基于真实商业需求，定价公允，具备商业合理性。	463.41	2.84	2025 年度退出 前五大客户
客户 B	公司邀请客户实地考察公司生产规模、技术研发及品控能力。客户在全面了解公司综合实力后与公司达成合作。双方合作基于真实商业需求，定价公允，具备商业合理性。	126.63	0.78	2025 年度退出 前五大客户
客户 C	公司邀请客户实地考察公司生产规模、技术研发及品控能力。客户在全面了解公司综合实力后与公司达成合作。双方合作基于真实商业需求，定价公允，具备商业合理性。	116.84	0.72	2025 年度退出 前五大客户
泗洪县张海浪饲料经营部	公司与该客户于 2019 年起开始合作，原合作产品主要为生猪用饲料产品，2024 年度公司开发水产产品后，因该公司位于江苏省宿迁市，位置近海，在此背景下双方达成继续合作。	291.52	1.79	2025 年度退出 前五大客户
徐纪东	公司邀请客户实地考察公司生产规模、技术研发及品控能力。客户在全面了解公司综合实力后与公司达成合作。双方合作基于真实商业需求，定价公允，具备商业合理性。	108.12	0.66	2025 年度退出 前五大客户
吴斌	在公司生猪拟出栏销售时，生猪放养管理员及管理团队深耕行业积累的原有客户资源，在价格公允背景下双方达成合作。	1,037.58	6.37	2025 年度新增 前五大客户
杨俊杰	在公司生猪拟出栏销售时，生猪放养管理员及管理团队深耕行业积累的原有客户资源，在价格公允背景下双方达成合作。	953.22	5.85	2025 年度新增 前五大客户

山西康洁子洋农牧科技有限公司及其关联方	康洁子洋公司位于山西省运城市临猗县，是公司周边地区的生猪养殖企业，公司新饲料车间与对方生猪养殖场距离上较近，故双方达成合作。	685.05	4.20	2025 年度新增前五大客户
西安市鄠邑区鑫旺肉联厂	在公司生猪拟出栏销售时，客户通过公开渠道获知公司信息后主动联系洽谈，在价格公允背景下双方达成合作。	680.58	4.18	2025 年度新增前五大客户
山西云牧牲畜销售有限公司	在公司生猪拟出栏销售时，公司通过生猪经纪微信群发布出栏信息，在价格公允背景下双方达成合作。	496.79	3.05	2025 年度新增前五大客户

由上表，2025 年度的前五大客户结构中，新增了 4 个生猪销售客户（生猪经纪人/企业、屠宰场）和 1 个饲料销售客户，与原有板块客户分属不同的行业细分领域。2024 年度，公司主营业务结构中不涉及生猪销售，故前五大客户均为公司原有业务板块的合作方。2025 年度，随着生猪养殖业务正式投产并实现销售，公司收入结构发生重大转变，客户结构也随之变化。

公司选择的代养户均为 1000 头以上规模的养殖场。该规模是当前国内符合生物安全标准的适度规模经营单元，便于公司派驻技术人员进行标准化管理，也符合公司在起步阶段对合作方的筛选标准。为严格执行生物安全防控体系，降低疫病交叉感染风险，公司推行“全进全出”的批次化生产模式，即同一批次的猪苗同时进栏、同时育肥、同时出栏。这一原则决定了单个批次出栏量即为单个代养户的单栏存栏量（约 1000 头），无法在出栏时进行大规模合并或拆分，因此单个销售合同金额以该批次量为基准，形成了中等规模的合同金额。

同时公司饲料及饲料添加剂的下游客户主要为终端养殖场和饲料生产企业，终端养殖场普遍较为分散，单个养殖场或饲料生产企业的采购额占公司总销售额的比重较低。公司的生猪养殖板块与原来饲料及饲料添加剂板块所处产业链位置不同、运营逻辑不同，导致其对公司收入结构、客户结构的影响也不同。

综上，报告期内公司前五大客户变动较大具有合理性。

二、列表说明主要客户的基本情况，包括但不限于客户名称、合作历史、成立时间、注册资本、主营业务、公司销售产品的主要类型、金额及占比，说明与主要客户合作的稳定性、交易的真实性。说明前五大客户中新增客户、小规模客

户的获取渠道、定价方式、结算方式及信用政策，交易是否具备商业实质。

(一) 公司前五大客户的基本情况、合作稳定性及交易真实性

2025 年度公司前五大客户基本情况

单位：万元

客户名称	合作历史	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	公司销售产品的主要类型	2025 年度交易金额	占主营业务收入比例（%）
吴斌	2025 年度开始合作	-	-	生猪经纪	生猪	1,037.58	6.37
杨俊杰	2025 年度开始合作	-	-	生猪经纪	生猪	953.22	5.85
山西康洁子洋农牧科技有限公司及其关联方	2020 年度开始合作	2018 年 9 月 13 日	800.00	农业技术开发、咨询、推广服务；动物饲养场：生猪养殖、销售；饲料销售；农作物种植、贮藏、收购（不含粮食收购）、销售；货物进出口（国家限定公司经营或禁止进出口的商品除外）	饲料	685.05	4.20
西安市鄠邑区鑫旺肉联厂	2025 年度开始合作	1989 年 7 月 12 日	100.00	一般项目：鲜肉批发；鲜肉零售；鲜蛋批发；鲜蛋零售；水产品收购；水产品批发；水产品零售；食用农产品初加工；食用农产品批发；食用农产品零售；畜禽收购。许可项目：牲畜屠宰；生猪屠宰。	生猪	680.58	4.18
山西云牧牲畜销售有限公司	2025 年度开始合作	2023 年 12 月 6 日	100.00	一般项目：牲畜销售（不含犬类）；饲料原料销售；畜牧机械销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。	生猪	496.79	3.05

1、关于公司与主要客户合作的稳定性

公司不同业务板块的客户合作稳定性存在差异：

公司与山西康洁子洋农牧科技有限公司及其关联方合作稳定。该客户位于山西省运城市临猗县，系公司周边企业，自 2020 年度起双方建立合作关系。由于公司新饲料车间与客户养殖场距离较近，运输成本低、配送便捷，区位优势形成了较强的合作粘性，双方合作持续稳定。

公司生猪养殖业务尚处于起步阶段，目前下游客户主要为屠宰场和生猪经纪人/企业，尚未形成规模化效应，故暂未与下游客户建立长期稳定的合作关系。但随着公司业务规模逐步扩大，公司正积极对接并寻找具备长期合作意向的规模化屠宰场客户，稳步推进稳定销售渠道建设。

2、关于公司与主要客户交易的真实性

公司各业务板块均建立了完善的销售内控流程，确保交易真实、可追溯。

饲料销售业务公司每次销售均签订书面合同；销售部门根据合同开具发货清单，客户签字确认收货；公司留存完整物流记录；按实际交易金额开具发票；客户通过银行转账支付货款。交易具有真实性。

生猪销售业务公司每次销售均签订书面合同；销售过程中，客户委托代理人或司机在销售过磅单上签字确认数量、重量、金额等信息；车辆皮重、毛重及上秤等关键环节均使用水印相机拍照留存，由指定人员保存全过程影像资料；取得动物检疫部门开具的检疫票；按实际销售金额开具发票；客户通过银行转账支付货款，且有完整的过磅记录、影像资料及检疫票证作为佐证，交易具有真实性和可验证性。

（二）说明前五大客户中新增客户、小规模客户的获取渠道、定价方式、结算方式及信用政策，交易是否具备商业实质

1、前五大客户中新增客户、小规模客户的获取渠道、定价方式、结算方式及信用政策

客户名称	定价方式	结算方式	信用政策
------	------	------	------

吴斌	参照销售当日养殖场所在省份生猪市场挂牌价，结合生猪品质（均重、膘情等）进行微调确定。	银行转账	先款后货
杨俊杰	参照销售当日养殖场所在省份生猪市场挂牌价，结合生猪品质（均重、膘情等）进行微调确定。	银行转账	先款后货
山西康洁子洋农牧科技有限公司及其关联方	成本加成，参考市场同类产品定价。	银行转账	信用账期（赊销）
西安市鄠邑区鑫旺肉联厂	参照销售当日养殖场所在省份生猪市场挂牌价，结合生猪品质（均重、膘情等）进行微调确定。	银行转账	先款后货
山西云牧牲畜销售有限公司	参照销售当日养殖场所在省份生猪市场挂牌价，结合生猪品质（均重、膘情等）进行微调确定。	银行转账	先款后货

公司生猪销售客户主要通过以下渠道拓展：一是公司生猪放养管理员及管理团队深耕行业积累的原有客户资源；二是通过生猪经纪人微信群发布出栏信息，吸引意向客户对接；三是合作养殖企业间的相互推荐与转介绍；四是市场客户通过公开渠道获知公司信息后主动联系洽谈。以上渠道共同构成公司多元化的客户获取体系。

山西康洁子洋农牧科技有限公司及其关联方（山西康洁药业有限公司）通过以下渠道拓展：公司与客户山西康洁子洋农牧科技有限公司及其关联方的合作始于 2020 年。公司新饲料车间建成投产后，产能规模及产品结构与对方的采购需求高度匹配，双方正式达成饲料供应合作。此外，双方同处山西省运城市，均为区域内规模企业，彼此知悉认可，具备良好的信任基础。

2、交易的商业实质性

公司各业务板块均建立了完善的销售内控流程，确保交易真实、可追溯。

饲料销售业务公司每次销售均签订书面合同；销售部门根据合同开具发货清单，客户签字确认收货；公司留存完整物流记录；按实际交易金额开具发票；客户通过银行转账支付货款，交易具有商业实质性。

生猪销售业务公司每次销售均签订书面合同；销售过程中，客户委托代理人

或司机在销售过磅单上签字确认数量、重量、金额等信息；车辆皮重、毛重及上秤等关键环节均使用水印相机拍照留存，由指定人员保存全过程影像资料；取得动物检疫部门开具的检疫票；按实际销售金额开具发票；客户通过银行转账支付货款，且有完整的过磅记录、影像资料及检疫票证作为佐证，交易具有商业实质性。

三、说明生猪业务的具体商业模式、客户类型构成及销售金额占比，是否存在通过个人客户将生猪销售至屠宰场的情形，收入确认是否合规。

（一）生猪业务的具体商业模式、客户类型构成及销售金额占比

1、生猪业务的具体商业模式

公司生猪养殖业务采用“公司+农户”的代养模式，具体商业模式如下：

公司负责提供猪苗、饲料、兽药、疫苗及杂物等生猪饲养全周期所需的一切物资投入，并制定统一的饲喂标准、保健计划及生物安全防控方案，派驻技术人员对代养户进行全程指导与监督，确保养殖过程标准化、规范化。

代养户提供生产经营所需的养殖场地，以及料塔称重系统、智能饲料供给系统、空气过滤设备、栏位等养殖专用设施设备，负责日常饲养管理及现场运维。公司不投入生猪养殖所需的基础设施及专用设备，自有设备主要为办公设备和猪场远程监控设备，用于日常管理及生物安全监控。

生猪达到出栏标准后，由公司统一组织回收并对外销售。公司按照代养合同约定的核算方式，根据代养户的实际养殖成绩（如成活率、料肉比、均重等指标）结算并支付代养费，代养户不承担生猪价格波动风险，仅获取养殖劳务报酬。

生物资产全部归公司所有，由公司统一对接下游屠宰场、生猪经纪人等渠道进行销售，销售收入归公司所有。

综上，公司通过“公司+农户”的轻资产代养模式，将资金、技术、市场等核心要素掌握在自身手中，同时借助代养户的场地、设备与劳务实现产能扩张，形成资源投入可控、养殖标准统一、市场风险隔离的生猪养殖商业闭环。

2、客户类型构成及销售金额占比

2025 年度公司生猪业务客户情况表

单位：万元

客户类型	销售金额	销售占生猪销售业务的比例（%）
生猪经纪	2,912.15	69.03
屠宰场	1,306.82	30.97
合计	4,218.97	100.00

（二）是否存在通过个人客户将生猪销售至屠宰场的情形，收入确认是否合规

1、公司存在通过个人客户将生猪销售至屠宰场的情形

生猪经纪人作为生猪中介依靠其销售资源贩卖生猪并赚取差价。生猪经纪人通过询比价方式向公司采购商品猪，中标的生猪经纪人自行组织物流运输。在商品猪装猪前，公司告知当地动物防疫检验部门，动物防疫检验部门派人现场检疫合格后开具商品猪“动物检疫合格证明”。生猪经纪人或委托承运人派车到过磅点过磅（即空车过磅）后，至指定地点装猪完成后再次过磅确定重量。财务人员按照过磅结果出具销售过磅单，由生猪经纪人确认并根据实际货款金额完成货款结算，由生猪经纪人或承运人确认无误后，装猪车辆离场。生猪经纪人在采购商品猪后，自行组织物流运输至下游屠宰厂。

2、生猪销售收入确认的合规性

（1）公司销售内控流程健全，交易真实可追溯

生猪销售业务方面，每次销售均签订书面合同；销售过程中，客户委托代理人或司机在销售过磅单上签字确认数量、重量、金额等信息；车辆皮重、毛重及上秤等关键环节均使用水印相机拍照留存，由指定人员保存全过程影像资料；取得动物检疫部门开具的检疫票；按实际销售金额开具发票；客户通过银行转账支付货款，且有完整的过磅记录、影像资料及检疫票证作为佐证，交易具有真实性和可验证性。

（2）合同明确约定风险及所有权转移时点

公司生猪销售合同中明确约定风险及所有权转移条款为“猪只风险及所有权

转移：卖方将符合本合同约定标准的商品猪装至买方委派的提货车辆后，视为卖方完成相应批次商品猪的交付；交付前猪只毁损灭失等有关风险由卖方承担，交付完成后由买方承担。该批次货物的所有权自交付起转移。”

根据上述合同条款，公司将生猪装至买方委派的提货车辆作为交付完成标志，交付完成后生猪的毁损、灭失等风险及所有权同步转移至买方。

（3）收入确认政策符合企业会计准则规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。

结合合同约定及实际业务操作，公司生猪销售业务的具体收入确认政策如下：

收入确认时点：以公司将商品猪装至买方委派的提货车辆（即合同约定的交付完成时点）作为收入确认时点。此时，生猪的控制权及所有权已转移至买方，公司已完成合同履约义务。

收入确认依据：以经客户委托代理人或司机签字确认的销售过磅单（载明数量、重量、金额）、银行收款回单及开具的销售发票作为收入确认的外部证据。

综上，公司生猪销售业务收入确认时点与合同约定的风险及所有权转移时点完全一致，收入确认依据充分，严格按照收入确认准则的规定将销售收入计入所属会计期间，收入确认政策符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，收入确认真实、合规。

四、说明个人客户的获取方式、交易内容、定价政策及结算方式，以及公司对个人客户的信用风险管控措施；说明社保参保人数较低的客户及供应商其是否具备与交易规模相匹配的履约能力，相关交易是否具有真实商业背景。

（一）个人客户的获取方式、交易内容、定价政策及结算方式，以及公司对个人客户的信用风险管控措施

1、获取方式

公司生猪销售个人客户主要通过以下渠道拓展：一是公司生猪放养管理员及管理团队深耕行业积累的原有客户资源；二是通过生猪经纪人微信群发布出栏信

息，吸引意向客户对接；三是合作养殖企业间的相互推荐与转介绍；四是市场客户通过公开渠道获知公司信息后主动联系洽谈。以上渠道共同构成公司多元化的客户获取体系。

2、交易内容

公司与生猪销售个人客户的交易内容全部为：商品猪（育肥猪）。

3、定价政策

参照销售当日养殖场所在省份生猪市场挂牌价，结合生猪品质（均重、膘情等）进行微调确定。

4、结算方式

先款后货：具体为合同签订后，客户按照合同约定的头数、均重、价格计算出的预计总价款，按一定比例预付款项至公司对公账户；销售过程中，公司现场销售人员实时关注客户预付款余额变动情况，当预付款余额不足以覆盖后续过磅金额时，现场销售人员及时与客户沟通，客户需追加补足预付款后方可继续装车过磅；待当次销售合同全部执行完毕后，公司根据实际过磅总金额与客户预付款总额进行差额结算，多退少补。

5、公司对个人客户的信用风险管控措施

公司对个人客户（生猪经纪人）的信用风险管控采取严格的前置风控策略，具体如下：

公司生猪销售业务统一执行“先款后货”的销售政策。在该结算模式下，公司在销售环节即实施源头管控，客户必须在装车过磅前维持充足的预付款余额，任何时点均不存在未经付款即交付生猪的情形，从根本上杜绝了因客户信用状况恶化导致货款无法收回的风险，亦不产生应收账款及坏账风险。因此，公司生猪销售业务不存在实质性的信用风险敞口。

综上，公司通过“先款后货”的预付款结算机制，配以销售过程中预付款余额的动态监控及追加机制，从业务源头有效规避了个人客户的信用风险，保障了销售资金的安全性和回款的及时性。

（二）说明社保参保人数较低的客户及供应商其是否具备与交易规模相匹配的履约能力，相关交易是否具有真实商业背景

1、社保参保人数较低的原因

经公司了解，山西康洁子洋农牧科技有限公司及其关联方实际用工人数为 40 人左右、山西云牧牲畜销售有限公司实际用工人数为 20 人左右、山西恒升农牧有限公司实际用工人数为 8 人左右。

农业及养殖、贸易类行业具有其特殊的用工特征，相关主体在实际经营中普遍存在以下情形：一是广泛采用临时用工、劳务合作等灵活用工方式，该部分人员未纳入社保缴纳统计范围；二是部分贸易类企业属于轻资产运营模式，核心能力在于掌握购销渠道及客户资源，对固定从业人员需求较低，人员规模本就较小。上述情况在农业及贸易领域中较为常见。

2、关于相关主体履约能力的说明

上述客户及供应商在与公司合作过程中，均能正常履行合同义务，具体情况如下：

（1）山西康洁子洋农牧科技有限公司及其关联方：与公司合作已达 5 年，持续稳定采购饲料及酶制剂产品，历次交易均按合同约定及时支付货款，履约记录良好。

（2）西安市鄠邑区鑫旺肉联厂：成立于 1989 年，经营超过 30 年，在区域内屠宰加工行业具有一定的市场地位和经营积淀，合作以来交易履行正常。

（3）山西云牧牲畜销售有限公司：作为生猪经纪企业，核心能力在于掌握下游销售渠道。公司生猪销售执行“先款后货”政策，在实际合作中均能按时足额支付预付款，其付款能力已从实际交易中得到直接验证。

（4）山西恒升农牧有限公司：作为公司供应商，自合作以来均能按合同约定保质保量完成供货，履约情况符合公司采购要求。

以上客户及供应商在与公司历次交易中均未出现违约或履约异常情形，公司认为其具备与交易规模相匹配的实际履约能力。

3、相关交易的真实商业背景

公司与上述客户及供应商之间的交易均具备真实的商业背景：

交易具有合理的商业逻辑：山西康洁子洋农牧科技有限公司及其关联方位于公司周边，运输成本优势明显，双方合作具有天然的区位合理性；西安市鄠邑区鑫旺肉联厂作为经营多年的屠宰企业，系公司生猪销售业务的合理下游渠道；山西云牧牲畜销售有限公司作为生猪经纪企业，在行业内掌握一定的客户资源，与公司存在正常的购销合作；山西恒升农牧有限公司与公司同处山西省运城市芮城县，属同一县域企业，基于地缘邻近优势，公司通过主动对接本地农产品收购市场及粮食经营企业获取到该供应商，具备真实的合作基础。

交易证据链完整：公司各业务板块均建立了完善的销售及采购内控流程，每笔交易均有合同、过磅销售单/发货清单、签字确认记录、水印相机影像资料（生猪销售）、检疫票（生猪销售）、发票及银行回单等全套证据链，交易具有真实性。

五、说明公司前五大供应商的基本情况，包括但不限于主营业务、实际控制人、注册资本、合作历史、采购内容、合作背景、获取渠道、合同执行情况、是否专门或主要为公司服务。说明主要供应商中是否存在个人、个体工商户、小微企业、社保参保人数较低、贸易商、报告期内新合作的情况，如有，请说明合作背景并论证采购真实性、合作稳定性。

（一）公司 2025 年度前五大供应商的基本情况

公司 2025 年度前五大供应商的基本情况表

单位：万元

供应商名称	主营业务	实际控制人	注册资本	合作历史	采购内容
山西世杰农业开发股份有限公司	一般项目：食用农产品批发；食用农产品零售；林业产品销售；蔬菜种植；新鲜蔬菜零售；新鲜蔬菜批发；畜禽委托饲养管理服务；饲料原料销售；休闲观光活动；园林绿化工程施工；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；粮食收购；粮油仓储服务；化肥销售；农业机械销售；非居住房地产租赁；养老服务；护理机构服务（不含医疗服务）；健康咨询服务（不含诊疗服务）；食用农产品初加工；非食用农产品初加工；初级农产品收购；农业专业及辅助性活动；体验式拓展活动策划；货物进出口；机动车充电销售；集中式快速充电站；电动汽车充电基础设施运营。许可项目：种畜禽经营；种畜禽生产；饲料生产；餐饮服务；住宿服务；道路货物运输（不含危险货物）。	宋泽泽	1,000.00	2019 年度 开始合作	玉米、小麦
太原英腾众科科技有限公司及其关联方（太原英腾志诚科技有限公司）	一般项目：畜牧渔业饲料销售；饲料原料销售；饲料添加剂销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；办公用品销售；电子产品销售；厨具卫具及日用杂品零售；劳动保护用品销售；五金产品零售；包装材料及制品销售；餐饮管理；信息系统集成服务；计算机系统服务；平面设计；机械设备销售；农业机械销售；特种设备销售；汽车销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。	卫河	200.00	2018 年度 开始合作	磷酸氢钙、膨化大豆、赖氨酸硫酸盐、谷氨酸渣等
	一般项目：畜牧渔业饲料销售；饲料添加剂销售；饲料原料销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；计算机软硬件及辅助设备零售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；办公用品销售；日用品销售；电子产品销售；日用百货销售；厨具卫具及日用杂品批	卫河	300.00	2019 年度 开始合作	磷酸氢钙、谷氨酸渣等

	发；劳动保护用品销售；五金产品零售；包装材料及制品销售；餐饮管理；计算机系统服务；信息系统集成服务；网络设备销售；网络技术服务；平面设计；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）。				
万荣温氏畜牧有限公司	许可项目：牲畜饲养；种畜禽生产；种畜禽经营；兽药经营；饲料生产。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：牲畜销售；粮食收购；畜牧渔业饲料销售；畜禽粪污处理利用。	丁志勇	2,833.00	2025 年度 开始合作	仔猪
新疆羌都畜牧科技有限公司	种猪、子猪的生产、培育、经营、销售；经营畜牧机械、饲料牧草、畜禽养殖技术的进出口业务，其他货物与技术的进出口业务；数据处理和存储服务；软件开发；畜产品产前、产中、产后的技术指导、示范、技术咨询服务；项目投资与管理咨询方向。	王潇	20,450.00	2025 年度 开始合作	仔猪
山西恒升农牧有限公司	一般项目：粮食收购；初级农产品收购；中草药收购；谷物销售；牲畜销售（不含犬类）；饲料原料销售；饲料添加剂销售；食用农产品批发；畜禽粪污处理利用；粮油仓储服务。许可项目：动物饲养；饲料生产；动物无害化处理；道路货物运输（不含危险货物）。	张武	1,000.00	2025 年度 开始合作	玉米、小麦

供应商名称	合作背景	获取渠道	合同执行及报告期内新合作情况	是否专门或主要为公司服务	是否为个人、个体工商户、小微企业	社保参保人数	是否为贸易商
山西世杰农业开发股份有限公司	公司饲料及饲料添加剂产品以玉米、小麦为主要生产原料，该等大宗原料市场价格波动频繁、品质差异显著，原料采购直接关乎产品质量稳定性与经营成本控制。公司严格按照合格供应商认证流程完成准入评估，确认该供应商在粮源组织、质量检测及供货保障方面均符合标准，双方达成合作，确保原料供应安全、品质可控、来源可溯。	公司与供应商同处山西省运城市芮城县，属同一县域企业。基于地缘邻近优势，公司通过主动对接本地农产品收购市场及粮食经营企业获取到该供应商	与该公司签订年度框架协议，2025 年度订单采购额 1847.50 万元，全部执行完毕	否	是（小微企业）	2	是
太原英腾众科科技有限公司及其关联方（太原英腾志诚科技有限公司）	公司饲料及饲料添加剂产品以磷酸氢钙、膨化大豆、赖氨酸硫酸盐、谷氨酸渣等为主要辅助原料，鉴于辅料市场行情多变且品质要求高，公司经合格供应商认证程序，确认该供应商在货源组织与品控方面达标，双方达成合作，确保辅料供应稳定可靠。	公司主动对接行业内品质稳定的贸易商，经样品检测及试供评估后纳入合格供应商名录	2025 年度共签订 649.19 万元的合同，全部执行完毕	否	是（小微企业）	3	是
				否	是（小微企业）	2	是
万荣温氏畜牧有限公司	公司于 2025 年度新拓展生猪养殖业务。鉴于自有母猪场尚在建设阶段，暂未投产运营，现阶段仔猪来源需通过外部采购解决。公司对多家生猪企业的仔猪品质、供应能力及生物	针对市场上具备大规模供应能力且仔猪品质优良的大型集团场，	2025 年度共签订 576.79 万元的合同，全部执行完毕	否	否	191	否

	安全体系进行综合评估，最终与该规模化生猪养殖企业达成合作。	由公司主动对接洽谈，建立直接合作关系					
新疆羌都畜牧科技有限公司	公司于 2025 年度新拓展生猪养殖业务。鉴于自有母猪场尚在建设阶段，暂未投产运营，现阶段仔猪来源需通过外部采购解决。公司对多家生猪企业的仔猪品质、供应能力及生物安全体系进行综合评估，最终与该规模化生猪养殖企业达成合作。	针对市场上具备大规模供应能力且仔猪品质优良的大型集团场，由公司主动对接洽谈，建立直接合作关系	2025 年度共签订 533.97 万元的合同，全部执行完毕	否	否	377	否
山西恒升农牧有限公司	公司饲料及饲料添加剂产品以玉米、小麦为主要生产原料，该等大宗原料市场价格波动频繁、品质差异显著，原料采购直接关乎产品质量稳定性与经营成本控制。公司严格按照合格供应商认证流程完成准入评估，确认该供应商在粮源组织、质量检测及供货保障方面均符合标准，双方达成合作，确保原料供应安全、品质可控、来源可溯。	公司与供应商同处山西省运城市芮城县，属同一县域企业。基于地缘邻近优势，公司通过主动对接本地农产品收购市场及粮食经营企业获取到该供应商	2025 年度共签订 500.80 万元的合同，全部执行完毕	否	是（小微企业	0	是

（二）说明主要供应商中是否存在个人、个体工商户、小微企业、社保参保人数较低、贸易商、报告期内新合作的情况，如有，请说明合作背景并论证采购真实性、合作稳定性

1、供应商性质

2025 年度公司前五大供应商中，山西世杰农业开发股份有限公司、太原英腾众科科技有限公司及其关联方、山西恒升农牧有限公司为贸易商，同时系小型微利企业且社保参保人数较低（经公司了解，山西世杰农业开发股份有限公司实际用工人数为 20 人左右、太原英腾众科科技有限公司及其关联方实际用工人数为 10 人左右、山西恒升农牧有限公司实际用工人数为 8 人左右）。其余供应商为生产型企业。

2025 年度公司主要供应商中不存在个人和个体工商户情形。

2、报告期内新合作的情况

报告期内公司开展生猪养殖业务，因公司仔猪采购需求，与万荣温氏畜牧有限公司、新疆羌都畜牧科技有限公司等生猪企业达成仔猪供应合作；同时为保证公司大宗原料采购的多元化，公司与山西恒升农牧有限公司（玉米、小麦供应商）达成新合作。

3、合作背景及稳定性

公司饲料及饲料添加剂产品以玉米、小麦等大宗农产品为原料，以磷酸氢钙、膨化大豆、赖氨酸硫酸盐、谷氨酸渣等为主要辅助原料，需要稳定、持续的原料供应渠道。该三家供应商在货源组织、物流配送及品质把控方面具备综合服务能力，双方在合作中建立了良好的业务互信与协作机制，合作关系稳定可持续。

公司于 2025 年度新拓展生猪养殖业务。鉴于自有母猪场尚在建设阶段，暂未投产运营，现阶段仔猪来源需通过外部采购解决。公司对多家生猪企业的仔猪品质、供应能力及生物安全体系进行综合评估，最终选定部分规模化生猪养殖企业达成合作。

4、采购真实性

(1) 交易真实：公司与上述供应商的交易均签订书面购销合同，严格按合同约定履行；货款通过对公账户银行转账支付，发票由供应商依法开具。

(2) 产需匹配：公司年度饲料及饲料添加剂产量与玉米、小麦、磷酸氢钙、膨化大豆、赖氨酸硫酸盐、谷氨酸渣等大原料的年度采购量相匹配；公司生猪出栏规模与仔猪入栏规模相匹配；采购规模与生产规模呈合理线性对应关系，不存在无真实生产支撑的采购行为。

(3) 贸易行业用工特点：与公司合作的贸易类供应商（主要为玉米、小麦），其业务模式以粮源组织、贸易撮合及物流调度为主，并非劳动密集型产业，所需从业人员较少，社保参保人数较低符合贸易行业经营特点。

(4) 仓储流转可追溯：公司对每批次原料入库、领用及产成品出库均建立台账记录，原料入库数量与采购数量一致，使用情况与生产批次相对应；公司对仔猪入栏、生产全环节、销售进行全流程控制，实现全流程可追溯。

(5) 实地考察与质量检测：公司对主要供应商开展实地考察，核实其仓储条件、粮源收储能力及经营状态；每批次原料到货按公司内控标准进行质量抽检，检测记录完整可查，进一步佐证采购业务真实发生；公司对仔猪供应商，在采苗前由专人现场/线上视频进行采样，由公司专门的实验室出具检测报告，经各项指标检测合格方可采苗，同时采购过程中由公司放养服务部专人至种源场进行挑苗，采购业务真实可追溯。

六、列表说明报告期内新增及退出的前五大供应商名称、采购金额、占比及合作背景，说明主要供应商变动较大的原因及合理性。

(一) 报告期内新增及退出的前五大供应商情况

单位：万元

供应商名称	采购金额	年度采购额占比（%）	合作背景	备注
山西世杰农业开发股份有限公司	1,847.50	15.22	公司饲料及饲料添加剂产品以玉米、小麦为主要生产原料，该等大宗原料市场价格波动频繁、品质差异显著，原料采购直接关乎产品质量稳定性与经营成本控制。公司严格按	2024 年度及 2025 年度均为前五大供应商

			照合格供应商认证流程完成准入评估，确认该供应商在粮源组织、质量检测及供货保障方面均符合标准，双方达成合作，确保原料供应安全、品质可控、来源可溯。	
太原英腾众科科技有限公司及其关联方	649.19	5.35	公司饲料及饲料添加剂产品以磷酸氢钙、膨化大豆、赖氨酸硫酸盐、谷氨酸渣等为主要辅助原料，鉴于辅料市场行情多变且品质要求高，公司经合格供应商认证程序，确认该供应商在货源组织与品控方面达标，双方达成合作，确保辅料供应稳定可靠。	2024 年度及 2025 年度均为前五大供应商
万荣温氏畜牧有限公司	576.79	4.75	公司于 2025 年度新拓展生猪养殖业务。鉴于自有母猪场尚在建设阶段，暂未投产运营，现阶段仔猪来源需通过外部采购解决。公司对多家生猪企业的仔猪品质、供应能力及生物安全体系进行综合评估，最终与该规模化生猪养殖企业达成合作。	2025 年度新增前五大供应商
新疆羌都畜牧科技有限公司	533.97	4.40	公司于 2025 年度新拓展生猪养殖业务。鉴于自有母猪场尚在建设阶段，暂未投产运营，现阶段仔猪来源需通过外部采购解决。公司对多家生猪企业的仔猪品质、供应能力及生物安全体系进行综合评估，最终与该规模化生猪养殖企业达成合作。	2025 年度新增前五大供应商
山西恒升农牧有限公司	500.80	4.13	公司饲料及饲料添加剂产品以玉米、小麦为主要生产原料，该等大宗原料市场价格波动频繁、品质差异显著，原料采购直接关乎产品质量稳定性与经营成本控制。公司严格按照合格供应商认证流程完成准入评估，确认该供应商在粮源组织、质量检测及供货保障方面均符合标准，双方达成合作，确保原料供应安全、品质可控、来源可溯。	2025 年度新增前五大供应商
郑州豫谷博贸易有限公司	375.32	3.09	公司豆粕供应商，豆粕是公司饲料及饲料添加剂产品原材料，公司主动对接行业内品质稳定的贸易商，经样品检测及试供评估后纳入合格供应商名录	2025 年度退出前五大供应商
青岛金优丰贸易有限公司	302.99	2.50	公司豆粕供应商，豆粕是公司饲料及饲料添加剂产品原材料，公司主动对接行业内品质稳定的贸易商，经样品检测及试供评估后纳入合格供应商名录	2025 年度退出前五大供应商

山西丰喜新能源 开发有限公司	278.72	2.30	公司甲醇供应商，甲醇是公司酶制剂产品原材料，公司主动对接行业内品质稳定的贸易商，经样品检测及试供评估后纳入合格供应商名录	2025 年度退出 前五大供应商
合计	5,065.28	41.74		

由上表，公司报告期内前五大供应商较上年度发生较大变动：两家豆粕、一家甲醇供应商退出前五大，但报告期内继续与公司稳定合作；新增两家仔猪供应商企业进入前五大；玉米、小麦供应商中，山西世杰农业开发股份有限公司上年已在前五大并继续保留，山西恒升农牧有限公司为本年度新增供应商并进入前五大；太原英腾众科科技有限公司及其关联方稳定在前五大供应商中。

（2）主要供应商变动较大的原因及合理性

1、公司新增生猪养殖业务，仔猪采购需求集中释放。公司 2025 年度新拓展生猪养殖业务，自有母猪场尚未建成，仔猪需全部外部采购。仔猪单批次采购金额较大导致两家仔猪供应企业进入前五大，属于业务结构变化带来的合理变动。

2、饲料自供模式使大宗原料需求增加。公司生猪养殖业务所需饲料全部由公司内部供应。随着养殖规模逐步扩大，玉米、小麦等大宗原料需求量显著增长，拉动了相关供应商采购金额提升，具备业务合理性。

3、业务规模扩大催生新增供应商需求。随着公司饲料产量和生猪养殖存栏量增加，原料需求总量持续扩大，公司为多元化选择供应商、增加议价能力，在保障供应安全的前提下主动引入新的供应商资源。

4、辅料供应商持续稳定。磷酸氢钙、膨化大豆、赖氨酸硫酸盐、谷氨酸渣等辅料供应商稳定位列前五大，该类辅料品种对品质稳定性要求较高，公司倾向于维持长期合作关系，进一步佐证供应商变动系结构性调整，具有商业合理性。

综上所述，公司 2025 年度前五大供应商变动主要系新业务拓展、采购结构优化及生产经营规模扩大等合理商业因素所致，变动原因真实、合理，符合公司实际经营情况。

3、关于往来款项

截至报告期末，你公司应收账款的账面余额为 2,608.28 万元，其中，账龄 1 年以上应收账款余额为 1,143.07 万元，占应收账款总额的 43.82%。

截至报告期末，你公司应付账款的账面价值为 1,465.25 万元，同比增加 94.88%，公司解释应付账款增加的主要原因一是公司报告期内开展“公司+农户”生猪养殖业务，期末留存应付养户代养费 321.37 万元，二是公司开展生猪养殖业务，饲料需求量增加。

请你公司：

(1) 列表说明账龄 1 年以上应收账款的具体构成（客户类型、账龄分布、单项/组合计提分类），说明长账龄应收账款占比较高的原因及合理性，长账龄应收账款的期后回款情况及坏账准备计提是否充分，是否存在因客户经营困难导致进一步减值的风险。

(2) 列表说明前五大应付账款对应的具体供应商名称、金额及占比；说明报告期内养户代养费的应付及实际支付情况，涉及到的供应商家数、金额及占比。

请年审会计师说明对应收账款、应付账款执行的审计程序和获取的审计证据。

回复：

一、列表说明账龄 1 年以上应收账款的具体构成（客户类型、账龄分布、单项/组合计提分类），说明长账龄应收账款占比较高的原因及合理性，长账龄应收账款的期后回款情况及坏账准备计提是否充分，是否存在因客户经营困难导致进一步减值的风险。

(一) 账龄 1 年以上应收账款的具体构成及期后回款情况

单位：万元

客户类型	一年以上应收账款余额	一年以上期后回款金额	账龄分布				
			1 年-2 年	2 年-3 年	3 年-4 年	4 年-5 年	5 年以上
经销-组合计提	461.60	62.91	260.38	168.61	30.44	2.17	
经销-单项计提	450.08	4.02	81.94	143.22	49.68	73.14	102.10

直销-组合计提	21.43	21.43	21.35		0.08		
直销-单项计提	209.96	13.77	28.81	171.01	2.92	3.05	4.17
合计	1,143.07	102.13	392.48	482.84	83.12	78.36	106.27
占比（%）			34.33	42.24	7.27	6.86	9.30

由上表，1-3 年应收账款余额占一年以上应收账款余额的 76.57%，是一年以上应收账款的主要来源。经销客户一年以上应收账款余额占比为 79.76%，直销客户一年以上应收账款余额占比为 20.24%。

公司业务模式及信用政策

业务类型	销售模式	业务描述	信用政策
微生态制剂、酶制剂、饲料、兽药（原有板块）	经销模式	由于我国终端养殖户比较分散，公司对终端养殖户主要采取经销模式。经销模式下，公司以买断方式授权经销商（饲料及饲料添加剂业务）在签约区域内销售公司产品。	经销模式下，公司给予县级经销商本月应收账款的信用额度为其前 6 个月发货金额的平均数，如果应收账款金额超过前 6 个月发货金额的平均数，则需要将应收账款额度降低到此平均数以下才能发货。公司给予正常合作经销商客户一般最长 3 个月的账期。
	直销模式	对于饲料、饲料添加剂生产企业客户采用直销模式。直销销模式下，公司产品直接销售给饲料及饲料添加剂生产企业。	直销模式下，公司可以根据不同客户设置有先款后货、先货后款。
生猪（新增板块）	猪经纪	公司生猪产品直接销售给猪经纪，由其再销售给下游屠宰场。	先款后货
	屠宰场	公司生猪产品直接销售给下游屠宰场。	

近年来，受非洲猪瘟疫情、产业结构调整及生猪价格周期波动等多重因素影响，终端养殖市场格局发生深刻变化，中小散户退出步伐明显加快。2023 年至 2025 年间，下游养殖行业整体持续低迷，终端养殖户（尤其是中小散户）现金流普遍趋紧，回款困难，这一压力沿产业链向上游传导，导致公司原有板块经销商

的资金周转承压，进而影响了其对公司的货款支付进度，形成了一定规模的 1 年以上长账龄应收账款。

面对行业周期性低谷，公司秉承与经销商伙伴长期共赢、共渡难关的合作理念，在风险可控的前提下，对部分信用记录良好但暂时遭遇经营困难的经销商给予了适度的临时性信用支持，以维护渠道稳定和长期合作关系。与此同时，公司并未放松对资金风险的管控，已针对性加大应收账款催收力度，通过专人跟踪、定期对账、优化回款激励等方式强化日常管理，力求在支持渠道发展与防范坏账风险之间取得平衡，保障公司资产质量和现金流安全。

（二）坏账准备计提额充分性

1、按单项计提坏账准备的应收账款

公司对于应收账款账龄超过一年，且已不合作，预计无法追回的应收账款全额计提了坏账准备，对于该部分应收账款坏账计提充分。

2、以迁徙率模型评估预期信用损失

第一步：计算平均迁徙率及历史损失率

近几年以应收账款账龄为依据计提坏账准备的应收账款期末余额按 5 年期限划分账龄如下：

单位：万元

账龄	2021 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2025 年 12 月 31 日
1 年以内（含 1 年）	2,082.84	2,020.58	2,648.03	1,832.03	1,450.50
1-2 年	-	182.75	106.39	307.95	281.74
2-3 年	-	8.77	63.92	45.17	168.60
3-4 年	-	-	-	10.67	30.52
4-5 年	-	-	-	-	2.17
5 年以上	-	-	-	-	-

迁徙率及历史损失率的计算过程

单位：%

账龄	2021 年至 2022 年	2022 年至 2023 年	2023 年至 2024 年	2024 年至 2025 年	平均
1 年以内（含 1 年）	8.77	5.27	11.63	15.38	10.26

1-2 年	-	34.98	42.46	54.75	44.06
2-3 年	-	-	16.69	67.56	28.08
3-4 年	-	-	-	20.31	20.31
4-5 年	-	-	-		100.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

第二步：以当前信息和前瞻性信息调整历史损失率

公司基于当前可观察以及考虑前瞻性因素对计算的历史信用损失率做出调整，以反映并未影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响。

项目	计算历史 损失率 (%)	前瞻性系数 (10%)	预期信用 损失率 (%)	原账龄分析法计 提比例 (%)	差异 (%)
1 年以内 (含 1 年)	0.26	10.00	0.28	5.00	4.72
1-2 年	2.51	10.00	2.77	10.00	7.23
2-3 年	5.71	10.00	6.28	30.00	23.72
3-4 年	20.31	10.00	22.35	50.00	27.65
4-5 年	100.00	10.00	100.00	80.00	-20.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	0.00

第三步：以预期损失率和账龄分析法下计算 2025 年末应收账款坏账准备如下：

单位：万元

项目	2025 年末应收账 款余额	按账龄比例计提坏 账金额	按预期损失率计提 坏账金额	差额
1 年以内 (含 1 年)	1,450.50	72.53	4.12	68.41
1-2 年	281.74	28.17	7.79	20.38
2-3 年	168.60	50.58	10.58	40.00
3-4 年	30.52	15.26	6.82	8.44
4-5 年	2.17	1.73	2.17	-0.44
5 年以上	-	-	-	-
合计	1,933.53	168.27	31.48	136.79

公司 4 年以内预期信用损失率均低于按账龄比例计算坏账比例，4 年以内以账龄计提比例计算的坏账金额高于以预期信用损失率计算的坏账金额，公司 4 年以内按账龄计提比例计算的坏账准备计提金额更为充分。

公司 4 年以上账龄应收账款的占比较低，同时公司按账龄比例计提坏账金

额比按预期损失率计提坏账金额高出 136.79 万元，应收账款坏账准备政策符合公司实际的客户结构及经营情况，公司坏账准备计提充分。

（三）是否存在因客户经营困难导致进一步减值的风险

公司部分长账龄应收账款客户集中于中小型经销商，其经营状况与下游养殖行业景气度高度相关。近年来，受非洲猪瘟疫情反复、饲料成本及生猪价格持续低位运行等多重因素影响，部分客户盈利能力下降，现金流承压，偿债能力出现阶段性弱化。因此，公司应收账款确实存在因客户经营困难导致进一步减值的风险。

针对上述风险，公司本着审慎稳健的原则，已制定并执行一系列风险管控措施，力求将减值风险降至最低：

1、强化日常催收管理：公司已成立专项催收小组，通过定期对账、电话催收、现场走访等方式加大回款跟踪力度。同时，公司将回款指标纳入销售人员绩效考核，强化前端责任。

2、实施动态信用评估：公司持续关注下游养殖行业变化及客户经营动态，定期更新客户信用档案，对出现经营恶化、拖欠货款等风险信号的客户，及时调减或取消其信用额度，从源头控制新增风险。

3、严格执行减值测试与计提：公司严格按照《企业会计准则》的规定，于每个资产负债表日对应收账款的预期信用损失进行评估。对于已出现客观减值迹象（如客户破产、注销、长期失联或涉及诉讼等）的款项，公司已单项计提坏账准备。对于按账龄组合计提的款项，公司结合历史损失率及前瞻性信息，合理确定计提比例，确保坏账准备计提充分。

4、积极运用法律手段：对于恶意拖欠且催收无效的客户，公司将及时启动法律催收程序，通过诉讼、仲裁等方式维护公司合法权益。

二、列表说明前五大应付账款对应的具体供应商名称、金额及占比；说明报告期内养户代养费的应付及实际支付情况，涉及到的供应商家数、金额及占比。

（一）前五大应付账款对应的具体供应商名称、金额及占比

单位：万元

供应商名称	采购内容	应付账款期末余额	占应付账款期末余额比例（%）
山西世杰农业开发股份有限公司	玉米、小麦	198.19	13.53
刘占堂	生猪代养费	196.04	13.38
太原英腾众科科技有限公司及其关联方	磷酸氢钙、膨化大豆、赖氨酸硫酸盐、谷氨酸渣等	84.06	5.74
李娜	生猪代养费	52.51	3.58
山西捷安信检测技术服务有限公司	技术服务	47.60	3.25
合计		578.40	39.48

（二）报告期内养户代养费的应付及实际支付情况

单位：万元

代养户名称	报告期内应付金额	报告期内实际支付金额	期末余额	占期末应付代养费的比例（%）	报告期后实际支付情况
王文平	96.31	96.31			
牛欢	33.27	20.16	13.11	4.08	期后已全部支付
王国红	173.62	173.62			
李娜	82.63	30.12	52.51	16.35	期后已全部支付
刘占堂	252.64	56.60	196.04	61.00	期后已全部支付
廖玉明	47.33	21.16	26.17	8.14	期后已全部支付
王天琦	110.26	110.26			
毕栋	19.79	5.48	14.31	4.45	期后已全部支付
詹晓腾	19.23		19.23	5.98	期后已全部支付
合计	835.08	513.71	321.37	100.00	

由上表，2025 年度公司合作的代养户共计 9 户；针对期末尚未出栏的代养户的代养费公司根据全年代养费均值及日龄预估期末应当计提的代养费金额，待期后出栏后根据公司代养费结算规则进行实际结算并支付代养费；应支付给已出栏代养户的代养费用公司已在报告期内或报告期后全部支付完毕。

4、关于存货

截至报告期末，你公司存货的账面价值为 3,565.85 万元，占净资产的比例为 13.53%，同比增加 86.23%，主要为原材料、自制半成品、消耗性生物资产。公

司解释存货增长的主要原因一是报告期末存栏生猪金额为 1,036.22 万元；二是公司报告期末自制半成品增加。

请你公司：

(1) 分业务板块列示报告期末存货构成及库龄结构，量化分析存货大幅增长的原因。

(2) 结合存货跌价准备计提的测算过程及依据，说明跌价准备计提是否充分。

(3) 结合生猪养殖业务的季节性特点及出栏周期，说明消耗性生物资产是否存在进一步减值风险。

请年审会计师说明对存货执行的审计程序、获取的审计证据和审计结论。

一、分业务板块列示报告期末存货构成及库龄结构，量化分析存货大幅增长的原因。

分业务板块报告期末存货构成及库龄结构情况表

单位：万元

分部	存货类别	存货期末余额	存货库龄			
			一年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
总部分部	原材料	1,352.03	938.76	206.06	112.79	94.42
	库存商品	239.57	227.85	4.01	5.93	1.78
	发出商品	11.86	11.86			
	自制半成品	1,189.27	1,090.88	81.02	17.37	
	在产品	27.04	13.09	0.78	7.80	5.37
	周转材料	24.55	24.55			
生猪饲养分部	原材料	44.26	44.26			
	库存商品	57.37	57.37			
	周转材料	2.13	2.13			
	消耗性生物资产	1,280.54	1,280.54			
合计		4,228.62	3,691.29	291.87	143.89	101.57

公司 2024 年期末存货账面余额为 2,323.44 万元，本期期末账面余额较上期期末账面余额增加 1,905.18 万元，上升 82.00%，账面价值上升 86.23%，主要原因系：（1）公司报告期内新增生猪养殖业务，报告期末存栏生猪及生猪用材料金额 1,384.30 万元，占存货期末账面余额的 32.74%，占账面余额变动额的 72.66%，是形成本期末存货较上期期末存货增加的主要原因；（2）公司报告期末自制半成品账面余额（主要为菌酶产品）较上期期末增加 455.16 万元，占账面余额变动额的 23.89%，考虑公司 2026 年度排班休假计划、酶产品的发酵周期及新菌种生产计划安排，在年末对菌酶产品生产的合理归划以防止后续生产冲突、产能挤兑。

（2）结合存货跌价准备计提的测算过程及依据，说明跌价准备计提是否充分。

1、库存商品及发出商品减值测试过程与依据

（1）过期及滞销库存商品

单位：万元

库存商品类别	库存商品余额	本期跌价准备余额	上期跌价准备余额	计提跌价准备
配合饲料	0.03	0.03	-	0.03
浓缩饲料	1.32	1.32	-	1.32
预混合饲料	0.02	0.02	-	0.02
单菌	0.36	0.36	-	0.36
单一饲料	5.30	5.30	4.24	1.06
混合型饲料添加剂	4.23	4.23	7.00	-2.77
酶制剂	0.99	0.99	0.97	0.02
兽药	3.40	3.40	-	3.40
总计	15.65	15.65	12.21	3.44

对于本年度已过期及滞销的库存商品，按照预计售价为零全额计提跌价准备。公司库龄在 1 年以上的库存商品中过期及滞销存货 15.65 万元已经全部计提减值准备。

（2）正常销售的库存商品和发出商品

对于本年度正常销售的存货，以本年度单个存货项目的平均售价*期末库存数量作为其可变现净值估计售价的确定基础，以当期销售费用率、单位运输成本、税费率等作为估计销售费用、运输成本及相关税费的基础估算相关税费来计算可变现净值。

经测试，按照单个存货项目计算的可变现净值存在小于对应的存货项目账面余额发生减值的情形，按照可变现净值与账面余额孰低计提跌价准备，测试过程及结果如下：

单位：万元

库存商品类别	估计售价	预计销售费用	预计运输成本	预计相关税费	可变现净值	账面余额	孰低	本期跌价准备余额	上期跌价准备余额	计提跌价
单菌	12.20	0.99	0.22	0.20	10.79	11.76	10.79	0.97	3.48	-2.51
单一饲料	15.56	1.25	1.05	0.26	13.00	15.75	13.00	2.75	3.68	-0.93
酶制剂	4.68	0.38	0.04	0.08	4.18	4.59	4.18	0.41	0.56	-0.15
浓缩饲料	3.17	0.26	0.13	0.05	2.73	2.95	2.73	0.22	2.17	-1.95
兽药	6.25	0.50	0.04	0.10	5.61	10.76	5.61	5.15	3.10	2.05
混合型饲料添加剂	3.47	0.28	0.07	0.06	3.06	3.66	3.06	0.60	0.44	0.16
配合饲料	10.54	0.85	0.49	0.17	9.03	10.96	9.03	1.93	0.14	1.79
预混合饲料	5.81	0.47	0.28	0.10	4.96	5.13	4.96	0.17	11.75	-11.58
总计	61.68	4.98	2.32	1.02	53.36	65.56	53.36	12.20	25.32	-13.12

按照单个存货项目计算的可变现净值不低于对应的存货项目账面余额未发生减值的存货和发出商品，测试过程及结果如下：

单位：万元

库存商品类别	估计售价	预计销售费用	预计运输成本	预计相关税费	可变现净值	账面余额	孰低	计提跌价
单菌	30.47	2.46	0.37	0.51	27.13	19.81	19.81	-
单一饲料	17.16	1.38	0.29	0.28	15.21	9.73	9.73	-
酶制剂	58.69	4.72	0.52	0.97	52.48	26.52	26.52	-
兽药	16.04	1.29	0.03	0.27	14.45	12.28	12.28	-
混合型饲料添加剂	147.43	11.89	1.24	2.44	131.86	63.83	63.83	-
预混合饲料	19.36	1.57	0.80	0.32	16.67	15.16	15.16	-

配合饲料	2.50	0.20	0.06	0.04	2.20	1.98	1.98	
浓缩饲料	3.52	0.28	0.09	0.06	3.09	2.77	2.77	
总计	295.17	23.79	3.40	4.89	263.09	152.08	152.08	-

(3) 在消耗性生物资产中进行减值测试的库存商品

公司子公司山西大禹畜牧有限公司作为公司生猪养殖板块载体，其生猪养殖业务过程中使用的饲料、部分兽药产品由公司供应，期末留存有部分生猪用饲料和兽药产品，该部分库存商品的减值在消耗性生物资产的减值测试中已经体现，故不单独进行减值测试，该部分库存商品余额为 75.51 万元。

2、原材料减值测试过程与依据

(1) 原料过期、包装批准文号过期或报废的原材料

单位：万元

存货类别	原材料余额	本期跌价准备余额	上期跌价准备余额	计提跌价准备
原材料	110.01	110.01	133.63	-23.62

对于文号已过期、长期不用、对应产品停产、改版的包装材料全额计提存货跌价准备；对于除包装材料外的原材料，对应产成品全年未生产、已过期原材料全额计提存货跌价准备。

(2) 正常使用的原材料

对于正常使用、未过期的原材料以本年度原材料生产产成品大类为基础，以对应的主要产成品类别的平均售价*期末库存数量作为其可变现净值估计售价的确定基础，以当期销售费用率、单位运输成本、税费率等作为估计销售费用、运输成本及相关税费的基础估算相关税费来计算可变现净值。

经测试，按照单个存货项目计算的可变现净值存在小于对应的存货项目账面余额发生减值的情形，按照可变现净值与账面余额孰低计提跌价准备，测试过程及结果如下：

单位：万元

原材料后续 产品类型	估计 售价	尚需投入 的生产 成本	预计 销售费 用	预计 运输成本	预计 相关税费	可变现 净值	账面 余额	孰低	本期跌价 准备余额	上期跌价 准备余额	计提跌价 准备
微生态制 剂	1,537.21	687.16	123.93	21.49	25.50	679.13	318.19	318.19	-	-	-
饲料	466.90	125.37	37.64	23.00	7.74	273.15	338.82	273.15	65.67	11.37	54.30
酶制剂	218.32	75.71	17.60	2.18	3.62	119.21	74.89	74.89	-	-	-
兽药制剂 及单独	73.89	76.17	5.96	0.47	1.23	6.28	17.72	6.28	11.44	25.78	-14.34
饲料单独	7,785.39	7,825.96	627.64	430.23	129.13	85.14	169.77	85.14	84.63		84.63
微生态制 剂单独	626.22	588.09	50.48	12.74	10.39	-	16.29	-	16.29		16.29
总计	10,707.93	9,378.46	863.25	490.11	177.61	1,162.91	935.68	757.65	178.03	37.15	140.88

兽药制剂及单独、饲料单独及微生态制剂单独的可变现净值与估计售价扣除后续支出金额不一致，原因为对于毛利为负数的产品按净值为零导致，同时考虑到以上原材料最可能生产的产成品毛利为负数，按预计最可能生产的产成品计算出的可变现净值为负数，远低于对应原材料成本，但考虑原材料生产的产品未完全确定，因此未被认定为亏损合同，按原材料成本全额计提跌价。

未发生减值的原材料，测试过程及结果如下：

单位：万元

类别	估计 售价	尚需投入 的生产 成本	预计 销售费用	预计 运输成本	预计 相关税费	可变现 净值	账面 余额	孰低	计提 跌价
原材料	487.59	73.75	20.71	1.07	4.26	387.80	306.34	306.34	-

（3）在消耗性生物资产中进行减值测试的原材料

公司子公司山西大禹畜牧有限公司期末留存有生猪用兽药产品，该部分原材料的减值在消耗性生物资产的减值测试中已经体现，故不单独进行减值测试，该部分原材料余额为 44.26 万元。

3、自制半成品减值测试过程与依据

以自制半成品生产的主要产成品的平均售价*期末库存数量作为其可变现净值估计售价的确定基础，以当期销售费用率、单位运输成本、税费率等作为估计销售费用、运输成本及相关税费的基础估算相关税费来计算可变现净值。

经测试，按照单个存货项目计算的可变现净值存在小于对应的存货项目账面余额发生减值的情形，按照可变现净值与账面余额孰低计提跌价准备，测试过程及结果如下：

单位：万元

类别	估计售价	尚需投入的生产成本	预计销售费用	预计运输成本	预计相关税费	可变现净值	账面余额	孰低	本期跌价准备余额	上期跌价准备余额	计提跌价准备
自制半成品	764.25	50.96	61.61	12.95	12.68	626.05	727.43	626.05	101.38	200.37	-98.99

按照单个存货项目计算的可变现净值不低于对应的存货项目账面余额未发生减值的存货，测试过程及结果如下：

单位：万元

类别	估计售价	尚需投入的生产成本	预计销售费用	预计运输成本	预计相关税费	可变现净值	账面余额	孰低	计提跌价
自制半成品	1,536.56	577.97	123.87	19.85	25.49	789.38	461.84	461.84	-

4、在产品减值测试过程与依据

(1) 过期的在产品

单位：万元

存货类别	余额	本期跌价准备余额	上期跌价准备余额	计提跌价准备
在产品	1.18	1.18	-	1.18

对于过期的在产品全额计提存货跌价准备。

5、消耗性生物资产减值测试过程与依据

对于期末存栏的消耗性生物资产，公司预计销售单价按出栏批次选取对应出栏月份附近的生猪期货合约均价作为参考值；尚需发生的生产成本包括生猪至出栏期间尚需投入的饲料、兽药、人工、代养费、其他费用等。

经测试，计算的可变现净值存在小于对应的存货项目账面余额发生减值的情形，按照可变现净值与账面余额孰低计提跌价准备，测试过程及结果如下：

单位：万元

存货类别	估计售价	尚需投入的生产成本	预计相关税费	可变现净值	账面余额	孰低	计提跌价
生猪	1,302.70	266.09	0.39	1,036.22	1,280.54	1,036.22	244.32

综上，公司期末存货跌价准备计提充分。

（3）结合生猪养殖业务的季节性特点及出栏周期，说明消耗性生物资产是否存在进一步减值风险。

1、生猪养殖业务的季节性特点

生猪养殖业务的季节性特点，主要源于消费需求季节性波动和生猪生理特征决定的供给季节性变化，两者相互作用，形成了年内猪价和经营节奏的规律性波动。以下是具体特征：

猪肉消费的季节性主要体现在节假日和气候因素上：（1）下半年为消费旺季，春节前为全年高峰：每年 11 月至次年 1 月是全年猪肉消费最旺盛的时期，主要受腊肉制作、元旦及春节备货等传统习俗提振。其中，春节前 1-2 周屠宰量达到全年高峰，节后 1 个月屠宰量较节前高点普遍下滑；（2）春节后（3-4 月）为消费淡季，家庭储备消化完毕，餐饮消费回落，终端需求明显疲软，这一时期通常是一年中猪肉需求的最低点；（3）夏季（7-8 月）为次淡季，大中专院校放假，团体消费减少，且高温天气下居民饮食偏清淡，猪肉消费相对较弱，进入 8 月后消费才开始季节性走强。

生猪供给的季节性波动主要受养殖生理特征和养殖户行为决策影响：（1）冬季仔猪存活率低，影响 7-8 月出栏量：冬季寒冷，仔猪存活率相对较低，这一供

给缺口通常会传导至次年 7-8 月，导致该时段生猪出栏量阶段性偏少；（2）夏季生猪增肥慢供应减少，夏季高温环境下，生猪食欲下降、生长速度放缓，使得 7-8 月大猪供给相对偏紧；（3）春节前集中出栏，节后供给减少，养殖户往往选择在春节前加快出栏节奏以获取更高利润，形成集中出栏，节后则因存栏减少和补栏周期，出栏量明显下降。

2、生猪养殖业务出栏周期

主要取决于生猪从出生到达到标准出栏体重（通常 110-120 公斤左右）所需的育肥时间。以行业普遍采用的外购/自繁仔猪育肥模式为例，从仔猪入栏（约 7 公斤，仔猪出生到断奶所需天数为 21-28 天），到育肥至标准出栏体重（约 110-120 公斤），饲养周期一般为 5-6 个月（约 160-180 天）。

3、消耗性生物资产是否存在进一步减值风险

根据《企业会计准则第 5 号——生物资产》的规定，当消耗性生物资产的可变现净值低于账面成本时，应当计提跌价准备。减值迹象的判断标准包括：因市场需求变化导致市场价格持续下跌，且可预见的未来无回升希望。在行业实践中，生猪出栏售价持续低于养殖完全成本，即构成消耗性生物资产减值的直接证据。

2026 年以来，生猪价格持续走低。2026 年 1 至 4 月，全国生猪均价分别为 12.70 元/公斤、11.79 元/公斤、9.91 元/公斤、9.27 元/公斤，逐月下降，4 月中旬一度跌破 9 元/公斤，创近十年新低。截至 2026 年 6 月底，全国生猪价格约 9.56 元/公斤，同比下降 34.5%。

行业养殖成本中枢虽从 15 元/公斤降至约 12 元/公斤（头部企业），但猪价持续运行在成本线以下，全行业已在深度亏损中运行近 10 个月。

若猪肉价格持续在成本线以下且短期内无反弹，消耗性生物资产确实存在进一步减值的风险。

公司将密切跟踪猪价走势与出栏节奏，持续依据会计准则要求对消耗性生物资产进行减值测试，确保财务信息真实、公允地反映资产状况。同时公司将多措并举降低生产成本，提升抗风险能力，积极运用期货套期保值工具，锁定销售利润。

5、关于在建工程

截至报告期末，你公司在建工程的账面余额为 2,208.27 万元，均为本期新增，主要为蒲县智慧养殖一体化基地陈家庄 4500 头种猪场建设等项目。

请你公司：

说明本期新增在建工程的具体构成及对应项目、预计达到预定可使用状态的时间，是否已满足分期转固条件，公司是否存在延迟转固的情形。

请年审会计师说明对固定资产、在建工程执行的审计程序、获取的审计证据和审计结论。

回复：

一、说明本期新增在建工程的具体构成及对应项目、预计达到预定可使用状态的时间，是否已满足分期转固条件，公司是否存在延迟转固的情形。

本期新增在建工程情况表

单位：万元

项目	年末余额	预计达到预定可使用状态的时间	备注
蒲县智慧养殖一体化基地陈家庄 4500 头种猪场建设项目	1,394.05	2026 年 7 月	
蒲县智慧养殖一体化基地贺家庄 6500 头储备场建设项目	414.55	2026 年 7 月	
蒲县大禹新建办公用房及洗消用房项目	240.94	2026 年 7 月	
工程物资	114.69		
人用益生菌生产线	44.04	2026 年 1 月	已于期后转固
合计	2,208.27		

自建种猪场是公司完善生猪养殖产业链条、实现源头供给自主化的战略性基础设施。其核心作用在于通过构建自繁自养的封闭式生产体系，将仔猪获取方式由外部依赖转为内部供给，从而在根本上重塑成本结构。此举可有效规避外购环节带来的价格波动风险与生物安全隐患，实现生产全流程的标准化与精细化管控。同时，依托统一的育种规划、营养方案及疫病防控体系，可确保仔猪品质的高度

一致性与健康稳定性，为公司育肥环节提供优质种源保障，最终实现综合造肉成本的系统性优化与整体经营效益的稳步提升。

根据《企业会计准则第4号——固定资产》及应用指南的相关规定，购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用状态，具体可从以下方面进行判断：资产的实体建造（包括安装）工作已经全部完成或者实质上已经完成；所购建或者生产的资产与设计要求、合同规定或者生产要求基本相符，即使有极个别与设计、合同或者生产要求不相符的地方，也不影响其正常使用；继续发生在所购建或者生产的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。

1、资产的实体建造工作尚未实质上完成。截至2025年12月31日，上述三个工程项目虽然主体框架建设完成、外立面粉刷及地暖铺设完毕，但养殖设备安装、水电施工、室内装修、网络接入及监控安装、洗消点建设、黑膜池铺设等核心生产及配套工程均尚未开展。种猪场和储备场作为高度专业化的养殖设施，其生产功能依赖于养殖设备、环控系统、水电网络、生物安全防护设施（洗消点、黑膜池等）的完整配套。不具备上述设施，种猪场和储备场无法实现种猪养殖、繁育、育肥等预定生产目的，其建造工作实质上远未完成，资产尚不具备独立生产能力。

2、资产尚未达到设计要求与生产要求。种猪场和储备场的设计功能为种猪及育肥猪饲养与繁育，而栋舍内养殖设备尚未安装，意味着种猪无法入栏饲养；水电施工尚未完成，无法保障养殖所需的基本能源供应；洗消点及黑膜池尚未建设，不符合现代养殖业的生物安全防控与环保标准，无法通过相关验收。资产当前状态与设计功能之间存在显著差距，不具备交付使用的基本条件。

3、后续仍需发生大额建造支出。路面硬化、外墙保温及防水、设备安装、室内装修、网络监控、洗消点、黑膜池等一系列工程尚未开展，预计后续仍需投入大量资金及施工时间。不符合“继续发生的支出金额很少或者几乎不再发生”的转固条件。

4、不属于可分期转固的情形。《企业会计准则》规定，如果所购建或者生产的资产分别建造、分别完工，且各部分能够独立使用或对外销售，则可在各部分完工时分别确认固定资产。但以上三个工程项目中，各组成部分（主体建筑、

养殖设备、环保设施、配套用房等）在功能上相互依存、缺一不可，任何单一组成部分的完工均无法独立实现养殖的生产功能，必须整体建设完成、联动调试合格后方可投入使用。因此，不满足分期转固的条件，应当在整个项目达到预定可使用状态时一次性结转固定资产。

综上所述，上述三个在建工程项目截至 2025 年 12 月 31 日，主体框架虽已建成，但核心生产设施设备及关键配套工程均未开展，项目整体建设进度分别为 30.98%、34.55%和 43.81%，尚处于建设前期或中期阶段，距离达到预定可使用状态仍有较大差距。公司依据实际施工进度和会计准则的相关规定，将上述项目持续列报为在建工程，不存在已达到预定可使用状态而未及时结转固定资产的情形，亦不存在通过延迟转固调节利润或资产结构的主观意图。

公司将持续跟进上述工程项目的建设进展，在各项工程整体完工、达到预定可使用状态后，严格按照会计准则的规定及时、足额地转入固定资产，并自次月起计提折旧，确保财务信息真实、准确、完整地反映公司的资产状况与经营成果。

6、关于偿债能力

截至报告期末，你公司的短期借款为 8,348.22 万元，同比增加 39.00%；长期借款为 1,507.50 万元，同比增加 100%；资产负债率为 39.54%，同比增加 14.11 个百分点。公司解释借款增加的主要原因系开展生猪养殖业务，备货原材料增加导致生产经营所需流动资金增加所致。

请你公司：

（1）说明短期借款、应付账款、长期借款的到期情况，拟用于偿还上述负债的资金来源。

（2）结合公司日常运营资金需求、融资能力、偿债安排及偿债能力、资产抵押及质押、同行业可比公司偿债能力等情况，说明公司防范流动性风险的具体措施及有效性。

请年审会计师说明对短期借款、长期借款执行的审计程序、获取的审计证据和审计结论。

回复：

一、说明短期借款、应付账款、长期借款的到期情况，拟用于偿还上述负债的资金来源。

2025 年期末留存的短期借款、应付账款、长期借款在期后到期情况如下：

短期借款、应付账款、长期借款的到期情况表

单位：万元

项目	期末余额	3 个月以内	3-12 个月	1-3 年
短期借款	8,348.22	1,308.22	7,040.00	
长期借款	1,804.41	149.41	147.50	1,507.50
应付账款	1,465.25	1,465.25		
合计	11,617.88	2,922.88	7,187.50	1,507.50

截至本回复出具日，公司到期的长短期借款均已按期偿还，尚未到期的长短期借款将按照合同约定按期偿还借款，不存在违约情形，公司信贷记录良好，历史上未发生借款或利息逾期未归还的情形，与多家大型金融机构建立了长期、稳定的合作关系，公司不存在到期无法偿还债务的风险。

公司严格遵守与供应商签订的合同条款，严格按照合同约定的账期及结算方式进行付款。目前，公司不存在大额应付账款长期逾期未支付的情形，未发生过因违约导致供应商起诉或中断合作的事件。公司应付账款账龄结构合理，绝大部分款项集中在信用账期内，且公司历史商业信誉良好，与上游主要供应商保持着长期、稳定的合作关系。

公司后续偿还负债的资金来源主要为公司收回的应收账款、账面货币资金及金融机构提供的借款。公司将持续加强应收账款催收管理，确保销售款项及时回收，为偿债提供稳定的内生现金流；公司实行严格的资金预算管理，已提前对到期债务制定还款计划，预留足额偿付资金；公司与多家大型金融机构建立了长期、稳定的战略合作关系，公司未使用的银行授信额度充足，可随时提款用于补充流动性。

二、结合公司日常运营资金需求、融资能力、偿债安排及偿债能力、资产抵

押及质押、同行业可比公司偿债能力等情况，说明公司防范流动性风险的具体措施及有效性。

（一）公司日常运营资金需求、融资能力、偿债安排及偿债能力、资产抵押及质押、同行业可比公司偿债能力等情况

1、日常运营资金需求

公司在资金管理上秉持稳健原则，合理安排采购节奏和付款周期。随着生猪养殖业务逐步推进，运营资金需求有所增加，包括在建工程项目资金、生猪放养日常运营资金需求、公司饲料及饲料添加剂板块资金需求。

2、公司融资能力

公司与多家金融机构保持着良好的合作关系，信贷记录优良。公司银行授信额度较为充裕，能够有效覆盖公司日常经营及业务拓展的资金需求。公司可通过流动资金贷款、项目贷款、银行承兑汇票等多种方式获取融资，亦可采用资产抵押、股权质押等方式灵活调配资金。同时，控股股东及实际控制人可根据需要为公司提供无偿担保，体现了对公司发展的信心和支持。

3、偿债安排及偿债能力

公司高度重视债务管理工作，对各类借款均制定了详细的还款计划，严格按照合同约定安排偿债资金。截至目前，公司不存在借款逾期或利息逾期未归还的情形，信贷记录保持良好。

2025 年度，公司成功引入长期借款，有效匹配了生猪养殖等业务的长期资产投入需求，降低了短债长用的风险，体现了公司在债务期限结构安排上的持续优化。

4、资产抵押及质押

公司固定资产、无形资产等亦具备较好的抵押融资价值，为各类融资安排提供了良好的资产保障。2025 年末公司抵押的资产账面价值为 8,655.37 万元，占总资产的比例 19.86%，占固定资产及无形资产账面价值的 28.97%。

5、同行业可比公司偿债能力

2025 年度同行业可比公司偿债能力

可比公司	资产负债率（%）
蔚蓝生物	37.14
宝来利来	44.99
溢多利	11.34
播恩集团	32.93
驱动力	3.38
大禹生物	39.54
均值	28.22

由上表，公司 2025 年末资产负债率为 39.54%，在同行业可比公司中位列第二高，仅次于宝来利来的 44.99%，高于行业均值约 11.32 个百分点。从趋势看，公司资产负债率较上年同期的 25.43%上升了 14.11 个百分点，变动幅度较大，这与公司报告期内新增生猪养殖业务、增加借款以满足生产经营资金需求有关。

（二）防范流动性风险的具体措施及有效性评估

1、拓宽融资渠道，建立授信安全垫。公司与多家大型金融机构保持长期稳定的合作关系。公司实际融资规模占授信额度的比例尚处于合理水平，融资空间仍然充足。在日常经营中，公司注重与金融机构保持密切沟通，确保资金需求能够及时得到满足。此外，公司在申请授信时已获得控股股东及实际控制人的担保支持，有效增强了融资的可获得性和灵活性，体现了大股东对公司发展的持续赋能。

2、强化资金预算管理，提前安排偿债资金。公司实行严格的资金预算管理，对各项到期债务提前制定还款计划，合理安排资金来源，确保偿债资金按时到位。报告期内，公司所有到期长短期借款均按期足额偿还，未发生任何逾期或违约情形，历史信用记录优良。

3、优化债务结构，降低集中偿付压力。公司积极引入长期借款，匹配长期资产投入周期，有效缓解了短期偿债压力。通过长短期借款的合理搭配，公司在保证业务发展资金需求的同时，平滑了未来债务到期的集中度，偿债安排更加从容有序。

4、积极拓展业务，增强内生造血能力。公司始终重视通过主业经营改善提升偿债能力。2025 年度，公司营业收入同比增长 36.71%，业务规模持续扩大。随着生猪养殖等新业务逐步进入运营成熟期，有望为公司贡献新的收入和利润增长点，从根本上增强公司的偿债能力。

5、建立流动性风险预警机制。公司持续关注资产负债率、流动比率、经营性现金流等关键财务指标的变化趋势，建立了定期风险排查机制。一旦相关指标触及预警线，公司将及时调整经营策略和融资安排，确保流动性风险始终处于可控范围。

山西大禹生物工程股份有限公司

董事会

2026 年 7 月 28 日