

证券代码：002124

证券简称：天邦股份

公告编号：2018-029

天邦食品股份有限公司

2017 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
----	----	-------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

☐ 适用 ☒ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

☒ 适用 ☐ 不适用

是否以公积金转增股本

☒ 是 ☐ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以总股本 773,085,399 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 5 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐ 适用 ☒ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	天邦股份	股票代码	002124
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张宇	夏艳	
办公地址	上海市徐汇区桂箐路 65 号新研大厦 B 座 11 层	上海市徐汇区桂箐路 65 号新研大厦 B 座 11 层	
电话	021-54484578	021-54484578	
电子信箱	danielzhangyu@tianbang.com	xiay@tianbang.com	

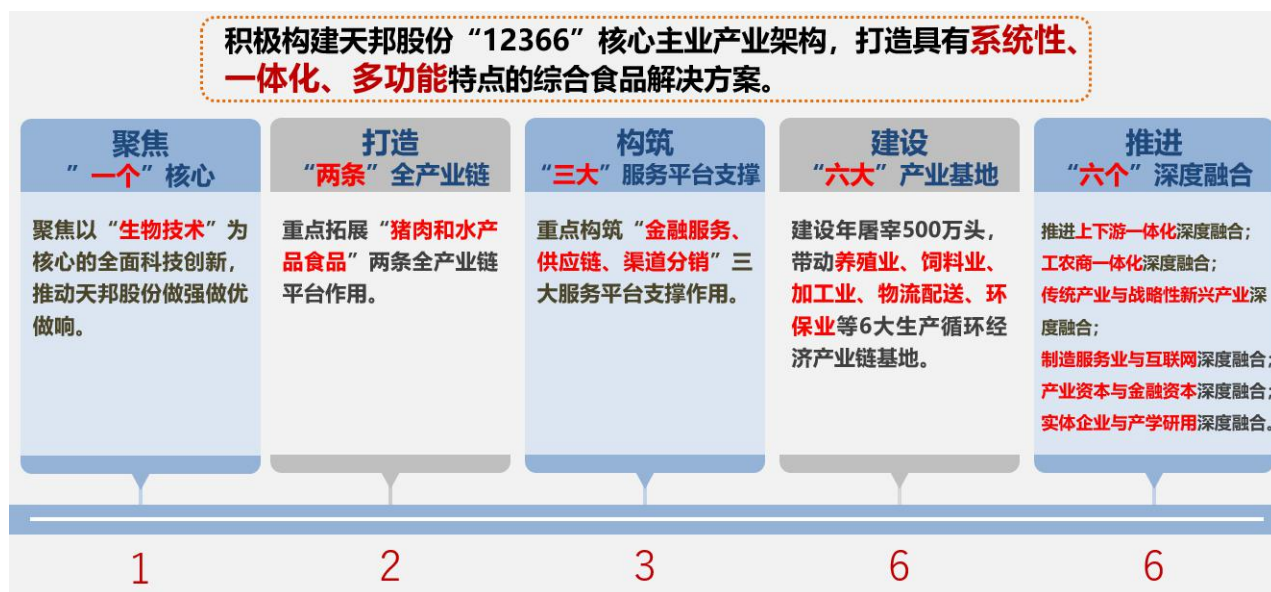
2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主营业务和主要产品

天邦食品股份有限公司于1996年9月25日设立，2007年4月3日公司股票在深交所上市。

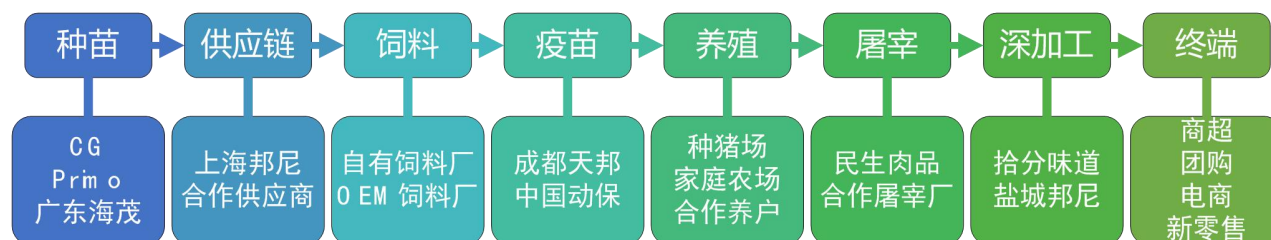
2015年公司提出了“以食为天、应和立邦”的企业宗旨：食，就是公司的主业，公司要做一流的健康、和谐、高效的动物源食品供应商；天，就是公司的情怀与宗旨，公司要担起健康动物源食品产业链建设的重任；和，即和谐发展，客户、合作伙伴、员工、政府和投资者都要各得其利，君子和而不同，和风惠畅，各个利益环节都会激情满满，坚定不移地实现目标；邦，就是要在全球范围内整合公司需要的资源，建立公司的健康食品产业体系。

公司主营业务为食品产业的开发（生猪育种及养殖和食品加工）、动物疫苗的研制与销售、饲料的研制与销售和工程环保服务。公司主要产品为食品及食品相关类别中的商品肉猪、肉制生鲜产品、肉制及水产深加工产品、商品种猪、猪和禽类疫苗、饲料产品等。围绕着“食”，公司提出了聚焦一个核心，打造两条全产业链，构筑三大服务平台支撑，建设六大产业基地，推进六个深度融合的“12366”核心战略，打造具有系统性、一体化、多功能特点的综合食品解决方案。“12366”核心战略的具体内容如下：



（图为公司“12366”发展战略）

报告期内，公司更加明确地围绕生鲜肉及肉制品和水产品两类食品进行整套完整产业链的搭建和完善。充分发挥内部协同优势，有效利用整合重组资源，通过产业集群、人才集聚、管理集约、系统集成，逐步向“资源型、制造型、技术型、营销型、服务型”五位一体的产业新形态升级。



（图为公司两条全产业链协同发展布局）

（二）主营业务经营模式

1、食品产业经营模式

（1）生猪养殖业务经营模式

公司采用美国普遍使用的“两点式”经营模式，即断奶仔猪生产与断奶仔猪育肥两阶段进行物理隔离，分别生产。一方面建设公猪站、自建或租赁母猪场生产断奶仔猪；另一方面采取“公司+家庭农场”合作方式进行断奶仔猪育肥生产商品肉猪，与农户合作、与政府合作、与村集体合作、与投资者合作，分别建设脱贫农场、致富农场、众筹农场和集体农场，不断扩大养殖规模，降低养殖成本。

1) 育种

公司坚持与公司投资的全球领先的猪育种公司Choice Genetics (CG) 进行联合育种，利用大数据定期进行遗传评估，采用基因组选择、CT扫描和自动喂料器测定等技术，提高选种准确性，并且坚持全群测定，提高选择强度，加快遗传进展，为公司扩繁场、母猪场和公猪站提供优质种猪。



（图为汉世伟集团育种基地之一：池州核心种猪场）

2) 断奶仔猪生产

截止报告期末，公司拥有5个公猪站进行精液生产，1个核心母猪场生产祖代种猪，33个母猪场生产断奶仔猪。公猪站使用的公猪经过严格测定选优，并采用深部输精技术推广优质基因。母猪场建设智能化水平不断提高，管理水平不断提升。

3) 商品肉猪的生产

公司商品肉猪的生产采用“公司+家庭农场”的模式。

公司与家庭农场签订委托养殖合同，向家庭农场提供断奶仔猪、饲料、疫苗等生产物资及相应的养殖疾病防控等技术指导，并负责商品肉猪的回收销售；家庭农场负责提供养殖场及饲养人员，其养殖的商品肉猪所有权始终属于公司。公司商品肉猪的主要销售渠道为公司自有屠宰场、批发商及其他屠宰场。



（图为江苏朝振家庭农场）

（2）食品加工业务经营模式

公司坚持以种源、饲料为基石，以智能化高效养殖为依托，强化屠宰加工，深耕商品流通，创建优质、健康、美味、营养的肉食品品牌，并在这一商业模式统领下，创建适合“拾分味道”特点和特色的经营模式，同时，水产品以市场需求为导向进行采购、生产，以满足客户需求为目标组织营销工作开展。

1) 生猪采购与屠宰

采购环节，拾分味道采购、屠宰的毛猪全部由公司的汉世伟集团供应，从采购源头确保食品安全。屠宰环节，生猪进厂前由驻厂官方兽医检验，确认健康后签发《准宰证》；屠宰过程中坚持头部、体表、内脏、旋毛虫等方面进行检验检疫并进行复检，针对合格产品出章出证。运输环节，全程冷链运输，并对运输车辆实行全程GPS实时定位。同时，屠宰厂还具有“入沪证”可以直接供应上海市场。并通过收购在上海地区建立起了配送和分割中心。

2) 水产品采购与加工

公司坚持按照安全、高质量的标准进行原料采购，优先采购公司水产饲料客户的养殖产品，并根据原料上市季节进行战略采购，合理囤货，降低原料采购成本；同时加强原料采购环节品质管理，采购产品100%进行质检。生产环节加强过程管控，确保产品安全、健康、美味。

3) 产品销售

公司坚持以零售模式终端为品牌宣传及体验窗口，以企业团体销售为品牌拓展的通路，以电子商务平台销售为品牌提升新方式，成为新兴销售渠道品牌的扩张点和获利增长点；以拾分味道品牌和产品为依托，逐步形成拾分味道在各个区域的分销和代理运营模式。截至报告期末，公司一共拥有64家门店，主要分布在上海及其周边地区的各大商超、卖场、标超内或单独的专卖店。

2、动物疫苗业务经营模式

公司全资子公司成都天邦是一家专门从事动物疫苗研发、生产、销售的高科技企业。目前产品主要有猪瘟活疫苗、高致病性猪繁殖与呼吸综合征耐热保护剂活疫苗（JXA1-R株）、猪繁殖与呼吸综合征活疫苗（CH-1R株）、猪伪狂犬病活疫苗（Bartha K61株）、猪圆环病毒2型灭活疫苗（DBN-SX07株）、猪传染性胃肠炎、猪流行性腹泻二联灭活疫苗、鸡新城疫活疫苗、鸡法氏囊病活疫苗、鸡痘活疫苗、鸡新城疫、禽流感二联灭活疫苗、鸡新城疫、传染性支气管炎、禽流感三联灭活疫苗、鸭浆膜炎灭活疫苗、鸭肝炎活疫苗等针对猪和禽的主要疾病疫苗。

生产模式：动物疫苗板块严格按照国家GMP认证标准开展生产活动，按照以销定产、保持适度合理库存的原则组织生产。坚持“精制动物疫苗，呵护人类健康”的理念，始终把产品质量放在生产管理过程中的首位。报告期内，动物疫苗板块基于动物试验得到的最佳免疫效果的研发数据、汉世伟集团的临床监控数据、市场的信息反馈及对标国内外的优秀产品，动态修订了产品内控标准，在产品效价、杂质含量、批间稳定性等关键产品质量指标方面提出了更高的要求。同时，在灭活疫苗抗原处理上采用纯化技术，有效地降低疫苗中的异源蛋白，大幅度地减少了产品免疫过程中产生的应激反应，提升了免疫效果。

销售模式主要为渠道销售（经销商）和直销模式两种相结合。公司坚持以客户需求为导向，开展技术营销，成立了专门的营销中心，并下设市场部、技术服务部、销售部和仓储物流部。动物疫苗销售部根据业务属性，分设政府采购部、猪用疫苗销售部、禽用疫苗销售部和集团客户销售部。

同时，公司积极强化销售队伍建设。报告期内，公司从国际同行品牌公司引进数名具有丰富营销知识、市场经验和市场资源积累的人才。为加强技术服务能力，公司又引进了一批素质过硬、技术过硬的专业技术服务人才，分别来自于国内外知名养殖企业的核心岗位，他们不仅能对养殖企业提供基础技术服务，还能通过现场审计，为养殖企业量身定制各类提升养殖效率的管理方案。为满足集团客户的健康管理需求，公司又成立了史记动物健康管理中心，帮助养殖企业进行动物疫病诊断检测，进行抗体检测、监测，抗原分离鉴定等。此外公司还开展了多种类型的技术服务活动，如“汉世伟美式养猪培训班”、“疫苗检测培训班”、“八戒讲堂直播间”等。

随着畜牧业的快速整合洗牌，集团客户不断崛起，疫苗直销将成为一种趋势。从配送的便利性考虑，在直销过程中，公司将建立物流中转库或者物流服务商。重点物流服务商具备保存和运输疫苗以及良好的售后服务能力。



（图为成都天邦悬浮培养车间）

3、饲料产品业务经营模式

（1）水产饲料

公司聚焦“全熟化+醇香型”高端水产饲料领域市场化业务，布局虾蟹、冷水鱼、龟鳖、名优鱼类重点产品线产业链。实现饲料公司专业职能线+分子公司生产基地+外销单元（服务营销大区），划分内外协同分工，坚定打造以提升产品力为核心的“创新技术力+专业服务力的+产品品质力”三力协同；持续提升对养殖端的专业技术分析能力、养殖模式推介能力和养殖过程量化管理的“三专”服务营销能力，坚持不懈的深入执行，市场化竞争能力不断强化，系统形成了“天邦333+”模式三个纬度的专业化服务能力，强化深耕水产业最重要的养殖环节。公司目前的水产饲料全部销售给公司外部客户。

（2）猪饲料

公司开展猪预混料、浓乳料外销服务，并担负了对内部汉世伟集团猪饲料的高效供应和降本支撑。公司饲料板块除自身供应汉世伟集团饲料外，还采用OEM代工模式，引入市场竞争机制，不断降低养殖成本，发挥饲料工厂产能利用效率。

4、工程环保业务经营模式

（1）工程建设

主要以委托建设的方式为汉世伟集团猪场工程及其他业务板块的工程提供建设服务，服务内容包括规划设计，工程预决算、工程招投标、施工管理等，2017年逐步转为对汉世伟集团猪场建设实行EPC总承包，进行全过程建设和管理，实现“交钥匙工程”。

（2）工程管理

主要以受委托的方式为各业务板块的新建、改扩建、技改等工程提供工程项目管理服务。

（3）养殖设备的供应

以委托代理的方式，依据汉世伟集团的养殖生产流程，为新建养殖场提供养殖场总平方案设计、自动化、智能化的养殖工艺设计以及养殖栏位系统、自动饲喂系统和养殖场环境控制系统的整体工艺设计以及养殖场的整体物联网系统设计，采供养殖设备；对汉世伟集团已经运营的养殖场，以委托服务的方式开展设备巡检、维修保养服务，提供养殖场全部设备的使用调试、培训等售后服务。

（4）循环生态农业建设，有机肥的生产和销售

为汉世伟集团的循环农业项目提供规划、设计等技术服务。有机肥的生产和销售，使养殖粪水得到资源化利用，是建设环境友好型养殖场的重要组成部分。

（5）环保工程建设和运营

参与汉世伟集团猪场环保工程建设，并负责项目建成后的托管运营，对养殖粪水的专业化处理，实现可持续生态养殖。同时积极对外拓展业务，2017年已与多家知名农牧企业合作，承接环保工程建设和托管运营业务。

（6）智能化信息化建设

为公司各板块的智能化信息化建设服务，打造天邦股份大数据中心。



（图为天邦开物建设中的猪场）

5、公司供应链集中采购模式

公司设立供应链中心，对食品、饲料板块的原辅材料等采购业务进行统一审批管理，实行集中采购为

主、区域采购为辅的采购方式。

供应链中心设置能量部、蛋白部、添加剂部、兽药器械进口部、OEM部等部门，实施专业化采购。

在采购业务中，始终贯彻“五适”方针，即以最适当的价位、最适当的时间、从最适合的地点、购进适当品质及适当数量的物料，主要采购模式如下：

（1）制定《供应商管理办法》，优化供应商质量。

公司根据国家、行业相关质量安全管理规范要求，制定《供应商管理办法》，对供应商进行筛选、评估，实现供应商工厂化、产区化、大客户化，以确保原辅材料供货质量和性价比。积极推进优秀供应商的战略合作、北方玉米供应基地建设。每年定期进行供应商资质评审，实行退出制度。

（2）推进电子采购平台采购。实现采购流程电子化，提高采购透明度和可追溯性，提高采购效率。

（3）实施招标采购。对于可以招标采购的原辅材料，实施集中招标采购。

（4）依托公司下属子公司上海邦尼国际贸易有限公司，开展原料和设备进口贸易，全球范围内采购优质原料。

（5）供应链、技术研发部门定期沟通研讨，实施原料价值采购，动态使用性价比高的新原料、替代原料。

（6）根据原料行情分析，经过相应的决策审批程序，实施战略性储备采购、期货基差采购等。

（7）保障生猪养殖板块猪用饲料供应，除了公司自有饲料工厂供应外，也通过OEM代工模式，选择业内优秀饲料企业进行饲料代加工，控制生猪饲料采购成本。

（三）主要业绩驱动因素

1、食品产业业绩驱动因素

（1）生猪养殖业务业绩驱动因素

1) 养殖规模快速扩张，疾病防治得力，成本优化明显

报告期内，公司生猪养殖规模快速扩张，2017年新成立食品板块养殖全资子公司12个，新投产自建母猪场7个，新增租赁母猪场4个，新增租赁培育场1个，新投产自建公猪站3个，新成立服务部（点）8个，新增家庭农场505户。截止报告期末，汉世伟集团共拥有母猪场34个，生产母猪存栏14.08万头，服务部（点）44个，家庭农场1,022个，生猪存栏88.36万头。2017年实现生猪出栏101.42万头，同比增长74.83%。

报告期内，汉世伟集团猪只流行性腹泻和蓝耳病防治取得了重大突破。由于上述两种疾病导致的猪只死亡得到了有效地控制，具体成效如下表：

时间	2017年1月-3月	2017年10月-12月
母猪场数量	23	34
期末基础母猪存栏数（万头）	6.9	14.08
发生PEDV案例数（起）	9	5
损失仔猪数（万头）	3.2	0.38

注：2017年四季度发生的PEDV（猪流行性腹泻病毒病），是因为免疫程序未执行到位所致。

汉世伟集团旗下除阴性母猪场外的生产单元全面推广和使用成都天邦预防蓝耳病的疫苗——蓝福佳，

母猪场在2017年整个生产过程中表现平稳，生产成绩逐步上升，未受到包括流行变异株在内的蓝耳病影响造成波动，使用蓝福佳的蓝耳阳性母猪场PSY最高的达28.11，生产水平较上一年度明显提升。

报告期内，公司通过降低饲料的采购、生产成本，优化免疫程序，优化母猪场及家庭农场饲喂程序，改造饮水和饲喂设备，提高生产效率，提升管理水平，养殖成本进一步降低。肥猪增重成本同比降低5.1%，完全成本同比降低9.3%。报告期内公司生猪养殖成本情况见下表：

项目	年度	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	全年平均	同比下降
肥猪增重成本 (元/公斤)	2016	9.69	9.68	9.72	9.77	9.68	9.53	9.35	9.12	9.44	9.45	9.55	9.66	9.54	
	2017	9.84	9.69	9.57	9.47	9.25	9.05	9.01	8.76	8.67	8.63	8.69	8.86	9.05	5.10%
销售成本 (元/公斤)	2016	13.76	13.95	12.68	12.14	12.41	12.98	12.96	13.19	13.08	12.17	12.70	13.43	12.83	
	2017	12.88	12.59	12.30	12.31	11.66	12.09	11.99	11.41	11.91	11.37	11.21	11.43	11.83	7.80%
完全成本 (元/公斤)	2016	15.07	16.43	14.51	13.54	13.40	14.32	14.26	15.18	14.56	13.13	14.30	15.82	14.44	
	2017	14.52	14.69	13.55	13.45	13.33	13.01	13.68	12.50	13.03	12.61	12.40	13.07	13.10	9.30%

注：1、肥猪增重成本指仔猪断奶后至出栏前发生的成本，包括饲料、疫苗兽药、农户托管费；

2、销售成本指断奶成本与肥猪增重阶段的成本之和；

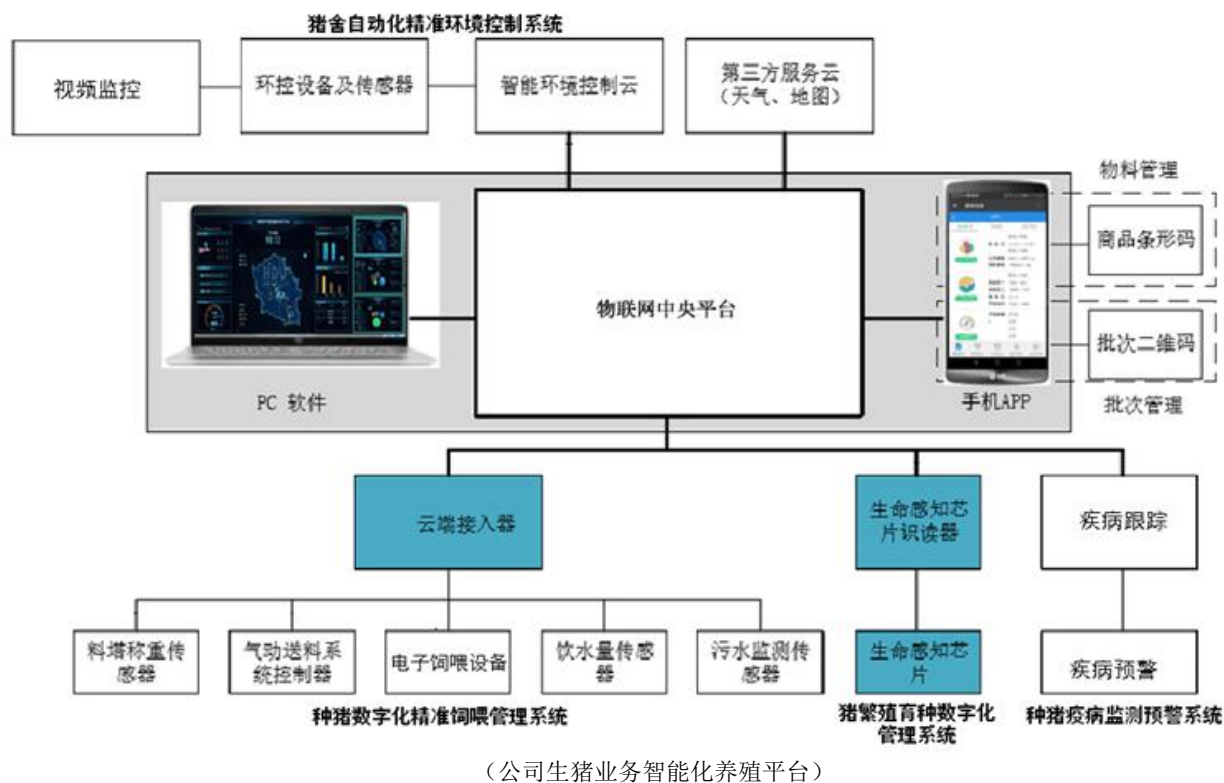
3、完全成本指销售成本与期间费用之和；

4、2017年12月全成本较之前月份上升是因为年终费用预提。

2) 猪场规模化、自动化、智能化水平进一步提高

报告期内，公司母猪场与家庭农场规模化与自动化水平不断提高。新投产自建母猪场、新增租赁母猪场共11个，其中，2个母猪场生产母猪存栏规模达到万头以上，最小的母猪场生产母猪存栏规模也可达5,000头，全部实现了饲喂、饮水、温控和粪污处理的自动化。

公司启动了物联网综合信息平台的建设，建立了母猪和育肥猪生产管理系统，覆盖了母猪场、公猪站、家庭农场，实现了生产报表分析及预警功能，极大提升工作效率。打通了生产系统与财务NC系统的接口，实现了数据的实时传输，并实现了数据生产现场移动采集，并在各省母猪场推广无纸化数据采集。建立了统一的视频监控平台，逐步覆盖部分母猪场、公猪站及洗消站。借助微信建立系统采集家庭农场、母猪场、公猪站的位置，同时还研发了汉世伟集团家庭农场巡栏系统，在确定所有家庭农场位置后，公司可利用GPS技术对技术员是否实时到达家庭农场的位置工作进行核查。



（2）食品加工业务业绩驱动因素

报告期内，公司着眼于推进全产业链发展模式，从采购、屠宰、加工、销售、物流配送等方面全方位布局，打造整体品牌形象，力争做大业绩。驱动因素主要包括以下方面：

1) 公司生猪养殖规模快速扩张，养殖水平提升，生猪供应有保障

食品板块养殖规模化与自动化水平不断提高，为公司毛猪持续供应提供了切实保障。

2) 加快产业并购，改变生产加工模式，生产产能及产品品质得到提升

2017年食品板块分别并购了上海三美食品公司和江苏民生肉品公司，并进行升级改造，具有先进的生猪屠宰车间、分割车间，其中民生肉品屠宰、分割车间建筑面积10,000平方米，拥有一条标准屠宰生产线和三条现代化的分割流水线，配备完整的生猪屠宰设备设施，设计日屠宰及分割生猪能力为2,000头，上海三美日分割加工能力达150头。

3) 持续探索销售模式，拓宽销售渠道，品牌知名度得到提升

报告期内，公司不断开拓商超卖场、专卖店、团购餐饮、电商及经销贸易为主的销售渠道，带来了公司业绩及整体品牌提升，公司产品自上市以来多次荣获“中国最好吃猪肉银猪奖”、“中国十佳冷鲜猪肉”、“年度品牌猪肉”等荣誉。

4) 优秀人才不断引进，管理能力得到提升

报告期内，食品板块对组织架构进行梳理，以阿米巴预算管理为抓手，同时多渠道持续引进优秀经营管理人才，吸收了多位拥有丰富食品生产、销售及管理经验人才加盟公司，给公司业绩提升带来持久动力。

2、动物疫苗业务业绩驱动因素

（1）新的产品工艺不断应用，质量得到有效提升

报告期内，猪瘟耐热保护剂活疫苗、高致病性猪繁殖与呼吸综合征耐热保护剂活疫苗、猪繁殖与呼吸综合征活疫苗、伪狂犬病活疫苗的产品内控标准均有所提升。通过ELSIA检测方法在灭活疫苗上的应用，实现了对产品纯化过程质量的实时跟踪，保证最终产品的稳定、高效。通过对杂蛋白的监测指导生产，实现了对灭活疫苗产品后期纯化效果的评估和对最终产品安全性风险的控制，保证了最终产品的质量。通过加强微载体悬浮培养生产能力的建设，持续优化生产工艺、排产、人员配置，实现了微载体悬浮培养产能3倍的提升，保证了供货的及时性和稳定性。

（2）销售力量和技术服务能力加强

报告期内，销售部、技术服务部不断广纳人才，新引进销售人员34名，技术服务资深优秀人才3名。2017年共拜访猪场1,698个、共形成拜访报告262篇、推动215个猪场新购入公司产品或增加公司产品使用量、场内培训98次、猪场实证38次，为166个猪场开展了免疫检测，为103个猪场后备母猪的“无泻问候”（猪流行性腹泻病）提供专项检测，为45个猪场的“蓝福佳”（高致病性猪蓝耳病）提供专项检测。

（3）建立并推广有效的疫病防疫模式

报告期内，公司针对猪流行性腹泻病的防控模型“活毒激活+灭活疫苗加强”进行了深入探索，提出2.0概念，并配合推出“无泻问候”活动，为全国上百家养殖企业提供了一对一方案。公司对新技术的执着追求、大胆摸索的精神，不仅获得行业认可，被评为2017年“中国生猪业风云榜”最具影响力腹泻苗，也为公司成功推广利力佳产品奠定了坚实的技术基础。

3、饲料产品业务业绩驱动因素

（1）定位全熟化和酵香型高端水产饲料，合理布局产销基地，生产工艺和专业技术占领行业至高点

近年来天邦股份以全熟化饲料生产工艺和生物发酵技术占领中国高端水产饲料至高点：全熟化+酵香型，创新品质和服务市场能力不断提升。

拥有世界领先的双（单）螺杆挤压全熟化工艺和酵香型鱼料生产线20多条：其中公司宁波余姚生产基地拥有6条全熟化生产线和2条微粒子料生产线，是目前中国乃至亚洲名列前茅的大规模的高端全熟化饲料生产工厂。安徽天邦拥有1条全熟化生产线和2条酵香颗粒水产饲料生产线；广东天邦、越南天邦各拥有全熟化生产线2条；盐城天邦拥有水产全熟化生产线2条和2条酵香颗粒生产线；青岛七好公司拥有全熟化生产线3条，已形成规模领先的全熟化虾料及沉性鱼料生产基地布局；公司拥有生物发酵核心专利技术，可以生产有益菌、益生元、酶制剂等水产料专用发酵原料，能根据养殖水产品的营养需求和工艺特点添加到饲料中，“全熟化、酵香型”饲料品质口碑在行业和养殖户中影响日益扩大。

（2）致力打通虾蟹的“苗种+饲料协同效应”模式

对虾养殖成功率普遍偏低是行业的难题，育种水平和虾料的质量是打破这个难题的关键所在。公司以自有资金购买了普利茂（PRIMO）的种虾业务及其资产，由此切入国际对虾育种领域，并成为国内首家拥有经市场验证的国际化种虾的上市公司。

2017年1月，公司与虾苗和养殖行业知名的“海茂”企业签约共同投资设立合营公司，主营虾苗繁育和对外销售等业务。在中国市场上，天邦股份是为数不多的拥有种虾资源的企业，能够为客户提供“优质虾苗+全熟化饲料”的服务，协同虾料销售。2017年6月，公司完成全资收购青岛七好生物科技有限公司，强强联

合，布局环渤海华北水产重点区域，主打的“天邦/七好全熟化虾料”，以其水中稳定性好、低淀粉配方、熟化容易吸收等特点受到了市场的好评，“选好苗、用好料、虾好养、挣大钱”推广迅速。2017年已发展全抗虾苗种+天邦全熟化料的“双全”盈利保障模式，为专业服务工厂化棚虾养殖发挥了巨大的市场效益，保持了虾蟹系列全熟化料复合高增长。

（3）清晰的饲料业务战略规划和实施路径，将成为公司实现目标的强大驱动力：公司“全熟化+酵香型”水产饲料产品未来五年战略规划将目标瞄准100万吨销售规模，猪料立志成为一体化公司成本效率标杆企业。

实施的路径：以产品力、服务力、高效运营和产业链构建为抓手，饲料业务以提升“产品力”为核心的研发创新和配方工艺提升三力协同，满足养殖端真正的需求；以提升服务力为目的“三专”服务营销市场实践成功复制和精进，形成“天邦333+”服务营销模式，拓展供应链金融服务；以提升高效运营为目的经营中心+职能线+服务营销大区取代单打模式，产销布局已见成效；以打通产业链为目的“三端”协同形成水产链，“安全生鲜水产品+拾分味道”，形成饲料销售增长新的牵引力。

4、工程环保业务业绩驱动因素

（1）组织机构建设

加强组织机构建设，在事业部层面上，根据实际需要，新设立规划设计部、成本管理部、督察部等部门，组建起一个机构齐全、功能完善、职责清晰、运行高效的组织体系，建立了一支高素质的人才队伍，目前公司有美国专家2人、博士1人、硕士7人、本科26人、一级建造师1人、二级建造师5人、注册造价师2人、中级以上职称20余人。

（2）加强标准建设、制度建设

在公司董事长的亲自领导下，在美国专家的指导下，根据汉世伟集团的实际需要和发展需要，确立了猪场的设计标准、建设标准和工艺标准。根据施工需要，加强了制度建设，制定了从规划设计到竣工验收的涵盖规划、设计、建设全部过程的一整套的建设制度，解决了建设什么样的猪场、怎样建设猪场的问题，提高了工程管理水平。

（3）强化工程建设的成本管理和工期管理

在成本管理方面：优化设计方案，工程施工与设备采购公开招标，严格变更管理，强化结算审计。

工期管理方面：采取在施工前编制审核施工组织计划，联合审查；施工过程中不断调整修正，实行节点管理；倒排工期计划，加强项目管理班组进行工期考核。2017年帮助汉世伟集团新投产11个大型现代化母猪场，并为其他板块的新建、扩建、技改项目提供了工程管理服务。

（4）加强养殖设备采购管理和服务能力

和国际知名养殖设备企业建立了战略合作关系，通过多个项目的集体招标，增加了招投标过程中的议价能力和招标管理能力；建立了工程管理软件网上招投标平台，规范了招投标程序，引入竞争机制，降低了设备采购成本；通过与外籍顾问的技术沟通，优化养殖场的设备选型和设备配置，降低了养殖场的建设成本和后期的运营成本；完成了汉世伟集团新建母猪场全套设备的招标、采购、安装、操作人员的培训，完成汉世伟集团20余个老猪场的技术改造及检修维保工作；对3个猪场13万余平方的屋面进行保温处理。

（5）拓展环保工程建设和生态农业建设，实现可持续生态养殖

做好汉世伟集团猪场环保工程建设，并负责项目建成后的托管运营，对养殖粪水的专业化处理，实现可持续生态养殖。为循环农业建设提供规划设计，技术指导服务，2017年共为汉世伟集团的5个循环农业项目提供了技术服务，同时积极对外拓展业务，2017年已与多家知名农牧企业探讨相关工程环保等业务合作。

（6）加强工程管理信息化建设，充分发挥工程管理软件平台的作用

利用建文工程管理信息化网络平台系统，进行网上远程工程招投标和工程变更签证管理、工程进度报告和工程投资分析，既提高了工程管理的透明度，节约了工程审核时间，又提高了工程管理的工作效率。

（7）积极推进完善天邦股份整体信息化和智能化建设

在物联网+大数据平台方面，搭建公司综合监控平台，对接环境、生产、物流、财务、视频监控等多种类型数据，提升集团整体管理效率和垂直管控能力；搭建企业混合云平台，为已建财务ERP系统、养殖生产管理平台、综合监控平台等重要数据平台提供安全可靠的存储备份体系。

（四）公司所属行业的发展阶段

1、食品行业

（1）生猪养殖业：

1）大型养殖企业逐步扩张，对我国生猪出栏量的贡献越来越大

我国生猪养殖业长期以散养为主，近年来大型规模化养猪企业的规模不断增长，自动化程度不断提升。农业部发布生猪“十三五”规划，明确提出 2020 年出栏500头以上的规模养殖比例要从2014年的42%提升至52%。小规模养殖户逐渐退出，未来生猪养殖规模化速度将越来越快。我国生猪养殖业正在经历从低水平小规模散养逐步向高资金和高技术投入的大规模集约化养殖转变。

2）国家法规政策对养殖业的要求逐步加强

根据《十三五生态环境保护规划的通知》、《畜禽规模养殖污染防治条例》、《水污染防治行动计划》及《土壤污染行动计划》等政策，国家明确养殖布局和规模要合理，大力推进畜禽养殖污染防治，严格三区划定，依法关闭和搬迁禁养区的养殖场。国家对非禁养区的养殖场环保处理进行检查，对粪污处理不合规、污水排放不达标的养殖场进行严厉处罚或者关停处理。

（2）食品加工行业

我国屠宰行业较为分散，处于加速整合的过程中。我国猪肉屠宰企业可分为两大类，县以上各级政府批准的定点屠宰企业和农民自宰、非法屠宰，乡镇定点屠宰率近95%，私屠滥宰的现象得到一定程度的遏制，但是由于行业进入壁垒较低且上游生猪来源比较分散，主要来自于农户养殖，导致屠宰行业较分散。目前我国屠宰行业正处于加速整合的过程中，持证屠宰场数据逐年下降，且下降速度不断上升，屠宰行业龙头集中度低，未来龙头企业有望进一步提升市场份额。

冷鲜肉更能够迎合未来的消费趋势，大型企业竞争优势更加凸显。屠宰产品主要分为热鲜肉、冷冻肉和冷鲜肉，其中热鲜肉目前仍在城乡消费中占据主要地位。热鲜肉本身容易被污染和腐化，无法迎合消

费者的健康性需求，而冷鲜肉既保证了产品健康又保持了猪肉本身的营养价值，将是未来消费升级的主要产品。冷鲜肉的生产需要先进的设备，目前只有规模较大的企业有能力进行冷鲜肉的生产，因此在健康消费大趋势下，大型企业竞争优势更加明显。

2、动物疫苗行业

未来5年动物疫苗行业预计仍可维持较快增长，据统计预计到2022年将达到325亿元左右。由于动物疫苗行业潜力巨大，近年来大量资金向动物疫苗行业产业聚集。新企业数量剧增，生产能力不断扩大。目前全国近百家动物疫苗企业，其中统计到的70多家总生产能力已超过4,000亿羽（头）份，而根据市场估算，当前国内市场总容量约为1,800-2,000亿羽（头）份，企业生产能力远大于市场需求，产品同质化严重，动物疫苗市场竞争日趋激烈。随着市场化的不断深入，集中程度不断提升，企业科研与资金实力不断增强，国内疫苗行业的兼并整合速度将持续加快。据中国兽药协会数据，在我国统计中的76家疫苗生产企业中，年销售额在5,000万元以上的约有41家；年销售额在5,000万元以下的企业，由于缺乏技术创新研发能力，则有逐渐被淘汰的风险。

2017年3月20日，农业部公布了《2017年国家动物疫病强制免疫计划》，正式取消了对猪瘟、猪高致病性蓝耳病的强制性免疫措施。2017年4月7日，国家下发农业部公告第2513号，为加强兽药国家标准管理，修订、编纂了《兽药质量标准》（2017年版），自2017年11月1日起开始执行。各项政策旨在提升各企业的市场竞争力和产品知识创新力，加快行业向高品质、优品牌的方向发展。

3、水产饲料行业

在行业布局分散，竞争激烈的情况下，饲料龙头企业通过收购扩大规模和改善区域布局，部分中小企业迫于成本压力退出市场，行业整合速度加快。按照发展趋势，未来饲料企业数量还将会继续大量减少，饲料行业将向注重技术创新，提升综合服务能力，突出专业化及产业化优势等方面转型升级。

4、工程环保行业

目前在中国，养殖场的生产工艺及环保工艺虽然还远远落后于发达国家，但行业生产工艺和设备自动化正在快速发展中。对环境保护的重视和相关法律法规也推动着相关工程与环保产业已经进入新一轮的发展期。

（五）公司所属行业周期性特点

公司所属的各大业务板块所对应的行业中，最具有周期性特点的是食品行业——生猪养殖以及水产饲料行业：

1、食品行业——生猪养殖行业周期性特点

我国商品猪价格波动明显，具有一定周期性。产能扩张受到猪生长周期的限制，价格向供给量的传导机制存在一定滞后性。2000年以来，猪价经历了4个完整的周期，大周期中又存在若干小周期。2015年5月，全国母猪出现存栏拐点后，经历了波动上涨，至2016年下半年猪价出现回落，2017年，猪价出现整体回落，全年猪价最低点出现在5、6月份，下半年猪价有一定回升，生猪养殖业的盈利情况仍好于历史上的平均水

平。中国生猪养殖行业具有明显的周期性，三至四年就会经历一次完整的价格波动，而周期性波动带来猪肉价格大起大落。本轮周期当中，猪肉价格在2016年6月见顶，2017年全年下降趋势明显。

2、水产饲料行业周期性特点

受水产品的市场消费和水产养殖行业的季节性特点影响，水产饲料消费市场存在季节性。由于我国大部分地区处于温带，冬天寒冷，并非鱼类的最佳生长温度且大多数鱼类在寒冷季节基本不需进食，每年11月到次年的4月为水产饲料销售的淡季，5—10月为水产饲料销售的旺季，特别是淡水鱼类和虾蟹类饲料。公司的冷水鱼料产品相对比较稳定，季节因素影响较小。

（六）公司所处的行业地位

1、食品行业

生猪养殖业：2017年12月31日公司生产母猪存栏14.08万头，国内养猪行业中排前10位。2017年度销售生猪101.42万头，国内排列第9位（根据新牧网2018年2月28日《权威发布:这23个养猪大数据，让你读懂2017年后养猪业发展趋势》）。

食品加工行业：公司所拥有的拾分味道系列猪肉产品秉承“清水一煮就飘香”的价值理念，产品自上市以来逐步获得市场认可，并获得多项荣誉，行业地位不断得到巩固。

2、动物疫苗行业

公司拥有中国首条通过农业部GMP动态验收的“细胞毒悬浮培养活疫苗生产线”，为我国的活疫苗生产工艺带来里程碑式的技术革新。依据四川省企业技术中心评价指标体系的评价原则排序，成都天邦名列2017年度四川企业技术创新发展能力100强第20位，并获得表彰。年销售规模达到2亿元，其中稳常佳（猪瘟耐热保护剂活疫苗）市场占有率排名第1，利力佳（猪传染性胃肠炎、流行性腹泻二联灭活疫苗）市场占有率排名第2（根据农业部中监所产品批签发数据）。

3、水产饲料行业

天邦股份被称为“水产饲料的特种兵”，其特种水产饲料绝无抗生素和激素添加，并获得绿色食品生产资料认证。公司的特种水产饲料处于行业前列，毛利率较高，市场广阔，且特种水产饲料行业技术工艺壁垒高，相对竞争弱。当下全国范围内对养殖水环境的治理进程会加速传统饲喂冰鲜鱼的塘口及网箱养殖转为高端膨化料需求，公司无论在技术创新、设备工艺投入和技术推广服务上已做好了充分准备。天邦全熟化冷水鱼料和精养淡水鱼料（4号料）获得绿色食品生产资料认证，服务产业链上下游合作伙伴，为高端水产食品进入高端市场及国际市场夯实了食品安全链，拓宽了养殖端到消费端的通路，在冷水鱼和名特优鱼类饲料细分市场继续保持领先地位。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐ 是 ☒ 否

单位：人民币元

	2017 年	2016 年	本年比上年增减	2015 年
营业收入	3,061,060,630.82	2,370,462,254.75	29.13%	2,141,293,716.15
归属于上市公司股东的净利润	262,140,967.26	372,889,328.34	-29.70%	110,264,908.87
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	234,851,104.60	337,388,486.80	-30.39%	45,330,763.30
经营活动产生的现金流量净额	334,798,271.65	513,017,984.25	-34.74%	220,548,411.25
基本每股收益（元/股）	0.34	0.59	-42.37%	0.51
稀释每股收益（元/股）	0.34	0.59	-42.37%	0.51
加权平均净资产收益率	10.15%	30.04%	-19.89%	17.19%
	2017 年末	2016 年末	本年末比上年末增减	2015 年末
资产总额	4,443,158,630.63	2,490,092,177.57	78.43%	1,967,302,260.76
归属于上市公司股东的净资产	3,029,860,939.38	1,404,379,760.24	115.74%	1,089,365,150.75

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	558,342,967.52	787,795,627.39	917,827,002.55	797,095,033.36
归属于上市公司股东的净利润	52,723,203.38	82,846,759.35	84,417,381.27	42,153,623.26
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	53,725,597.66	59,868,784.70	85,336,390.25	35,920,331.99
经营活动产生的现金流量净额	-65,874,404.85	95,300,088.85	-8,806,916.52	314,180,708.11

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

☐ 是 ☒ 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	35,778	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	29,355	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
张邦辉	境内自然人	24.75%	191,302,612	143,476,959	质押	190,732,055	
吴天星	境内自然人	14.76%	114,117,267	47,396,767	质押	97,621,560	
金鹰基金一浦	其他	4.77%	36,866,359	36,866,359			

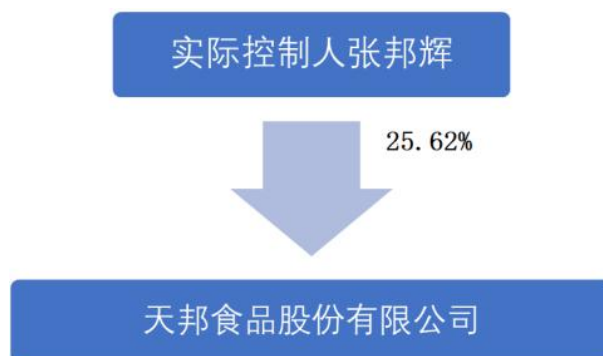
发银行一万向 信托一万向信 托一星辰 41 号 事务管理类单 一资金信托						
威亮	境内自然人	4.20%	32,455,296	32,442,396	质押	32,442,396
金元顺安基金 一兴业银行一 爱建信托一爱 建信托欣欣 4 号定向增发事 务管理类单 一资金信托	其他	3.58%	27,649,769	27,649,769		
陈能兴	境内自然人	3.07%	23,744,383	23,698,383	质押	4,400,000
长安基金一工 商银行一兴业 国际信托一兴 业信托·恒阳 3 期定增集合资 金信托计划	其他	1.76%	13,640,552	13,640,552		
富国资产一宁 波银行一浙商 金汇信托一浙 金·富业 1 号单 一资金信托计 划	其他	1.76%	13,640,552	13,640,552		
张雷	境内自然人	1.41%	10,870,278	10,585,278		
胡来根	境内自然人	1.28%	9,874,326	9,874,326		
上述股东关联关系或一致行 动的说明	张邦辉为公司实际控制人，吴天星为公司上届董事长。实际控制人张邦辉先生直接持股 191,302,612 股，通过资管计划增持公司股份，间接持股 6,777,096 股，合计持股 198,079,708 股，占公司总股本的 25.62%。未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况 说明（如有）	不适用					

（2）公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

（3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



注：2017 年 7 月-11 月公司实际控制人张邦辉先生通过资管计划“陕国投·聚宝盆 3 号证券投资集合资金信托计划”增持公司股份，间接持有公司股份 6,517,320 股。2017 年 7 月-9 月公司实际控制人张邦辉先生通过资管计划“西藏信托一莱沃 12 号集合资金信托计划”增持公司股份，间接持有公司股份 259,776 股。截至公告日张邦辉先生合计持有公司股份 198,079,708 股，占公司总股本的 25.62%。

5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

是

畜禽水产养殖业

公司需遵守《深圳证券交易所行业信息披露指引第 1 号——上市公司从事畜禽、水产养殖业务》的披露要求

一、概述

2017年，我国全年GDP实际增速为6.9%，经济增速下滑压力有所趋缓，但下行压力未消。在相对复杂和不确定的国际政治经济环境下，经济发展稳中向好，经济结构调整继续优化，继续推进供给侧结构性改革，实施积极的财政政策和稳健适度的货币政策稳定经济增长。

产业结构调整将使我国产业结构向中高端升级，产品技术含量更高，在国际市场上更具有竞争力，同时，将推动中国经济向资源节约、环境友好、健康可持续型转变。

2017年2月5日，中央一号文件发布《中共中央关于深入推进农业供给侧结构性改革加快培育农业农村发展新动能的若干意见》，文件提出：深入推进农业供给侧结构性改革，要在确保国家粮食安全的基础上，紧紧围绕市场需求变化，以增加农民收入、保障有效供给为主要目标，以提高农业供给质量为主攻方向，以体制改革和机制创新为根本途径，优化农业产业体系、生产体系、经营体系，提高土地产出率、资源利用率、劳动生产率，促进农业农村发展由过度依赖资源消耗、主要满足量的需求，向追求绿色生态可持续、更加注重满足质的需求转变。

2018年1月2日，中央一号文件发布《中共中央国务院关于实施乡村振兴战略的意见》，文件提出：文件提出，走中国特色社会主义乡村振兴道路，让农业成为有奔头的产业，让农民成为有吸引力的职业，让农村成为安居乐业的美丽家园。文件确定了实施乡村振兴战略的目标任务：到2020年，乡村振兴取得重要进展，制度框架和政策体系基本形成；到2035年，乡村振兴取得决定性进展，农业农村现代化基本实现；到2050年，乡村全面振兴，农业强、农村美、农民富全面实现。

2017年度公司实现营业总收入306,106.06万元，同比增长29.13%；归属于上市公司股东的净利润26,214.09万元，同比下降29.70%。

1、食品业务经营情况（含养殖和食品加工板块）

生猪养殖方面，2017年生猪市场平均价格为15元/公斤左右，猪价出现整体回落，全年猪价最低点出现在5、6月份，下半年猪价有一定回升，生猪养殖业的盈利情况仍好于历史上的平均水平。

食品加工方面，2017年11月拾分味道首个屠宰场技改后顺利投产，同时也意味着公司在全产业链的发展上走出了坚实的一步。

报告期内，公司食品板块实现生猪销售101.42万头，同比增长74.83%，其中：仔猪及保育猪7.87万头，育肥猪93.55万头。公司全年生猪销售平均价格14.89元/公斤，全年实现生猪对外销售收入16.2亿元；水产品对外销售2,853万元、猪肉等制品销售5,170万元。

2、动物疫苗业务经营情况

公司在猪流行性腹泻防控方面进行了大量探索，摸索出“活毒激活+灭活疫苗加强”的免疫模式；对目前极大危害养殖效率的腹泻病有了有效的防控措施，获得了大量养殖户的认可。使用公司利力佳产品的母猪数由2016年的342万头（在规模化养殖场的占有率达25%以上）上升到2017年的450万头以上。同时，在全国开展“仔猪无泻万里行”（腹泻病防控）、“仔猪无僵万里行”（圆环病防控）、“稳赢计划”（猪瘟病的防控）、参加中美养猪论坛、猪瘟防控论坛，围绕技术进步、品质创新的内涵开展，不断夯实公司品牌影响力。2017年圆力佳（圆环疫苗）销量同比增长24%，利力佳（猪流行性腹泻病疫苗）销售同比增长19%，稳常佳（猪瘟疫苗）销量同比增长32%，蓝力佳（经典蓝耳疫苗）销量同比增长51%，威力佳（伪狂犬病疫苗）销量同比增长13%。

3、饲料业务经营情况

报告期间，公司饲料业务经营管理业绩稳中有进，构建合作协同模式显成效：（1）构建合作协同模式探索：投资广东海茂、青岛七好，对水产产业链和区域布局有开拓性意义，海茂普利茂在中国巨大的虾苗市场会大有作为，青岛七好也会成为渤海湾地区的特种水产料生产基地和公司盈利增长点。2017年公司饲料业务，在完成了产销匹配的布局下，服务营销团队的进行区域性虾苗加饲料、技术服务协同合作，突破虾料销售的增长瓶颈。2017年全熟化虾料增长150%，成为增长最快潜力最大的细分产品线。“全熟化”虾蟹料及名优鱼料、“酵香型”鱼料品牌效应逐步形成，产生良好的用户口碑和行业影响力；（2）猪料降成本卓有成效：设立内供猪料降成本小组，跨部门开展降本行动，紧盯制造费用、原料替代、战略采购、饲喂模式、运输管理、OEM代工成本控制等，报告期内，猪只增重成本中的饲料成本大幅降低，为汉世伟集团的快速发展提供了有力的支撑。

报告期内，公司水产饲料和猪饲料销售总量为46.76万吨，同比增加21.08%，实现销售收入18.96亿元，同比增加23.28%。其中水产饲料全部为外销，销量15.96万吨，同比增加8.57%，实现销售收入10.03亿元，同比增加22.77%；猪饲料销量30.8万吨，主要是优先保障内部养殖的供应，同比增加28.76%。此外，公司寻求外部合作伙伴为公司生猪养殖业务提供OEM代工猪饲料14.73万吨。

4、生猪养殖分析

1) 经营模式及特点

①公司生猪养殖模式采用美国普遍使用的两点式，即“公司+家庭农场”的规模化养殖模式，将生猪养殖进一步专业化分工，母猪扩繁和仔猪育肥两阶段进行物理隔离，减少猪群循环感染的风险，这种养殖模式有效提升了生物安全管理。该方式不仅有利于生猪养殖过程中生物安全的提升，同时有利于将猪粪水变成有机肥返田，改善土壤，将养猪活动控制在适度规模，有利于生态农场的建设。是目前国内较为领先的生产和养殖模式。

②“公司+家庭农场”的规模化养殖模式还有利于社会资源最大化的整合利用，公司与农户签订委托养殖合同，农户按照统一要求建设新的猪舍或技术改造原有猪舍，购置标准化的设备，配备相应劳动力并缴纳一定金额的保证金后，公司向农户提供猪苗、饲料、兽药及疫苗等(生物资产所有权仍属于公司)，并派技术员全程指导，农户将养大后的成品肥猪后交付公司回收，并由公司统一对外销售。通过和农户合作，公司节约了大量的人力、场地和资金投入，充分利用社会资源取得养殖规模的迅速扩张，实现成本优化，实施精准扶贫，促进农村经济发展。

③从育种到“公司+家庭农场”的分享式饲养模式，为公司带来了较好的发展机会和较快的发展速度。这个经营方式，将技术密集型的环节掌握在公司手中，而将仔猪断奶后的流程化、自动化和规模化猪育肥过程交给农户去完成，不仅有效地利用社会资金、人力、设施等资源，也让各方都得到合理的回报。同时，全产业链控制的饲养模式也为后续食品加工板块提供了最安全的原料以及健康、美味、高品质肉品的差异化竞争力。

2) 养殖业务“公司+家庭农场”经营模式特有风险及应对措施

尽管“公司+家庭农场”的养殖模式提升了养殖过程中的生物安全，分散了疫病风险，但并不能完全规避风险。原材料价格的变化，猪价的波动，疫情的影响，环保政策的变化等都是影响养殖行业的主要风险。公司与家庭农场养殖户之间可能存在的诉讼与纠纷风险（个别养户对相关合作条款理解偏差）、潜在的养殖户的道德风险以及其他养殖竞争对手的资源竞争等。

公司致力于通过严格的生物安全管理、成本控制和开发下游食品和深加工产业来提高整体效益，降低猪价波动风险所给公司带来的影响；通过标准化的管理，加强对合作养殖户的资质、能力与风险评估和加强合同约束力来防御潜在的养殖户合作风险；加强畜牧粪便综合利用，加强公司整体环保及可持续发展意识，完善良种体系，扩大屠宰加工能力，提高综合生产能力和市场竞争力；开发利用地方现有环境资源优势，打造特色的生鲜肉及肉制品产业链。

3) 报告期内未出现重大疫病流行且国务院兽医主管部门公布重大动物疫情，未发生对公司业务造成重大影响的自然灾害。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

☐ 是 ☒ 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

☒ 适用 ☐ 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
(一) 食品	1,699,783,879.87	1,300,959,329.10	23.46%	39.74%	66.50%	-12.30%
(二) 动物疫苗	138,652,213.12	33,544,979.90	75.81%	-13.37%	-10.31%	-0.83%
(三) 饲料产品	1,153,500,542.71	914,360,548.75	20.73%	18.49%	17.96%	0.36%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征☐ 是 ☒ 否**5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明**☐ 适用 ☒ 不适用**6、面临暂停上市和终止上市情况**☐ 适用 ☒ 不适用**7、涉及财务报告的相关事项****(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**☒ 适用 ☐ 不适用

与上年度财务报告相比，公司重要会计政策的变更的具体情况详见“第十一节 财务报告/五、重要会计政策及会计估计/33、重要会计政策和会计估计变更”之说明。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明☒ 适用 ☐ 不适用

本年度合并范围变化,请参见“第四节 经营情况讨论与分析”-“2 收入与成本”-“(6) 报告期合并范围是否发生变化”

(4) 对 2018 年 1-3 月经营业绩的预计☐ 适用 ☒ 不适用

天邦食品股份有限公司
二〇一八年四月二十八日