

# 山东民和牧业股份有限公司

## 国信证券股份有限公司

### 关于《关于请做好山东民和牧业股份有限公司非公开申请 发审委会议准备工作的函》的回复

中国证券监督管理委员会：

根据贵会 2020 年 11 月 6 日下发的《关于请做好山东民和牧业股份有限公司非公开申请发审委会议准备工作的函》的要求，国信证券股份有限公司（以下简称“国信证券”或“保荐机构”）已会同山东民和牧业股份有限公司（以下简称“申请人”、“发行人”、“民和股份”或“公司”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”）、中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”）对贵会提出的相关问题逐项予以落实，进行了认真讨论、核查，并以书面反馈说明的形式对相关问题进行了回复，请予审核。

说明：

1、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与民和股份 2020 年度非公开发行股票申请文件具有相同含义。

2、本回复报告中任何表格若出现总计数与所列数值总和不符，均为四舍五入所致。

## 目 录

问题 1、关于业绩波动。申请人 2019 年扣非归母净利润同比增长 322.95%，最近一期同比下降 93.6%。报告期内申请人存货金额逐年增长，最近三年一期存货金额分别为 2.73 亿元、3.65 亿元、3.56 亿元和 4.71 亿元。请申请人：（1）结合行业变化趋势及同行业可比上市公司情况，进一步量化分析业绩大幅波动的原因及合理性，申请人降低行业周期性变化影响的措施及有效性；（2）结合在手订单情况、新冠肺炎疫情等，进一步说明业绩波动是否对申请人持续经营能力及本次募投项目实施产生重大不利影响；（3）结合存货产品类别、存货周转率、同行业上市公司情况等，说明本次募投项目的必要性及合理性，新增产能消化措施。请保荐机构、申请人会计师说明核查过程、依据，并发表明确核查意见。.....3	3
问题 2、关于潍坊民和。根据申请材料，本次募投项目之一“潍坊民和 3 万吨肉制品加工项目”的实施主体为潍坊民和，申请人持有潍坊民和 70% 股权，翟海峰独资设立的胜峰控股持有 30% 股权。请申请人说明：（1）翟海峰的基本情况，与申请人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户供应商是否存在关联关系；（2）翟海峰与申请人合资设立潍坊民和的原因及合理性、资金来源，是否涉及委托持股、信托持股情形，相关方是否存在特殊约定或安排，是否损害上市公司及中小投资者利益，相关披露是否充分；（3）说明募投项目中潍坊民和 3 万吨肉制品加工项目其他股东不同比例借款的原因及合理性。请保荐机构、申请人律师说明核查过程、依据，并发表明确意见。 ....35	35

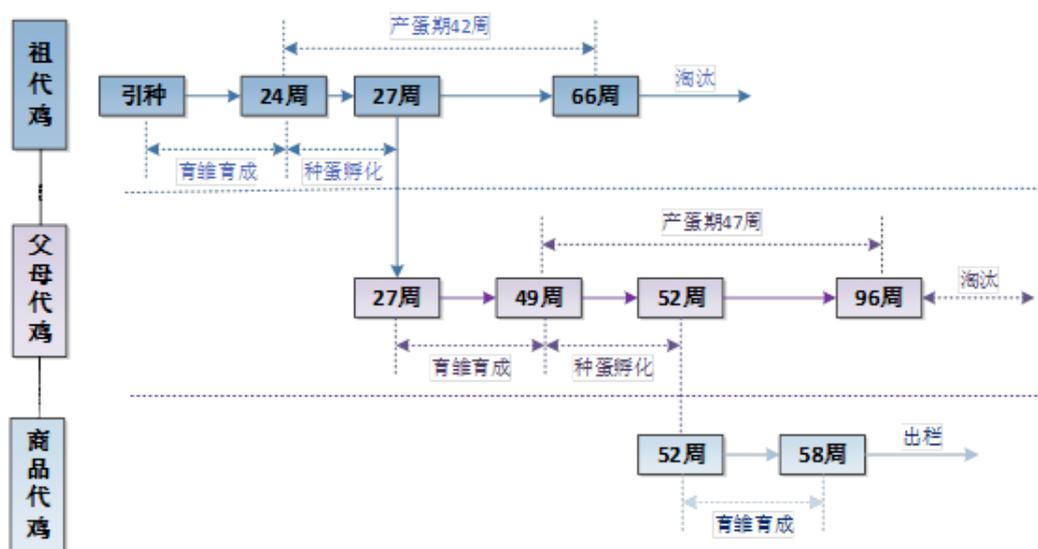
问题 1、关于业绩波动。申请人 2019 年扣非归母净利润同比增长 322.95%，最近一期同比下降 93.6%。报告期内申请人存货金额逐年增长，最近三年一期存货金额分别为 2.73 亿元、3.65 亿元、3.56 亿元和 4.71 亿元。请申请人：（1）结合行业变化趋势及同行业可比上市公司情况，进一步量化分析业绩大幅波动的原因及合理性，申请人降低行业周期性变化影响的措施及有效性；（2）结合在手订单情况、新冠肺炎疫情等，进一步说明业绩波动是否对申请人持续经营能力及本次募投项目实施产生重大不利影响；（3）结合存货产品类别、存货周转率、同行业上市公司情况等，说明本次募投项目的必要性及合理性，新增产能消化措施。请保荐机构、申请人会计师说明核查过程、依据，并发表明确核查意见。

【问题回复】

一、结合行业变化趋势及同行业可比上市公司情况，进一步量化分析业绩大幅波动的原因及合理性，申请人降低行业周期性变化影响的措施及有效性

（一）行业变化趋势及同行业可比上市公司情况

1、白羽鸡行业具有周期性大幅波动的特点，产品价格变动频繁且幅度较大，因此行业业绩也呈现大幅波动的特点



白羽肉鸡生长传导周期情况图

公司所处的行业为白羽鸡行业。在行业供给方面，白羽鸡的饲养需要经历“祖代肉种鸡引种、祖代肉种鸡养殖、产蛋与孵化、父母代肉种鸡引种、父母代肉种鸡养殖、产蛋与孵化、商品代肉鸡养殖和出栏”才能完成一次循环，由于从祖代肉种鸡引种至商品代肉鸡出栏的传导周期较长（第一批商品代肉鸡最短需要约 58 周才能出栏，最后一批商品代肉鸡出栏时间持续影响至 147 周左右，具体如上图所示），从而导致行业的供给弹性较低；在行业需求方面，市场需求方面却易受食品安全以及重大突发事件（新冠肺炎疫情、“速生鸡”报道等）、H7N9 禽流感的不定期爆发以及猪肉等其他肉类价格变化等多重因素影响而出现波动。

因此，白羽鸡的生物性生长规律决定了该行业的市场供给难以在短时间内根据市场需求的变化及时进行调节，从而容易导致行业短期市场供需匹配失衡，并直接导致产品价格出现频繁、大幅波动，使白羽鸡行业呈现业绩大幅波动的特点。特别是行业上游父母代鸡苗和公司主要产品商品代鸡苗由于无法储存，通常需要在 48 小时内完成销售，因此产品价格以及相关公司的业绩波动幅度显著大于下游鸡肉制品环节。

2012 年以来白羽鸡商品代鸡苗和商品代肉鸡周期性波动情况如下所示：



数据来源：Wind

如上图所示，2012 年以来行业已经历 4 轮大的周期性波动，具体波动情况如下：（1）受 2012 年“速生鸡”事件等媒体负面报道以及 2013 年初爆发的 H7N9 禽流感影响，终端鸡肉消费的信心遭到一定程度的打击，导致行业在 2012 年下半年步入低谷期；（2）2014 年中国畜牧业协会禽业分会白羽肉鸡联盟成立后，

通过行业自律对祖代肉种鸡引种数量进行约束，同时随着消费者对白羽鸡行业正确认识的提升以及禽流感影响的逐步消除，行业供需关系有所好转，但由于行业传导周期较长，因此行业整体价格虽有所复苏，但在 2014-2015 年整体仍处于底部盘整阶段；（3）随着行业在 2014 年、2015 年引种数量的连续下降，同时海外因禽流感封关措施导致祖代白羽雏鸡引种量进一步压缩，此外行业低谷期的去产能效果明显，从而导致鸡苗及鸡肉价格在 2016 年均回升明显，行业也经历了一轮景气周期；（4）2017 年下半年以来，祖代鸡引种因禽流感继续受限，同时国外种鸡企业为了阻止国内企业强制换羽，降低祖代肉种鸡中公鸡的配比数量，种公鸡的引种不足制约祖代换羽的数量，进一步限制了父母代鸡苗的供给，并且叠加非洲猪瘟导致的猪肉价格持续上涨所引发的“鸡猪替代”效应，导致市场需求大幅增加，因此，行业出现供给短缺的情况，白羽鸡行业于 2019 年进入了历史景气周期高点；（5）2020 年以来，受新冠肺炎疫情影响，各地学校、机关和企事业单位的复课和复工、复产均受到不同程度的影响，从而导致鸡肉产品需求量明显下降，而 2017 年下半年以来的高景气周期导致行业供给也明显增加，两者共同作用导致 2020 年以来价格显著下降。

## 2、同行业可比上市公司业绩波动情况

公司所处的白羽鸡养殖行业，同行业上市公司包括圣农发展、益生股份和仙坛股份，但各公司的主要业务结构及产品存在一定差异，公司商品代鸡苗业务与益生股份较为接近，鸡肉产品与圣农发展、仙坛股份较为接近。

2017 年以来，行业经历了一波上升周期，在 2019 年进入了历史景气周期高点；2020 年以来，受新冠肺炎疫情影响，以及 2017 年下半年以来的高景气周期导致行业供给也明显增加，导致产品价格明显下滑。因此，在此期间行业上市公司业绩均呈现先上升后下滑的趋势，公司与同行业上市公司业绩变化趋势相符。

报告期内，公司与同行业可比上市公司营业收入和净利润比较情况如下：

单位：万元

公司名称	主要产品	项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
圣农发展	分割冷冻/冰鲜鸡肉及深加工肉制品	营业收入	995,033.98	1,455,843.68	1,154,722.87	1,015,879.49
		净利润	180,646.25	411,911.75	155,123.17	26,578.00

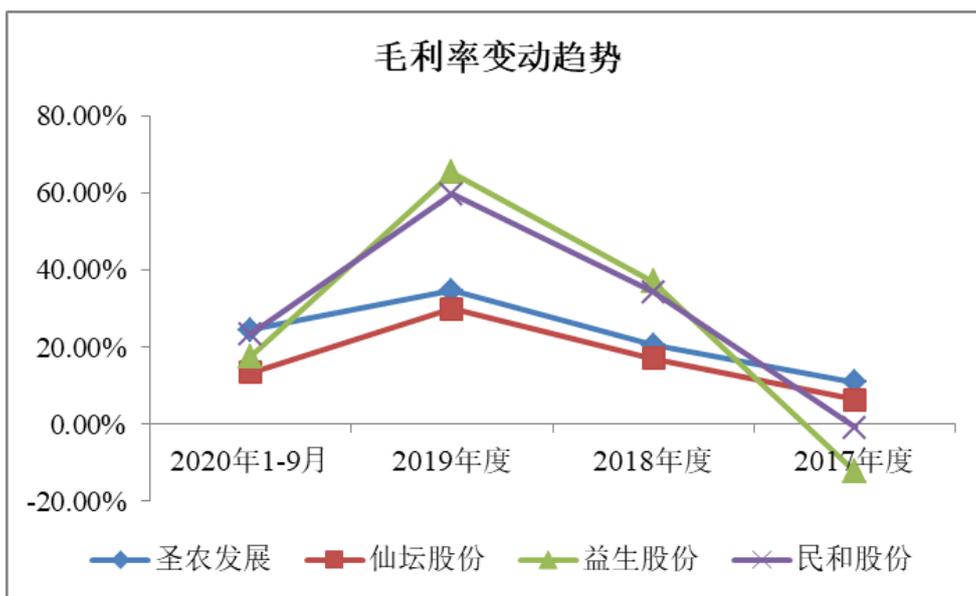
公司名称	主要产品	项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
仙坛股份	分割冷冻/冰鲜鸡肉产品	营业收入	237,682.54	353,338.71	257,779.77	216,400.00
		净利润	33,164.38	106,275.98	42,224.16	10,190.44
益生股份	父母代与商品代鸡苗	营业收入	146,119.69	358,353.41	147,311.90	65,640.49
		净利润	15,229.01	217,875.58	35,973.97	-31,332.61
民和股份	商品代鸡苗和分割冷冻/冰鲜鸡肉产品	营业收入	128,984.95	327,605.20	181,771.14	106,732.25
		净利润	7,754.51	160,943.27	38,044.33	-29,055.10

数据来源：各上市公司定期报告。

报告期内，同行业可比上市公司营业收入和净利润波动较大。2019年度，白羽鸡行业景气度较高，同行业可比上市公司盈利能力均同比出现较大幅度的增长。由于鸡肉产品和鸡苗产品价格的波动存在一定差异，鸡苗产品的价格波动更大，因此以鸡肉产品为主的圣农发展和仙坛股份盈利波动相对较小；而以鸡苗产品为主的益生股份盈利波动相对较大。而公司主要产品为商品代鸡苗，并包含一定比例的鸡肉产品，因此盈利指标的波动更接近益生股份，但因鸡肉产品的盈利相对更为稳定，因此总体波动幅度略低于益生股份。2020年1-9月，受到行业周期波动及新冠肺炎疫情影响，同行业可比上市公司盈利指标均同比出现下降。

报告期内，公司与同行业可比上市公司的综合毛利率情况如下所示：

公司	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
圣农发展	24.46%	34.55%	20.53%	10.88%
仙坛股份	13.39%	29.94%	17.09%	6.28%
益生股份	17.50%	65.37%	37.05%	-12.32%
民和股份	23.33%	59.68%	34.31%	-1.00%



公司盈利指标变动趋势与同行业上市公司总体变动趋势基本一致，不存在重大差异。

(1) 商品代肉雏鸡销售业务比较情况

公司商品代肉雏鸡营业收入变动与可比公司益生股份对比情况如下所示：

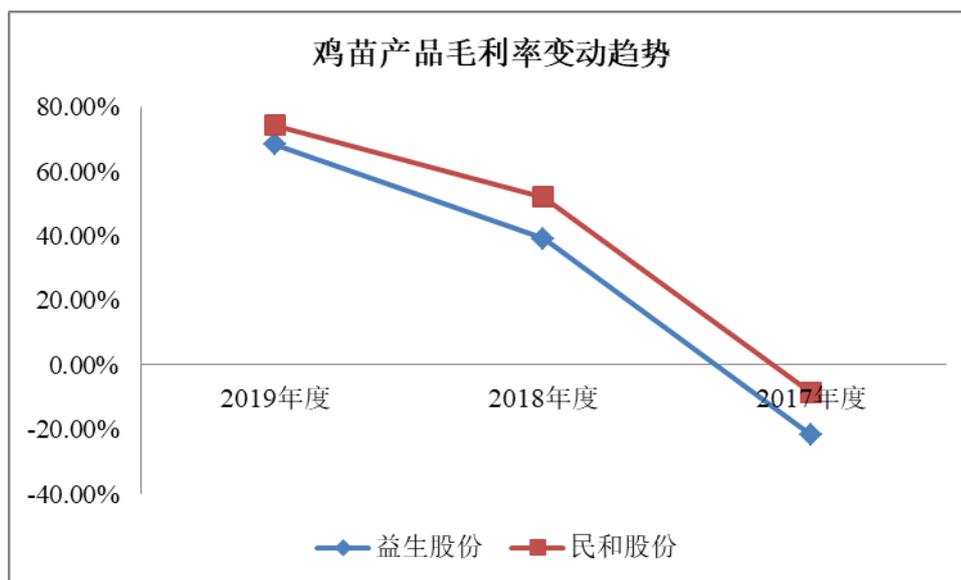
单位：万元

公司名称	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度
	营业收入	变动	营业收入	变动	营业收入	变动	营业收入
益生股份-鸡苗	未披露	未披露	334,640.19	149.24%	134,265.83	157.83%	52,075.86
民和股份-商品代肉雏鸡	68,679.34	-57.46%	225,746.58	132.83%	96,958.06	144.43%	39,666.40

如上表所示，2017-2019年度公司商品代肉雏鸡销售收入与同行业可比上市公司益生股份的鸡苗销售收入变动趋势基本一致，即在商品代肉雏鸡价格持续大幅上涨的推动下，2017-2019年度公司商品代肉雏鸡收入持续大幅增长，增长幅度与益生股份已较为接近。

公司商品代肉雏鸡毛利率变动与可比公司益生股份对比情况如下所示：

公司名称	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
益生股份-鸡苗	未披露	未披露	68.34%	29.26%	39.08%	60.79%	-21.71%
民和股份-商品代肉雏鸡	36.82%	-37.33%	74.15%	22.21%	51.94%	60.65%	-8.71%



如上表所示，由于公司产品结构与益生股份略有差异，益生股份产品除商品代肉雏鸡外，还包括部分上游父母代雏鸡；同时益生股份从 2016 年底开始对原有品种进行调整，引进了哈伯德品种，报告期内该品种处于市场推广阶段，产品售价相对略低。因此，2017-2019 年度公司总体毛利率水平略高于益生股份，但毛利率的总体变动趋势与益生股份基本一致。

## (2) 鸡肉产品销售业务比较情况

公司鸡肉产品营业收入变动与可比公司圣农发展、仙坛股份对比情况如下所示：

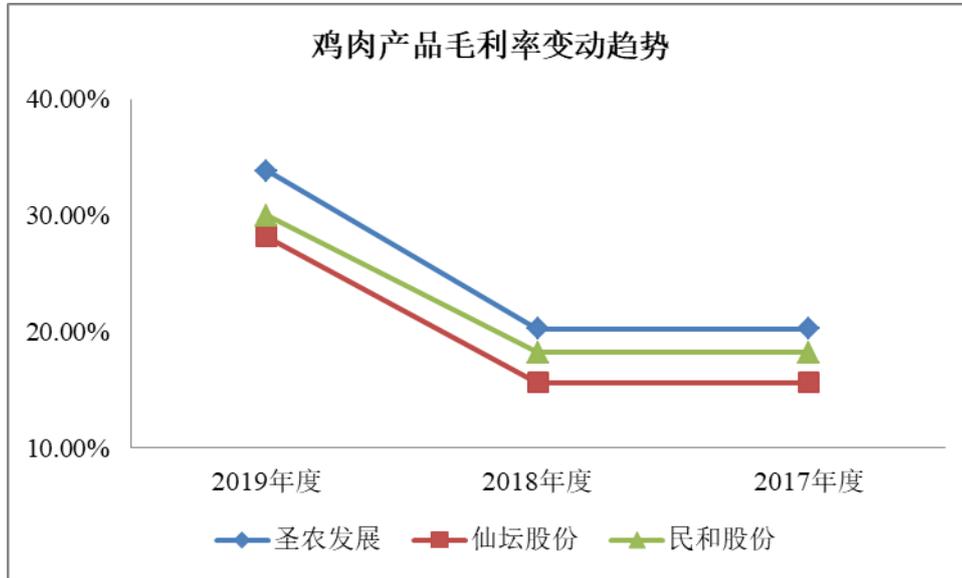
单位：万元

公司名称	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度
	营业收入	变动	营业收入	变动	营业收入	变动	营业收入
圣农发展-鸡肉产品	未披露	未披露	953,284.99	17.18%	813,508.29	7.57%	756,239.20
仙坛股份-鸡肉产品	未披露	未披露	329,709.40	35.84%	242,722.49	20.99%	200,605.60
民和股份-鸡肉产品	50,197.78	-16.88%	85,106.12	18.58%	71,770.02	23.67%	58,034.10

如上表所示，2017-2019 年度公司鸡肉产品销售收入与同行业可比上市公司圣农发展及仙坛股份的变动趋势亦基本保持一致。2018 年增幅略高于可比公司，主要系 2018 年公司自养量增加 23% 所致。

公司鸡肉产品毛利率变动与可比公司圣农发展、仙坛股份对比情况如下所示：

公司名称	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
圣农发展-鸡肉产品	未披露	未披露	33.85%	13.63%	20.22%	9.53%	10.69%
仙坛股份-鸡肉产品	未披露	未披露	28.19%	12.58%	15.61%	10.38%	5.23%
民和股份-鸡肉产品	11.36%	18.60%	29.96%	11.74%	18.22%	13.28%	4.94%



如上表所示，2017-2019年度公司鸡肉制品与可比公司圣农发展和仙坛股份毛利率变动趋势一致。此外，由于公司与可比公司的鸡肉制品生产规模及产品种类存在一定差异，从而导致公司鸡肉制品的毛利率略低于可比公司。

综上所述，公司商品代肉雏鸡和鸡肉产品业务盈利指标变动趋势与同行业可比上市公司总体变动趋势基本一致，不存在重大差异。

## (二) 报告期内公司业绩大幅波动的原因及合理性

报告期内，公司经营业绩及主要利润科目变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	2020年1-9月 同比变动额	2020年1-9月 同比变动比率
营业收入	128,984.95	232,769.88	-103,784.93	-44.59%
营业成本	98,896.74	96,939.69	1,957.05	2.02%
营业毛利	30,088.21	135,830.19	-105,741.98	-77.85%
期间费用合计	10,427.64	15,032.91	-4,605.27	-30.63%
资产减值损失	-12,452.94	-	-12,452.94	-
营业利润	8,605.19	125,330.77	-116,725.58	-93.13%
利润总额	7,770.38	125,213.11	-117,442.73	-93.79%

净利润	7,754.51	125,199.05	-117,444.54	-93.81%
归属于母公司所有者的净利润	7,871.62	125,232.55	-117,360.93	-93.71%
<b>项目</b>	<b>2019 年度</b>	<b>2018 年度</b>	<b>2019 年度 同比变动额</b>	<b>2019 年度 同比变动比率</b>
营业收入	327,605.20	181,771.14	145,834.06	80.23%
营业成本	132,102.26	119,403.72	12,698.54	10.63%
营业毛利	195,502.94	62,367.42	133,135.52	213.47%
期间费用合计	28,716.30	24,959.94	3,756.36	15.05%
资产减值损失	-11,896.76	-12.26	-11,884.49	96,899.37%
营业利润	161,213.65	38,233.31	122,980.34	321.66%
利润总额	160,949.99	38,085.51	122,864.48	322.60%
净利润	160,943.27	38,044.33	122,898.94	323.04%
归属于母公司所有者的净利润	160,997.38	38,065.26	122,932.12	322.95%
<b>项目</b>	<b>2018 年度</b>	<b>2017 年度</b>	<b>2018 年度 同比变动额</b>	<b>2018 年度 同比变动比率</b>
营业收入	181,771.14	106,732.25	75,038.89	70.31%
营业成本	119,403.72	107,797.87	11,605.85	10.77%
营业毛利	62,367.42	-1,065.62	63,433.04	-
期间费用合计	24,959.94	18,737.18	6,222.76	33.21%
资产减值损失	-12.26	-4,348.79	4,336.52	-99.72%
营业利润	38,233.31	-28,258.23	66,491.55	-235.30%
利润总额	38,085.51	-29,009.47	67,094.98	-231.29%
净利润	38,044.33	-29,055.10	67,099.43	-230.94%
归属于母公司所有者的净利润	38,065.26	-29,055.10	67,120.36	-231.01%

由上表可见，报告期内公司业绩波动主要由营业收入、营业毛利和资产减值损失科目变动所致。

### 1、营业收入和营业毛利情况

报告期内，公司营业收入、营业毛利的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度		
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
营业收入	雏鸡	68,679.34	53.25%	225,746.58	68.91%	96,958.06	53.34%	39,666.40	37.16%
	鸡肉制品	50,197.78	38.92%	85,106.12	25.98%	71,770.02	39.48%	58,034.10	54.37%
	小计	<b>118,877.12</b>	<b>92.16%</b>	<b>310,852.70</b>	<b>94.89%</b>	<b>168,728.08</b>	<b>92.82%</b>	<b>97,700.50</b>	<b>91.53%</b>
	其他	10,107.83	7.84%	16,752.50	5.10%	13,043.06	7.18%	9,031.75	8.46%
	合计	<b>128,984.95</b>	<b>100%</b>	<b>327,605.20</b>	<b>100%</b>	<b>181,771.14</b>	<b>100%</b>	<b>106,732.25</b>	<b>100%</b>

项目		2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业毛利	雏鸡	25,289.03	84.05%	167,402.16	85.63%	50,357.85	80.74%	-3,456.18	324.34%
	鸡肉制品	5,702.86	18.95%	25,498.35	13.04%	13,073.05	20.96%	2,864.50	-268.81%
	小计	<b>30,991.89</b>	<b>103.00%</b>	<b>192,900.51</b>	<b>98.67%</b>	<b>63,430.90</b>	<b>101.70%</b>	-591.68	<b>55.52%</b>
	其他	-903.68	-3.00%	2,602.43	1.33%	-1,063.48	-1.71%	-473.94	44.48%
	合计	<b>30,088.21</b>	<b>100%</b>	<b>195,502.94</b>	<b>100%</b>	<b>62,367.42</b>	<b>100%</b>	<b>-1,065.62</b>	<b>100%</b>

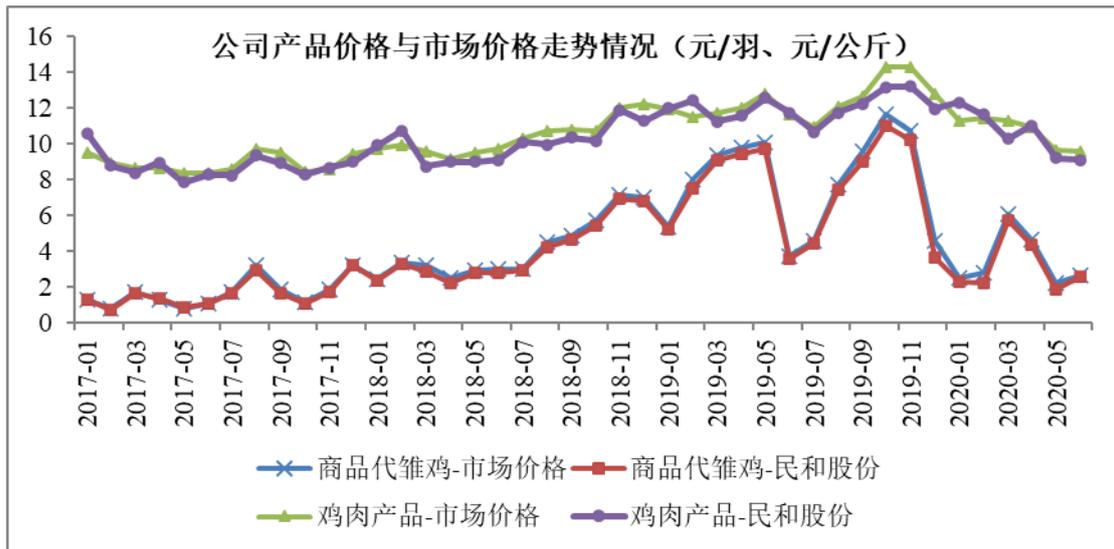
由上表可见，公司营业收入、营业毛利主要受到商品代肉雏鸡和鸡肉产品的影响。报告期内，商品代肉雏鸡和鸡肉产品的销量、销售单价、单位成本以及毛利率变动情况如下表所示：

项目		2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度
		数量/金额	增长率	数量/金额	增长率	数量/金额	增长率	数量/金额
商品代肉雏鸡	销售金额(万元)	68,679.34	-57.46%	225,746.58	132.83%	96,958.06	144.43%	39,666.40
	销量(万只)	24,371.73	9.14%	29,497.02	20.07%	24,566.22	-0.06%	24,580.02
	平均销售单价(元/只)	2.82	-61.00%	7.65	93.75%	3.95	145.34%	1.61
	平均成本(元/只)	1.78	-8.25%	1.98	4.27%	1.90	8.13%	1.75
	毛利率	36.82%	-49.67%	74.15%	42.76%	51.94%	-	-8.71%
鸡肉制品	销售金额(万元)	50,197.78	-16.88%	85,106.12	18.58%	71,770.02	23.67%	58,034.10
	销量(吨)	50,472.37	-2.09%	70,900.26	-1.12%	71,706.45	7.72%	66,568.67
	平均销售单价(万元/吨)	0.99	-15.11%	1.20	19.93%	1.00	14.81%	0.87
	平均成本(万元/吨)	0.88	4.36%	0.84	2.71%	0.82	-1.23%	0.83
	毛利率	11.36%	-59.27%	29.96%	64.43%	18.22%	268.83%	4.94%

如上表所示，由于报告期内公司销量总体保持平稳增长趋势，但产品价格特别是商品代肉雏鸡价格变动幅度较大，因此，营业收入的变动主要是受产品价格变动影响。成本方面，公司的商品代肉雏鸡、鸡肉制品平均成本总体上保持稳定。产品价格因素和成本因素具体分析如下：

### (1) 产品价格变动分析

#### ① 公司产品价格与市场价格变动情况



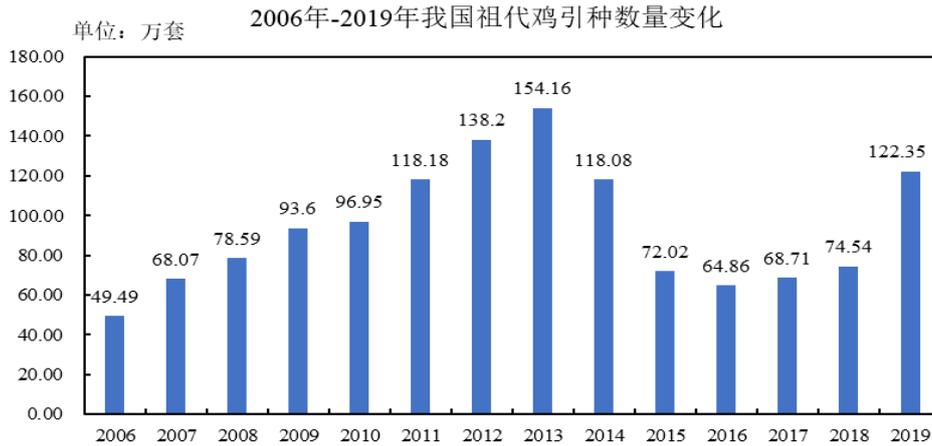
数据来源：Wind

如上图所示,2017-2019年无论商品代肉雏鸡还是鸡肉产品市场价格均呈逐年上升趋势,特别是商品代肉雏鸡价格涨幅较大,2020年1-9月又均出现显著下滑,公司产品价格走势与市场价格基本一致。

## ②2017-2019年商品代肉雏鸡和鸡肉产品销售价格持续大幅上升的原因

### A、供给端,国内祖代鸡引种数量持续保持低位,行业去产能化效果显现

鉴于2013年以前上游祖代鸡引种的无序开展给行业长期、健康发展带来了较大负面影响,中国畜牧业协会组织行业内主要企业于2014年成立了中国畜牧业协会禽业分会白羽肉鸡联盟,通过行业自律对祖代鸡引种的数量进行上限约束,主动去产能,抑制行业的不健康膨胀;同时,随着2015年开始海外禽流感疫情的爆发,我国对主要引种国施行了封关,导致行业被动去产能,因此自2014年以来我国祖代鸡引种量持续稳定在较低水平,行业去产能化效果逐步显现,并从根本上改变了行业供求关系。2006年以来我国祖代鸡引种数量的变化情况如下图所示:



数据来源：中国畜牧业协会禽业分会

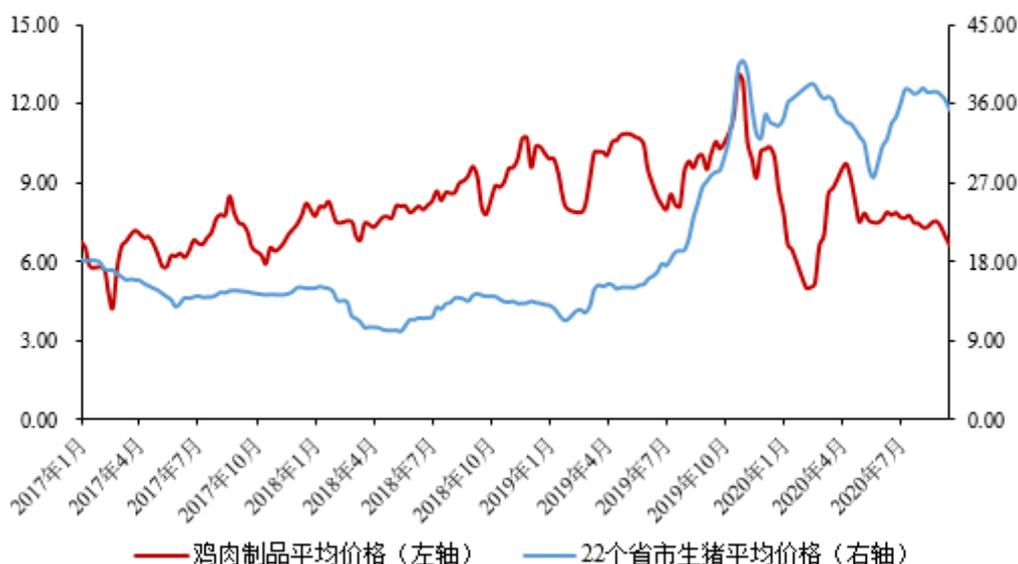
B、供给端，随着环保、防疫等监管政策的持续趋严，中小养殖户逐步退出

随着 2014 年新《环境保护法》的颁布，以及 2016 年环保部与农业部联合印发的《畜禽养殖禁养区划定技术指南》等配套制度的出台，行业环保、防疫以及“禁抗、减抗、限抗”等标准日益提高，大量中小养殖户因不符合行业监管要求，或无力承担更高的环保支出费用，在行业波动中逐步退出市场，亦导致市场供给收缩。

C、需求端，2018 年 8 月我国爆发非洲猪瘟，猪肉价格长期维持高位，“鸡猪替代”效应推动鸡肉消费量增加

自 2018 年 8 月非洲猪瘟疫情发生以来，我国生猪养殖行业受到较大的影响。统计数据显示，2019 年全年生猪出栏数为 54,419 万头，同比下降 21.57%，全年猪肉产量为 4,255.31 万吨，同比下降 21.25%，由此带来的猪肉价格上涨在一定程度上催生了鸡肉的替代性需求。报告期内，猪肉和鸡肉的价格变动情况如下：

鸡肉制品与生猪价格变动趋势（元/公斤）



D、需求端，居民消费习惯的逐步转变，鸡肉消费量逐步上升

白羽肉鸡是典型的白肉，具有高蛋白、低脂肪、低能量和低胆固醇的营养优势，同时作为工业化、标准化程度最高的肉类，食品安全高度可控。随着人民生活水平的不断提高和对健康饮食的重视程度日益提高，消费需求也逐渐从温饱型逐渐向享受型、营养型转变，鸡肉作为主流健康型肉类消费品之一，日益受到消费者的青睐，需求量不断提升。2019年度，我国鸡肉消费量为1,722万吨，较2018年度增幅达14.88%；人均鸡肉消费量为12.01千克，较2018年度增幅达14.38%。

综上所述，2017年至2019年，在供给端国内行业去产能化，需求端居民鸡肉消费需求不断增加，以及非洲猪瘟引发的猪肉价格上涨等因素的共同推动下，商品代肉雏鸡和鸡肉产品市场供求关系持续改善，白羽鸡行业逐步走出行业低谷，迎来一轮景气上升周期，并导致产品销售价格持续大幅上升。

③2020年1-9月商品代肉雏鸡和鸡肉产品销售价格明显下滑的原因

一方面，由于团膳配餐是白羽鸡肉的主要消费渠道之一，受2020年1-9月新冠肺炎疫情影响，各地学校、机关和企事业单位的复课和复工、复产均受到不同程度的影响，从而导致鸡肉产品需求量明显下降；另一方面，由于2019年白羽鸡行业处于历史景气高点，导致行业祖代鸡引种数量连续4年维持在低位后，

出现明显增长，同时下游养殖企业和养殖户也纷纷扩大养殖规模，因此 2020 年 1-9 月鸡肉产品的市场供给量较大，而市场短期需求因新冠肺炎疫情而出现低迷，两者共同作用导致 2020 年 1-9 月鸡肉产品及商品代肉雏鸡的价格出现了明显下滑。

## (2) 主要产品成本变动分析

### ①商品代肉雏鸡成本较为稳定

报告期内，商品代肉雏鸡的成本构成情况如下所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	21,299.05	49.09%	25,641.19	43.95%	23,157.95	49.69%	20,037.13	46.47%
人工成本	8,129.62	18.74%	9,499.87	16.28%	8,251.36	17.71%	7,638.27	17.71%
燃料动力	905.42	2.09%	1,157.58	1.98%	1,055.75	2.27%	1,241.92	2.88%
折旧摊销	9,245.68	21.31%	17,441.25	29.89%	10,265.64	22.03%	11,709.25	27.15%
制造费用	3,810.55	8.77%	4,604.53	7.89%	3,869.51	8.30%	2,496.01	5.79%
<b>合计</b>	<b>43,390.31</b>	<b>100.00%</b>	<b>58,344.42</b>	<b>100.00%</b>	<b>46,600.21</b>	<b>100.00%</b>	<b>43,122.58</b>	<b>100.00%</b>

商品代雏鸡的成本主要由原材料、折旧摊销构成，上述两项合计占商品代雏鸡成本的 73.62%、71.72%、73.84%和 70.40%。原材料主要包括玉米、豆粕等饲料，折旧摊销包括父母代鸡苗的摊销。其中，报告期内玉米和豆粕的市场价格波动情况如下图所示：



玉米和豆粕的市场平均价格分别在 2,000 元/吨和 3,000 元/吨上下浮动，价格波动幅度相对较小。而父母代鸡苗采购到饲养成产蛋种鸡、产蛋至孵化成商品代鸡苗的扩繁系数约为 150-160 倍，故父母代鸡苗采购成本分摊至单位商品代肉雏鸡的成本变动相对较小，从而公司的商品代肉雏鸡平均成本也相对稳定。

## ②鸡肉制品成本较为稳定

报告期内，鸡肉制品的成本构成情况如下所示：

单位：万元

项目	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	38,114.35	85.66%	50,803.70	85.23%	50,162.43	85.46%	47,125.88	85.42%
人工成本	3,599.64	8.09%	4,565.96	7.66%	4,408.14	7.51%	4,286.68	7.77%
燃料动力	538.39	1.21%	804.70	1.35%	909.80	1.55%	965.47	1.75%
折旧摊销	662.97	1.49%	941.80	1.58%	933.28	1.59%	766.86	1.39%
制造费用	1,579.57	3.55%	2,491.60	4.18%	2,283.31	3.89%	2,024.72	3.67%
<b>合计</b>	<b>44,494.92</b>	<b>100.00%</b>	<b>59,607.77</b>	<b>100.00%</b>	<b>58,696.97</b>	<b>100.00%</b>	<b>55,169.61</b>	<b>100.00%</b>

鸡肉制品产品的成本主要为原材料-商品代肉鸡，占成本的比例分别为 85.42%、85.46%、85.23%和 85.66%，鸡肉制品的成本总体较为稳定。

综上，报告期内公司业绩变动主要是受行业周期性波动影响，即 2017 年受前期“强制换羽”导致的供给增加以及禽流感爆发对下游需求的不利影响，行业步入低谷，白羽鸡鸡苗和鸡肉价格均处于历史低位，包括公司在内的白羽鸡企业主要盈利指标普遍出现显著下滑；2018 年下半年开始，受上游祖代肉种鸡引种数量持续下降以及非洲猪瘟爆发引发的猪肉价格上涨等因素影响，白羽鸡行业步入一轮景气上升周期，白羽鸡鸡苗和鸡肉价格均处于历史高位，包括公司在内的白羽鸡企业主要盈利指标在 2018-2019 年也出现大幅回升趋势。公司业绩上述变动具有合理性，并与同行业可比上市公司变动趋势基本一致，不存在异常情形。

## 2、资产减值损失情况

报告期内，公司资产减值损失情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
----	-----------	--------	--------	--------

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
资产减值损失	-12,452.94	-11,896.76	-12.26	-4,348.79
其中：坏账损失	-	-	-12.26	-22.46
存货跌价损失	-12,452.94	-11,896.76	-	-4,326.32

公司资产减值损失主要为存货跌价损失，公司按季度对存货进行减值测试，其中鸡肉制品市场价格报告期内波动相对较小，而商品代肉雏鸡价格波动较大，商品代肉雏鸡价格的大幅下滑是导致公司存货减值计提的关键因素。

#### (1) 2020年1-9月存货跌价损失情况

2020年1-9月，受2019年白羽鸡行业祖代鸡引种数量较大导致2020年1-9月鸡肉产品的市场供给量较大，以及市场短期需求因新冠肺炎疫情而出现低迷的共同影响，商品代肉雏鸡销售价格呈现波动下降的趋势。2020年9月末，商品代肉雏鸡市场销售价格为0.73元/羽，公司存栏种鸡和库存种蛋的可变现净值低于账面成本，因此公司对存栏种鸡和库存种蛋合计计提存货跌价准备12,452.94万元。截至2020年9月末，公司存货跌价准备余额为16,596.81万元。

#### (2) 2019年度存货跌价损失情况

2019年度前三季度，商品代肉雏鸡售价持续维持在高位，四季度开始，受市场供需影响，商品代肉雏鸡市场价格出现大幅下跌，2019年末跌至1.55元/羽，导致公司存栏种鸡和库存种蛋的可变现净值低于账面成本，因此公司对存栏种鸡和库存种蛋合计计提存货跌价准备11,896.76万元。

#### (3) 2018年度存货跌价损失情况

2018年度，商品代肉雏鸡售价逐渐走高，各季度末，公司存栏种鸡和库存种蛋的可变现净值高于账面成本，因此2018年度未计提存货跌价准备。

#### (4) 2017年度存货跌价损失情况

2017年末，公司存货跌价准备期末余额为5,674.98万元，主要为公司于当年三季度末，计提存货跌价准备4,326.32万元。2017年三季度，商品代肉雏鸡价格市场价格大幅下降，到当年三季度末，市场价格大幅下降至0.97元/羽，导致公司存栏种鸡和库存种蛋的可变现净值低于账面成本。因此，公司对库存种蛋和父母代种鸡计提跌价准备合计4,326.32万元。截至2017年末，累计的存货

跌价准备为 5,674.98 万元。

综上，受到白羽鸡商品代雏鸡价格大幅波动的影响，报告期内公司营业收入、营业毛利和存货跌价准备都发生大幅波动，具有合理性。

### **（三）公司降低行业周期性变化影响的措施及有效性**

为应对行业周期性变化影响，公司主要采取了以下措施：

#### **1、延伸行业下游产业链，提高抗风险能力**

公司通过实施“民和食品 3 万吨熟食制品加工项目”和“潍坊民和 3 万吨肉制品加工项目”，可以实现产业链布局进一步向下游鸡肉制品延伸，拓宽了公司的产品结构，提升公司盈利能力。另一方面，下游深加工行业受原材料等价格波动影响相对较小，与商品代肉雏鸡价格相比，鸡肉制品价格更加稳定，因此其盈利水平比上游养殖行业更加稳定，有助于增强公司经营的抗风险能力。

同时，本次募投项目与公司现有业务在鸡肉原材料采购、工艺流程优化、产品销售渠道、客户维护与拓展等方面，将产生纵向一体化的协同效应。

#### **2、做好资金规划，确保充足的日常营运资金**

为确保公司在行业下行周期具有充足的日常营运资金，公司已根据生产经营情况对公司日常营运资金需求和中长期资金规划进行了谨慎测算。同时，公司已与多家银行建立了长期的合作关系，且自身信用水平及偿债指标良好，可较为快速地获得银行借款，为中长期资金规划及临时资金周转提供了有力保障。截至 2020 年 9 月 30 日，公司剩余可使用的授信额度为 57,765.00 万元，较为充足。

#### **3、审慎判断行业周期，合理进行生产计划及产能扩张项目的规模、进度安排**

公司基于多年的行业经验，结合对当前行业环境及市场情况的审慎判断，对未来的行业周期性变动情况进行了预计，并制定了较为合理的生产计划和产能扩张项目的规模、进度安排。本次募投项目的建设周期为 2-3 年，2020 年以来，白羽鸡行业处于景气低点，选择在此时点实施募投项目，有利于把握未来

的行业机会。

#### **4、全面推进复工、复产，提高生产效率**

新冠肺炎疫情较为严重的时期，各地政府相继出台并严格执行了延迟复工、限制人流、物流等防控措施，公司屠宰加工产线外地员工的返工率较低，对原定的生产计划造成了一定的影响，进而导致公司鸡肉制品的产量出现短期下滑。公司在确保员工健康和安全生产的前提下，积极配合当地政府统一安排，安全有序地组织当地员工通过“轮班制”方式迅速投入生产，有效弥补了新冠肺炎疫情对鸡肉制品产量带来的负面影响。

#### **5、加强成本和人员管控**

为应对上述不利因素带来的负面影响，公司积极研究对策，精简内部生产方面的架构流程、优化成本管控，提升生产运营效率和费用控制，着力增强降本增效作用，提高企业经济效益，具体措施如下：（1）加强成本管控，在保证产品质量的同时减少不必要的材料消耗；（2）建立内部信息共享机制，对所遇到的问题进行经验总结，减少生产过程中的内部失误环节等。

公司将积极采取上述措施，降低行业周期性变化带来的影响。

**二、结合在手订单情况、新冠肺炎疫情等，进一步说明业绩波动是否对申请人持续经营能力及本次募投项目实施产生重大不利影响**

#### **（一）商品代肉雏鸡及鸡肉制品的长期需求较为旺盛，市场空间较大**

##### **1、我国的鸡肉消费需求不断增长导致商品代肉雏鸡需求较为旺盛**

近年来，我国鸡肉消费总量及人均消费量均呈现增长态势。2019年度，我国鸡肉消费量为1,722万吨，较2018年度增幅达14.88%；人均鸡肉消费量为12.01千克，较2018年度增幅达14.38%<sup>1</sup>。我国的鸡肉消费需求不断增长的原因如下：（1）居民健康意识的提升以及消费习惯的逐步改变提高了鸡肉消费量。白羽肉鸡是典型的白肉，具有高蛋白、低脂肪、低能量和低胆固醇的营养优势，同时作为工业化、标准化程度最高的肉类，食品安全高度可控。因此，随着人民生活水平的不断提高和对健康饮食的重视程度日益提高，消费需求也逐渐从

<sup>1</sup> 数据来源为中禽传媒。

温饱型向享受型、营养型转变，鸡肉作为主流健康型肉类消费品之一日益受到消费者的青睐，预计人均鸡肉的消费量将会不断提升<sup>2</sup>；（2）快餐行业的快速发展成为鸡肉消费的重要增长点。鸡肉肉质鲜嫩，便于加工，一直是快餐业首选的主要原料。近年来，我国快餐行业发展迅速，无论是以肯德基、麦当劳为代表的洋快餐业绩的回暖乃至迅速增长，还是以真功夫、正新鸡排等为代表的一系列中式快餐的加速渗透扩张，均极大程度地拉动了鸡肉消费快速增长。在此背景下，长期来看，预计我国未来商品代肉雏鸡的需求亦将随之增长。

## 2、非洲猪瘟背景下肉禽养殖迎来新一轮增长机会

2018年8月非洲猪瘟疫情发生以来，我国生猪养殖行业受到较大的影响。统计数据显示，2019年全年生猪出栏数为54,419万头，同比下降21.57%，全年猪肉产量为4,255.31万吨，同比下降21.25%。由于非洲猪瘟致病率高，生物防控难度大，其疫苗的研制难度亦较大，预计生猪养殖业将长期受到疫病影响，因此部分养殖户从生猪养殖业转向肉禽养殖业，肉雏鸡的需求量相应得到增长。

同时，非洲猪瘟疫情在一定程度上催生了鸡肉的替代性需求。猪肉价格的上涨会对其消费起到抑制作用，禽肉、牛羊肉、牛奶、鸡蛋等其他动物蛋白将弥补猪肉所丢失的市场，为白羽肉鸡行业带来了巨大的成长性机会。

## 3、公司商品代肉雏鸡及鸡肉制品销售情况良好，现有产能已接近饱和

长期来看，我国商品代肉雏鸡及鸡肉制品市场需求较为旺盛，且报告期内公司商品代肉雏鸡及鸡肉制品的产能利用率和产销率均保持在较高水平，现有产能已接近饱和。具体情况如下：

### （1）商品代肉雏鸡产能利用率及产销率情况

单位：万只

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
产能	27,000	34,000	30,000	29,000
产量	26,905	32,713	27,818	27,223
销量	26,905	32,713	27,818	27,223
其中：自养量	2,533	3,216	3,252	2,643

<sup>2</sup> 根据《中国食物成分表2018年（标准版）第六版》的数据，鸡肉中的蛋白质含量约为20%，高于猪肉中的蛋白质含量（约为13%）；同时，鸡肉中的脂肪含量低于10%，远低于猪肉中的脂肪含量（约为37%）。

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
对外销售量	24,372	29,497	24,566	24,580
产能利用率	99.65%	96.21%	92.73%	93.87%
产销率	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
其中：对外产销率	90.59%	90.17%	88.31%	90.29%

注：对外产销率=对外销售量/产量

## (2) 鸡肉制品产能利用率及产销率情况

单位：吨

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
产能	54,000	72,000	72,000	72,000
产量	51,922	71,160	71,808	66,192
销售量	50,472	70,900	71,706	66,569
产能利用率	96.15%	98.83%	99.73%	91.93%
产销率	97.21%	99.63%	99.86%	100.57%

## 4、白羽肉鸡行业集中度较低，公司商品代肉雏鸡业务市场占有率仍有较大提升空间

国内白羽肉鸡行业市场空间较大，行业集中度较低，公司作为父母代肉种鸡饲养和商品代肉雏鸡生产龙头企业，市场占有率仍有较大提升空间。根据中国畜牧业协会的统计和推算，2017年至2019年全国商品代雏鸡累计产销量分别为42.62亿羽、39.40亿羽和44.80亿羽，同期公司商品代雏鸡销售量（含自养部分）分别为2.72亿羽、2.78亿羽、3.27亿羽，市场占有率分别为6.39%、7.06%和7.30%，处于相对较低水平。随着本次募投项目中“年存栏80万套父母代肉种鸡养殖园区项目”和“年孵化1亿只商品代肉雏鸡孵化厂建设项目”的顺利实施和达产，公司商品代肉雏鸡产能将新增1亿羽，市场占有率得到进一步提升。

### (二) 与客户良好和长期的合作关系为商品代肉雏鸡产品的销售提供有效保障

公司与主要客户均保持良好的合作关系，主要客户基本保持稳定。2017-2019年，公司对商品代肉雏鸡前五大客户的销售数量持续快速增长，分别达到了8,990.08万羽、11,254.20万羽和13,379.92万羽，平均增长率超过了20%。2020年1-9月，公司对商品代肉雏鸡前五大客户实现的销量为10,635.96万羽，

在新冠肺炎疫情和行业下行的影响下，仍然保持良好的增长势头。在行业需求持续增长的背景下，公司主要客户也不断扩大养殖规模、屠宰规模或销售渠道，订货需求不断增加，公司产能利用率已接近饱和，产能利用率接近 100%。因此，提升商品代肉雏鸡产品产能符合公司实际经营需要，新增产能的消化能够得到有效保障。

### （三）充足的在手订单为鸡肉制品的销售提供有效保障

公司熟食制品在手订单较为充足，为消化募投项目产能提供有力保障。截至本回复报告出具日，公司与熟食客户达成未来合作意向并签订了书面协议情况如下：

序号	客户名称	客户介绍	目前合作领域	数量采购 (吨/年)
1	烟台喜旺食品有限公司	喜旺是“世界肉类组织成员单位”，拥有中式和西式两大产品系列，300多个上市产品，储备新品200个，并有1000多家直营连锁店。	生肉、熟食制品	6,000
2	伊藤忠（青岛）有限公司	世界500强企业日本伊藤忠商事株式会社在青岛设立的食品类贸易公司。	生肉制品	-
3	新疆百富餐饮股份有限公司	新疆最大的西式快餐与当地特色饮食结合的连锁餐饮集团，目前有130多家店，公司登陆新三板，股票代码832050。	生肉、熟食制品	3,000-3,200

序号	客户名称	客户介绍	目前合作领域	数量采购 (吨/年)
4	深圳誉兴饮食管理有限公司	一家集大规模团膳配送、学生营养餐、蔬菜种植、食品生产加工、大宗物流配送、厨艺人才培养、厨具生产与销售于一体的大型现代化综合性餐饮服务商。全国 23 家分公司，2017 年营业额近 20 亿。每天为约 100 万人次提供餐饮、食品类服务。客户包括：中国石油、中国石化、富士康集团、北京现代、用友软件、北汽集团、格力集团、阿里巴巴、中国航天科技园、东北电力大学等知名企业集团、医院及院校。	生肉、熟食制品	2,000-2,200
5	华沛（武汉）供应链管理有限公司	集商超供应、流通批发和餐饮原料供应及配送于一体，是中百仓储、武商量贩、家乐福、沃尔玛、大润发等大型商超和紫燕百味鸡、廖记棒棒鸡、三全食品等大型食品加工企业的重要战略合作伙伴。	无	6,000
6	铭基食品有限公司	麦当劳主要供货商。	熟食制品	2,400-3,000
7	深圳市云味馆餐饮管理有限公司	华南区域米线品类冠军，旗下有拌粉君、杨排风、冒菜老号等餐饮品牌，公司近两年时间开店 100 多家，均为直营店，未来三年公司计划走出华南区域，向华东等区域扩张，预计三年开店 800-1000 家。	熟食制品	2,000-2,500
8	青岛新快进出口有限公司	国内最大的肉类综合超市之一，全国布局，现有近 100 家门店，主做高端肉类产品销售，日销售肉类产品 20 吨左右。	生肉、熟食制品	2,000
9	深圳市乐凯撒比萨餐饮管理有限公司	国内知名比萨连锁企业，已在华南、华东区域开设 90 多家餐厅。	熟食制品	1,500-2,000

序号	客户名称	客户介绍	目前合作领域	数量采购 (吨/年)
10	福建鸿益（国际）贸易有限公司	福建省最大的综合肉类销售公司，其中在福建9个地级市设有大仓及分公司，其销售网络覆盖整个福建省，日销售肉类产品400吨，覆盖酒店餐饮，商超便利店，院校机关食堂，农贸市场等渠道，与福建安井、华莱士，新华都、永辉超市、沃尔玛、新华都、家乐福、大润发等合作。	生肉、熟食制品	3,000
11	乌鲁木齐强盛食品有限公司	新疆区域最大肉类贸易商，国家储备肉定点企业，是新疆友好集团、华润万家以及全聚德餐饮等肉类产品供应商。	生肉、熟食制品	2,400
12	湖南厚普食品有限公司	湖南区域最大的中西快餐配送商，主要客户群体为汉堡店、烘焙房、中式快餐店等。	熟食制品	1,200-1,500
13	深圳云天成食品有限公司	公司客户群体为中西快餐、西餐厅、线上淘宝客户等，辐射广东省以及海南、广西一带，合作厂家包括香港美心集团、香港大荣华酒家、台湾万岱丰食品股份有限公司等。	熟食制品	1,500-1,800
14	烟台海路商贸有限公司	烟台地区肉类产品经销商，服务群体包括芝罘区72所中小学，鲁东大学等高校，及烟台万华、别克、LG等企业食堂。	生肉、熟食制品	1,200-1,500
15	南京塔可餐饮文化管理有限公司	主打墨西哥菜的西餐连锁餐厅，旗下品牌包括塔可、威雀等。	熟食制品	1,000-1,200
16	河北溢香苑食品科技有限公司	河北地区较大的食品公司，主营速冻食品销售	无	2,667
17	湖北澳路凯国际贸易有限公司	中南地区较大的肉类经销公司，代理各大肉类企业批发、配送业务及团膳客户等	无	3,000
18	浙江菜味来信息技术有限公司	互联网B2B电商平台，专注垂直生鲜领域。	生肉制品	2,000
19	汕头市金平区铭利食品商行	肉制品经销商，主要业务覆盖珠三角地区，服务团膳及各大卖场	无	3,000

序号	客户名称	客户介绍	目前合作领域	数量采购 (吨/年)
20	南京虹盛食品有限公司	南京天环市场经销商，主做调理熟食批发，服务客户为汉堡店及烘焙房等。	生肉、熟食制品	1,000-1,200
21	杭州心食正食品有限公司	肉类专业经销商，主营高档酒店配送、商超冷链等	无	2,000
22	浙江王志慧食品商行	主营肉类批发、零售及中西快餐业务	无	2,000
合计			-	<b>50,867-54,167</b>

#### (四) 新冠肺炎疫情带来的负面影响已逐步减弱乃至消除

截至目前，国内新冠肺炎疫情已经得到有效控制并逐步好转，未来随着全国各地学校、机关和企事业单位的全面复课、复工、复产，鸡肉制品的市场需求将逐步回暖。尽管新冠肺炎疫情对2020年1-9月公司的生产及销售均产生了一定程度的负面影响，但公司已采取有效措施推进全面有序地复产、复工，提高生产效率。2020年1-9月，公司主要产品商品代肉雏鸡和鸡肉制品的销量已基本恢复至上年同期水平，具体情况如下：

产品名称	2020年1-9月		2019年1-9月
	数量(万只/万吨)	增长率	数量(万只/万吨)
商品代肉雏鸡	24,371.73	9.14%	22,330.20
鸡肉制品	5,047.24	-2.09%	5,154.82

综上，公司主要产品的长期需求较为旺盛，商品代肉雏鸡产品客户关系稳定，熟食制品在手订单较为充足，业绩波动不会对公司持续经营能力和本次募投项目实施产生重大不利影响；公司已全面复产复工，新冠肺炎疫情对公司持续经营能力和本次募投项目实施产生的不利影响可控。

三、结合存货产品类别、存货周转率、同行业上市公司情况等，说明本次募投项目的必要性及合理性，新增产能消化措施。

#### (一) 存货产品类别、存货周转率和同行业上市公司情况

##### 1、存货产品类别情况

公司与同行业上市公司存货类别情况如下：

公司名称	存货类别	存货类别情况
圣农发展	原材料、在产品、库存商品、周转材料、消耗性生物资产、包装物、发出商品、委托加工物资、低值易耗品、燃料	原材料主要为玉米、豆粕； 库存商品主要为鸡肉和饲料； 消耗性生物资产主要为种蛋、雏鸡和肉鸡
益生股份	原材料、在产品、库存商品、周转材料、消耗性生物资产	原材料为玉米原料、药品、经过简单初生产加工的混合饲料及生产环控设备耗用的板材等； 库存商品是库存奶制品、蛋制品及自产的环控设备； 消耗性生物资产为存栏的仔猪及育成猪
仙坛股份	原材料、库存商品、消耗性生物资产	原材料是生产经营过程中销售或耗用的材料； 库存商品主要为鸡肉产品； 消耗性生物资产包括种蛋、雏鸡和商品代肉鸡
民和股份	原材料、在产品、库存商品、周转材料、消耗性生物资产	原材料主要为玉米、豆粕、药品疫苗等； 库存商品为鸡肉制品； 消耗性生物资产为父母代种鸡幼雏及育肥雏、父母代存栏种鸡、库存种蛋及商品代肉鸡

由上表可见，公司与同行业上市公司存货核算内容存在一定差异，圣农发展、益生股份和仙坛股份未将种鸡归类为存货，而是作为生产性生物资产进行核算。根据民和股份存货的核算口径，2017年末至2020年6月末，公司存货账面价值与同行业上市公司存货账面价值对比情况如下：

单位：万元

项目	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
圣农发展	268,662.57	215,608.92	208,462.78	201,516.55
益生股份	48,365.35	55,891.76	39,304.58	36,969.17
仙坛股份	48,506.94	42,657.74	42,066.28	32,330.46
民和股份	47,072.31	35,625.22	36,545.90	27,345.48

2017年末至2020年6月末，公司与同行业上市公司主要存货类别（按民和股份的核算口径，由于圣农发展、益生股份、仙坛股份将种鸡作为生产性生物资产列入非流动资产核算，为保持比较口径一致，在上表计算时，将其生产性生物资产加回存货进行比较）占存货的账面价值占比情况如下：

2020年6月30日				
项目	民和股份	圣农发展	益生股份	仙坛股份

2020年6月30日				
项目	民和股份	圣农发展	益生股份	仙坛股份
原材料	20.74%	37.06%	21.70%	21.91%
库存商品	13.19%	29.46%	1.15%	26.51%
生物资产	60.95%	28.20%	72.77%	51.59%
<b>合计</b>	<b>94.88%</b>	<b>94.72%</b>	<b>95.61%</b>	<b>100.00%</b>
2019年12月31日				
项目	民和股份	圣农发展	益生股份	仙坛股份
原材料	21.38%	35.77%	24.53%	25.60%
库存商品	14.25%	26.73%	0.06%	30.68%
生物资产	58.86%	31.36%	71.06%	43.73%
<b>合计</b>	<b>94.49%</b>	<b>93.86%</b>	<b>95.66%</b>	<b>100.00%</b>
2018年12月31日				
项目	民和股份	圣农发展	益生股份	仙坛股份
原材料	14.44%	35.19%	24.08%	21.06%
库存商品	11.41%	26.70%	0.16%	31.17%
生物资产	69.53%	32.83%	70.49%	47.76%
<b>合计</b>	<b>95.38%</b>	<b>94.72%</b>	<b>94.72%</b>	<b>100.00%</b>
2017年12月31日				
项目	民和股份	圣农发展	益生股份	仙坛股份
原材料	20.64%	31.39%	26.13%	22.80%
库存商品	15.00%	31.19%	0.17%	29.05%
生物资产	56.91%	32.79%	68.36%	48.15%
<b>合计</b>	<b>92.55%</b>	<b>95.37%</b>	<b>94.66%</b>	<b>100.00%</b>

由上表可见，公司与同行业上市公司的存货类别主要由原材料、库存商品和生物资产构成，上述各类存货占存货账面价值的比例较为一致。

综上所述，公司存货类别与同行业上市公司较为一致，随着行业规模的不断增长，公司与同行业上市公司的存货账面价值基本呈上升趋势。公司实施募投项目符合行业增长趋势，具有合理性。

## 2、存货周转率情况

报告期内，公司存货周转率如下：

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
存货周转率（次）	3.05	3.66	3.74	4.15

2017年至2020年1-9月，公司存货周转率总体呈现小幅下降趋势，主要原

因是业务结构变化所致。公司的主要产品为商品代雏鸡和鸡肉制品，随着行业景气度的提升，公司逐步扩大父母代肉种鸡存栏规模，以提升商品代鸡苗的产能和产量。由于从父母代肉种鸡到商品代肉鸡苗的饲养周期较长，商品代雏鸡业务的存货周转率较低；而商品代肉鸡的饲养和屠宰加工周期相对较短，鸡肉制品业务的存货周转率较高，因此随着父母代肉种鸡存栏规模的上升以及商品代鸡苗业务比重的提高，公司存货周转率相应有所下降。

公司与同行业可比上市公司存货周转率对比情况如下：

单位：次

公司名称	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
圣农发展	3.11	4.49	4.48	4.81
益生股份	2.37	2.61	2.43	2.15
仙坛股份	4.77	5.84	5.75	6.19
<b>平均值</b>	<b>3.42</b>	<b>3.76</b>	<b>3.74</b>	<b>3.78</b>
民和股份	3.05	3.66	3.74	4.15

数据来源：上市公司定期报告。

注：由于圣农发展、益生股份、仙坛股份将种鸡作为生产性生物资产列入非流动资产核算，保持比较口径一致，上表在计算存货周转率时将其生产性生物资产加回存货进行比较。

公司与同行业企业的存货周转率差异与产品结构存在关联。商品代肉雏鸡（鸡苗）的生产周期相对较长（从父母代鸡苗引种到最终淘汰约69周），而商品鸡（鸡肉制品）的生产周期相对较短（商品鸡的饲养周期约42天），因此，以鸡肉产品为主的圣农发展和仙坛股份存货周转率较为接近且明显高于以鸡苗业务为主的益生股份，而公司产品既包括商品代鸡苗也包括部分鸡肉产品，因此存货周转率介于上述两者之间，存货周转水平处于合理水平。

通过实施募投项目，鸡肉制品的业务占比将有所上升，存货周转率预计也将有所提升，有利于提升公司资产周转效率。

## （二）公司存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	2020年9月30日			
	6个月以内	6-12个月	1年以上	合计
原材料	5,817.37	144.07	283.48	6,244.92

项目	2020年9月30日			
	6个月以内	6-12个月	1年以上	合计
在产品	469.01	231.14	-	700.15
库存商品	5,790.69	5.23	17.34	5,813.26
周转材料	269.45	189.42	1,246.30	1,705.17
消耗性生物资产	25,826.92	5,626.88	-	31,453.81
其中：种鸡	16,835.64	5,626.88	-	22,462.52
商品鸡	3,326.59	-	-	3,326.59
种蛋	5,664.69	-	-	5,664.69
合计	<b>38,173.45</b>	<b>6,196.74</b>	<b>1,547.12</b>	<b>45,917.31</b>
占比	<b>83.14%</b>	<b>13.50%</b>	<b>3.37%</b>	<b>100.00%</b>

(续)

项目	2019年12月31日			
	6个月以内	6-12个月	1年以上	合计
原材料	7,268.55	199.81	147.71	7,616.08
在产品	453.96	29.37	-	483.32
库存商品	5,052.13	4.89	19.22	5,076.25
周转材料	157.01	105.61	1,218.90	1,481.52
消耗性生物资产	30,177.44	2,687.37	-	32,864.81
其中：种鸡	22,225.03	2,687.37	-	24,912.39
商品鸡	2,640.82	-	-	2,640.82
种蛋	5,311.59	-	-	5,311.59
合计	<b>43,109.09</b>	<b>3,027.05</b>	<b>1,385.84</b>	<b>47,521.98</b>
占比	<b>90.71%</b>	<b>6.37%</b>	<b>2.92%</b>	<b>100.00%</b>

(续)

项目	2018年12月31日			
	6个月以内	6-12个月	1年以上	合计
原材料	5,049.79	93.03	136.10	5,278.92
在产品	185.47	112.37	-	297.84
库存商品	4,764.89	38.09	20.58	4,169.34
周转材料	121.50	66.54	1,202.11	1,390.16
消耗性生物资产	23,114.19	2,481.18	-	25,409.64
其中：种鸡	15,222.26	2,481.18	-	17,703.44
商品鸡	3,012.33	-	-	3,012.33
种蛋	4,879.60	-	-	4,879.60
合计	<b>33,235.85</b>	<b>2,791.21</b>	<b>1,358.79</b>	<b>36,545.90</b>
占比	<b>88.81%</b>	<b>8.39%</b>	<b>2.80%</b>	<b>100.00%</b>

(续)

项目	2017年12月31日
----	-------------

	6个月以内	6-12个月	1年以上	合计
原材料	5,458.40	57.91	127.48	5,643.80
在产品	75.32	337.95	293.73	706.99
库存商品	4,051.60	25.73	23.95	4,101.27
周转材料	183.21	177.43	969.54	1,330.19
消耗性生物资产	16,717.33	4,520.88	-	21,238.21
其中：种鸡	11,332.60	4,520.88	-	15,853.47
商品鸡	2,822.24	-	-	2,822.24
种蛋	2,562.49	-	-	2,562.49
合计	<b>26,485.86</b>	<b>5,119.90</b>	<b>1,414.70</b>	<b>33,020.46</b>
占比	<b>80.21%</b>	<b>15.51%</b>	<b>4.28%</b>	<b>100.00%</b>

由上表可知，报告期各期末，公司95%以上的存货库龄在1年以内，库龄状况良好。1年以上的存货主要为周转材料，不存在减值迹象。行业需求情况良好，报告期各期末不存在存货积压等情形。

综上，公司与同行业上市公司的存货类别基本一致，存货周转率较为合理。此外，公司存货库龄状况良好，不存在存货积压的情形。本次非公开发行股票募投项目符合行业的增长趋势，预计不会对存货周转和库龄构成重大影响，募投项目的实施具有必要性及合理性。

### （三）新增产能消化措施

公司将积极采取以下措施，消化募投项目新增产能：

#### 1、公司进行了充分的技术储备

在父母代肉种鸡养殖和商品代肉雏鸡孵化方面，公司已具备多年生产经验，在肉鸡的繁育方面具有行业领先的技术和成熟的经验。公司自主研发了“肉用种鸡全程笼养新技术开发”、“鸡鲜精稀释及冻业技术研究”、“商品肉鸡全程笼养技术研究”，并在饲养中采用“三阶段全进全出”的饲养工艺、“联栋纵向通风鸡舍”配套饲养设施及人工授精、鸡精液稀释等专有技术，改变了传统平养模式普遍存在的肉种鸡成活率低、限饲困难、受精率低、单位面积饲养密度小、管理困难等弊端。公司生产中的诸多养殖技术指标在国内同行业中处于领先地位。

在熟食及肉制品加工方面，公司已建立了自己的小规模熟食加工生产线，

拥有油炸、炭烤、调理、卤煮、蒸烤等多品类产品的生产制作能力，涵盖鸡肉类、海鲜类及不同肉类的组合产品；公司熟食业务经过若干年的经营和开发，已具备一定的熟食研发和加工的技术基础，并初步建立起了销售网络，形成了较为稳定的客户群体。随着加工设备和人员投入规模的加大，公司有望基于现有技术基础迅速完成从小批量加工到大规模生产的转变，满足更多客户的供货需求；同时，产品市场认可度的提高，将有利于进一步拓宽销售渠道，保障本次募投项目的顺利实施和新增产能的及时消化。

## 2、公司进行了相应的人员储备

在父母代肉种鸡养殖和商品代肉雏鸡孵化方面，公司经过多年的发展，已经形成了完整的人才梯队和完善的人员培养体系，可以保障本次募投项目的顺利开展、运行和主要产品的推广及销售。

在熟食及肉制品加工方面，截至目前，熟食品业务团队人数为 82 人，主要为生产与技术人员和销售人员。熟食制品加工项目投建后，将以该团队为基础，进行进一步的人才引进和团队扩建。

同时，公司目前从市场上引进具备国际知名食品加工企业从业经验、具备一定客户资源的经营团队，未来负责肉制品加工项目的管理运营。目前已入职 18 人，现阶段主要负责项目公司筹建及市场调研等工作，后续相关的人才也在逐渐到岗过程中。

## 3、公司拥有良好的市场拓展能力

在商品鸡销售方面，2017 至 2020 年 1-9 月，雏鸡销售金额分别为 39,666.40 万元、96,958.06 万元、225,746.58 万元和 68,679.34 万元，销售额基本呈增长趋势。经过多年的积累，公司已形成了稳定的客户群体和销售网络，市场拓展能力良好。

在熟食及肉制品销售方面，公司严控质量标准和食品安全，通过了“BRC 食品安全全球标准”认证、欧盟“GAP”食品认证、“HACCP 食品加工企业”认证等。经过 10 余年的经营发展，在鸡肉制品行业建立了较高的美誉度和知名度，获得了“中国国际农业博览会名牌产品”、“中国放心食品品牌”、“山东省

著名商标”、“山东名牌”等荣誉称号。

公司已建立了遍布全国的销售网络，客户涵盖餐饮公司、食品加工企业、农副产品市场、商超以及学校和企事业单位等团膳客户，为未来熟食品的规模化销售建立了广泛的渠道基础。此外，公司将引进业内资深团队，进一步拓展销售网络，开拓新的客户。

#### 4、公司将加强熟食制品推广力度

由于公司原有熟食制品业务规模较小，随着募投项目的投产，公司熟食制品产能得以大规模扩张，针对熟食制品新增产能，除上述技术、人员和市场储备外，加强熟食制品推广力度，消化新增产能的具体措施如下：

##### (1) 积极开发熟食制品客户

###### ①向原有的生肉制品客户销售熟食制品

公司现有生肉制品年销售 7 万吨左右，客户包括百胜（旗下包括肯德基、必胜客、东方既白、小肥羊等品牌）、中粮、铭基（旗下包括麦当劳等品牌）、龙大、双汇等知名企业。该等客户同时有对生肉和熟食制品的需求，因公司现有熟食产量规模偏小、生产线较为陈旧，不符合其采购规模和品控流程要求，因此尚未能开展熟食制品方面的合作。公司与前述客户合作多年，对其采购标准、品控流程等做过充分沟通，本次募投项目投建高规格熟食制品生产线，建成后应可通过前述客户的认证验收。

此外，部分生肉制品客户也逐渐开始向上游采购熟食。越是复杂的食品烹饪加工程序，对加工设备和人力的要求越高。食品加工企业一旦出现食品安全问题，将对整个品牌的运营产生十分不利的的影响。因此，部分下游客户近年来开始向符合其要求和品质标准的厂商采购熟食半成品，减少加工环节，控制资本支出的同时提高产能，也降低了食品安全事故风险。

###### ②向原有的熟食制品客户增加供货量

目前公司鸡肉熟食制品业务规模较小，主要为国内中小规模餐饮企业、团膳客户提供熟食制品，同时也在为喜旺、深圳誉兴、云味馆等大客户进行小批量的供货，未来随着熟食制品规模的扩大，公司将增加对前述大客户的供货量。

### ③积极开发新客户

公司正在从市场上引进具备国际知名食品加工企业从业经验、具备一定客户资源的经营团队，借此引入新的客户资源。同时，随着募投项目逐步投产，公司将加强市场开发，拓展更多优质客户。公司已就未来增加熟食产量的规划与主要客户进行过沟通，并已与部分客户达成未来合作意向并签订了书面协议。

综上，公司已进行了技术、人员和市场方面的储备工作，针对熟食制品制定了相应的市场推广计划并获取了大量意向性订单，消化新增产能措施较为充分，具备消化新增产能的能力。

## 四、保荐机构、申请人会计师核查意见

### （一）保荐机构、申请人会计师核查程序

针对上述事项，保荐机构、申请人会计师执行了以下核查程序：

1、查阅了申请人报告期内的审计报告和财务报表，分析申请人盈利水平变动情况和波动原因；

2、查阅了同行业上市公司的定期报告和审计报告，比较申请人与同行业上市公司的盈利水平和存货类别、存货金额等；

3、查阅行业研究报告，并获取了申请人在手订单或销售合同等资料；

4、对申请人相关人员进行了访谈，了解申请人所处的行业变化情况、经营业绩变动原因、新冠肺炎疫情影响及针对募投项目新增产能的消化措施等。

### （二）保荐机构、申请人会计师核查意见

经核查，保荐机构、申请人会计师认为：1、申请人所处行业具有周期性大幅波动的特点，申请人商品代雏鸡和鸡肉产品业务盈利指标变动趋势与同行业可比上市公司总体变动趋势基本一致，不存在重大差异，申请人业绩大幅波动主要系受到白羽鸡商品代雏鸡价格和存货跌价准备波动影响，具有合理性，申请人为应对行业周期性变化影响已主采取了较为有效的措施；2、申请人主要产品的长期需求较为旺盛，商品代肉雏鸡产品客户关系稳定，熟食制品在手订单较为充足，业绩波动不会对公司持续经营能力和本次募投项目实施产生重大不

利影响；公司已全面复产复工，新冠肺炎疫情对公司持续经营能力和本次募投项目实施产生的不利影响可控；3、公司与同行业上市公司的存货类别基本一致，存货周转率较为合理。此外，公司存货库龄状况良好，不存在存货积压的情形。本次非公开发行股票募投项目符合行业的增长趋势，预计不会对存货周转和库龄构成重大影响，募投项目的实施具有必要性及合理性。

问题 2、关于潍坊民和。根据申请材料，本次募投项目之一“潍坊民和 3 万吨肉制品加工项目”的实施主体为潍坊民和，申请人持有潍坊民和 70% 股权，翟海峰独资设立的胜峰控股持有 30% 股权。请申请人说明：（1）翟海峰的基本情况，与申请人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户供应商是否存在关联关系；（2）翟海峰与申请人合资设立潍坊民和的原因及合理性、资金来源，是否涉及委托持股、信托持股情形，相关方是否存在特殊约定或安排，是否损害上市公司及中小投资者利益，相关披露是否充分；（3）说明募投项目中潍坊民和 3 万吨肉制品加工项目其他股东不同比例借款的原因及合理性。请保荐机构、申请人律师说明核查过程、依据，并发表明确意见。

### 【问题回复】

一、翟海峰的基本情况，与申请人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户供应商之间是否存在关联关系

#### （一）翟海峰先生基本情况

##### 1、翟海峰先生简历

翟海峰先生，1979 年 3 月生，中国国籍，无境外永久居留权，历任山东雅拉食品有限公司总经理、山东昌硕农牧有限公司总经理以及山东泰森食品有限公司熟食事业部总经理。2018 年 5 月至今担任潍坊民和总经理。

其中，翟海峰先生曾任职的山东昌硕农牧有限公司和山东泰森食品有限公司主营产品均包括各类熟食制品，供应的客户覆盖诸多国内外知名食品、餐饮和零售企业，包括双汇、伊藤忠、日本永旺、麦当劳、百胜、沃尔玛、罗森及全家等。翟海峰先生在熟食制品行业的管理经验及渠道资源与公司大力发展熟食产品的战略以及“潍坊民和 3 万吨肉制品加工项目”具有高度的协同性。

##### 2、翟海峰先生通过胜峰控股与公司合资设立潍坊民和的具体情况

本次募投项目之一“潍坊民和 3 万吨肉制品加工项目”的实施主体为潍坊民和，翟海峰先生通过昌邑胜峰控股有限公司（以下简称“胜峰控股”）与公司合资设立潍坊民和的具体情况如下：

#### （1）潍坊民和基本情况

本次非公开发行股票募集资金投资项目中“潍坊民和 3 万吨肉制品加工项目”的实施主体为公司控股子公司潍坊民和，其基本情况如下：

公司名称	潍坊民和食品股份有限公司	
统一社会信用代码	91370786MA3N41X243	
成立时间	2018 年 5 月 11 日	
法定代表人	孙宪法	
注册资本	3,000.00 万元	
企业类型	有限责任公司	
住所	山东省潍坊市昌邑市石埠经济开发区泰山路 1 号	
经营范围	从事肉类熟制品、速冻方便产品的加工、储存、销售；从事肉类、食品的批发、零售及进出口业务。（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）	
股东结构	股东名称	出资比例
	民和股份	70.00%
	昌邑胜峰控股有限公司	30.00%

## （2）其他股东情况

潍坊民和之少数股东为胜峰控股，其基本情况如下：

公司名称	昌邑胜峰控股有限公司	
统一社会信用代码	91370786MA3CMJJQ9F	
成立时间	2016 年 11 月 25 日	
法定代表人	翟海峰	
注册资本	1,000.00 万元	
企业类型	有限责任公司（自然人独资）	
住所	山东省潍坊市昌邑市石埠镇派出所以东兴石街以北	
经营范围	以自有资金对外投资；进出口业务（不含分销业务）。（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）	
股东结构	股东名称	出资比例
	翟海峰	100.00%

由上表所知，潍坊民和之少数股东胜峰控股由翟海峰先生独资设立，翟海峰先生担任胜峰控股的执行董事兼总经理，为胜峰控股之实际控制人。胜峰控股无实际经营业务，其设立的目的是作为持股平台，与民和股份设立合资公司。

## （二）翟海峰先生与申请人及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户供应商之间均不存在关联关系

根据翟海峰先生、民和股份及其控股股东、实际控制人、董监高出具的书

面确认，翟海峰先生与民和股份及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户供应商之间均不存在关联关系。

**二、翟海峰与申请人合资设立潍坊民和的原因及合理性、资金来源，是否涉及委托持股、信托持股情形，相关方是否存在特殊约定或安排，是否损害上市公司及中小投资者利益，相关披露是否充分**

**（一）翟海峰先生与申请人合资设立潍坊民和的原因及合理性**

**1、双方共同看好熟食制品行业前景**

近年来，国家和地方密集出台了一系列政策扶持食品加工、肉类加工行业。在国家和地方政策的大力指导下，同时伴随着消费观念的不断升级，食品工业向健康、方便方向的发展及食品加工、肉类加工的产业向高技术产品方向发展已是时代的需求。在此背景下，双方共同认为未来熟食制品行业的市场空间较大，成长性较好。

**2、双方合作有助于实现优势资源互补**

翟海峰先生具有丰富的熟食制品相关行业从业经历，历任山东雅拉食品有限公司总经理、山东昌硕农牧有限公司总经理以及山东泰森食品有限公司熟食事业部总经理，在熟食制品相关行业的生产、管理及销售各环节积累了丰富的管理经验及渠道资源。

而公司作为国内肉种鸡养殖行业首家上市公司，集肉鸡养殖、屠宰、加工和销售为一体，先后被认定为国家出口鸡肉标准化示范区、全国食品工业优秀龙头企业、山东省肉类食品企业 50 强。目前，公司肉鸡养殖产能超过 3,000 万只，自有屠宰厂年屠宰加工产能 7.2 万吨，年生产鸡肉 7 万吨以上。公司自产高品质鸡肉能够保障合资公司潍坊民和 3 万吨肉制品加工项目原材料的稳定供应。

综上，双方的合作是基于对熟食制品行业发展前景的相同判断，集中各自优势资源进行互补的举措，有助于“潍坊民和 3 万吨肉制品项目”的实施和潍坊民和后续业务的开展，具备较强的商业合理性。

**（二）翟海峰与申请人合资设立潍坊民和的资金来源，是否涉及委托持股、**

## 信托持股情形，相关方是否存在特殊约定或安排，是否损害上市公司及中小投资者利益

翟海峰先生与民和股份合资设立潍坊民和的资金来源系自有资金，主要包括多年累积的工资薪酬及投资收益，不涉及委托持股、信托持股的情形，不存在与相关方进行特殊约定或安排的情形，亦不存在损害上市公司及中小投资者利益的情形。

综上，公司针对上述事项的相关信息披露充分。

## 三、说明募投项目中潍坊民和 3 万吨肉制品加工项目其他股东不同比例借款的原因及合理性

### （一）潍坊民和其他股东不同比例借款的原因

公司拟在履行相应内部审议程序后以提供借款的形式将部分募集资金投入潍坊民和，用于本次募投项目“潍坊民和 3 万吨肉制品加工项目”的建设。鉴于潍坊民和的其他股东胜峰控股及其实际控制人翟海峰先生资金实力有限，潍坊民和其他股东胜峰控股不会就前述借款向潍坊民和提供同比例借款。

### （二）潍坊民和其他股东不同比例借款的合理性

#### 1、其他股东不提供同比例借款符合相关规定

《深圳证券交易所上市公司规范运作指引（2020 年修订）》针对上市公司提供财务资助规定如下：

“上市公司为其持股比例不超过 50% 的控股子公司、参股公司提供资金等财务资助的，该控股子公司、参股公司的其他股东原则上应当按出资比例提供同等条件的财务资助。如其他股东未能以同等条件或者出资比例向上市公司控股子公司或者参股公司提供财务资助的，应当说明原因并披露上市公司已要求上述其他股东采取的反担保等措施。

上市公司为其控股子公司、参股公司提供资金等财务资助，且该控股子公司、参股公司的其他参股股东中一个或者多个为上市公司的控股股东、实际控制人及其关联人的，该关联股东应当按出资比例提供同等条件的财务资助。如

该关联股东未能以同等条件或者出资比例向上市公司控股子公司或者参股公司提供财务资助的，上市公司应当将上述对外财务资助事项提交股东大会审议，与该事项有关联关系的股东应当回避表决。”

本次公司为潍坊民和提供借款属于上述财务资助的情形，但鉴于公司对潍坊民和的持股比例为 70%，已超过 50%，且潍坊民和其他股东与公司不存在关联关系，因此本次其他股东不提供同比例借款符合上述规定，不属于禁止性情形。

同时，公司将在严格按照《公司章程》及《重大投资和交易决策制度》等相关内控制度的相关规定履行相应内部审议程序后实施向潍坊民和借款，确保上述事项符合相关法规及公司内部规章制度的相关规定。

## **2、公司将按照同期银行贷款利率向潍坊民和收取借款利息**

本次发行的募集资金到位后，公司将以不低于届时同期银行贷款利率的借款利率，向潍坊民和收取利息。因此，公司向控股子公司提供借款不会导致控股子公司无偿或以明显偏低成本占用上市公司资金，不存在损害上市公司利益的情形。

## **3、发行人能够有效控制募集资金使用和相关募投项目实施进程**

截至本报告出具日，公司直接持有潍坊民和 70% 的股权，且公司董事、总经理孙宪法先生任潍坊民和董事长，实际参与潍坊民和的经营决策，公司能够实现潍坊民和的有效控制。本次发行完成后，公司将确保潍坊民和严格按照募投项目需要使用募集资金。因此，公司能够有效控制募集资金使用和相关募投项目的实施进程，确保不损害上市公司利益。

综上所述，公司通过提供借款的方式以控股子公司潍坊民和实施募投项目不存在损害上市公司利益的情形，具备合理性。

## **四、保荐机构、律师核查意见**

### **（一）保荐机构、律师核查程序**

针对上述事项，保荐机构、律师执行了以下核查程序：

1、获取了潍坊民和其他股东及其实际控制人的信息调查表，查询了国家企业信用信息公示系统、企查查网站的公示信息，对其基本情况以及与公司、控股股东、实际控制人、董监高及主要客户、供应商是否存在关联关系进行了确认；

2、对公司相关人员、潍坊民和其他股东之实际控制人进行了访谈，确认了双方合作的原因、双方是否存在关联关系等相关情况；

3、取得了翟海峰先生出具的说明文件，对与公司合资设立潍坊民和的资金来源，是否涉及委托持股、信托持股及其他特殊约定或安排等进行了确认；

4、获取了公司与潍坊民和其他股东签署的潍坊民和合资协议、公司章程等相关资料，对潍坊民和的法人治理结构情况进行了调查。

5、查阅了《深圳证券交易所上市公司规范运作指引（2020年修订）》、《公司章程》及《重大投资和交易决策制度》等法规及公司内部规章制度，对财务资助相关条款进行了分析，并与公司实际情形进行了比对。

## （二）保荐机构、律师核查意见

经核查，保荐机构、律师认为：1、翟海峰先生与民和股份及其控股股东、实际控制人、董监高、主要客户供应商之间不存在关联关系；2、翟海峰与民和股份合资设立潍坊民和是基于双方对熟食制品行业发展前景的相同判断，集中各自优势资源进行互补的举措，有助于“潍坊民和3万吨肉制品项目”的实施和潍坊民和后续业务的开展，具备较强的商业合理性，翟海峰先生的资金来源为自有资金，不涉及委托持股、信托持股情形，不存在与相关方进行特殊约定或安排的情形，亦不存在损害上市公司及中小投资者利益的情形，相关披露较为充分；3、潍坊民和其他股东不同比例借款的原因系潍坊民和其他股东胜峰控股及其实际控制人翟海峰先生资金实力有限，上述安排符合法规及公司内部规章制度相关规定，不存在损害上市公司利益的情形，具备合理性。

（本页无正文，为《关于山东民和牧业股份有限公司非公开发行股票告知函  
回复报告》之签署页）

法定代表人：\_\_\_\_\_

孙希民

山东民和牧业股份有限公司

2020年11月12日

## 保荐人（主承销商）声明

本人已认真阅读山东民和牧业股份有限公司本次告知函回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，告知函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐代表人：

\_\_\_\_\_  
陈振瑜

\_\_\_\_\_  
姜志刚

总经理：

\_\_\_\_\_  
邓 舸

国信证券股份有限公司

2020年11月12日