

**关于湖南湘佳牧业股份有限公司
公开发行可转换公司债券发审委会议准备工作函的回复**

中国证券监督管理委员会：

湖南湘佳牧业股份有限公司（以下简称“发行人”、“湘佳牧业”或“公司”）和民生证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）会同湖南启元律师事务所（以下简称“申请人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”），对发审委会议准备工作函中的问题进行了认真核查，现逐条书面回复如下：

（特别说明：本回复中使用的术语、名称、缩略语，除特别说明外，与其在募集说明书中的含义相同。）

目录

问题 1 关于业绩下滑	3
问题 2 关于募投项目	20
问题 3 关于存货.....	45

1、关于业绩下滑。根据申报材料，因原材料价格上涨、消费需求回落、市场开拓费用增加等原因，发行人预计 2021 年 1-3 月营业收入为 71,000.00 万元—73,500.00 万元，较 2020 年 1-3 月增长 33.65%-38.35%，利润指标预计同比大幅下降 93.55%-95.39%。申请人 2020 年一季度实现净利润 10760.32 万元，2020 全年实现净利润 17014.77 万元。

请申请人：（1）结合市场供需状况、竞争程度等情况，分析说明申请人经营环境是否发生重大变化，近期不利的经营状况是否将长期持续；（2）列示 2021 年第一季度主要产品销售毛利率，说明截止 2020 年 12 月 31 日存货是否存在重大减值风险，以及一季度经营利润的下降是否对募投项目的实施产生重大不利影响；（3）说明 2020 年第二季度至年末实现的净利润总和低于当年第一季度的原因及合理性，与同行业上市公司同期情况是否一致及差异原因，与申请人报告期其他年度的情况是否存在明显差异及原因，此种情况是否仍将持续；（4）说明影响申请人经营业绩下滑相关因素的后续变动趋势、是否不可逆，业绩下滑相关风险是否已充分揭示。

请保荐机构、会计师说明核查方式、过程，并发表明确核查意见。

回复：

（一）结合市场供需状况、竞争程度等情况，分析说明申请人经营环境是否发生重大变化，近期不利的经营状况是否将长期持续；

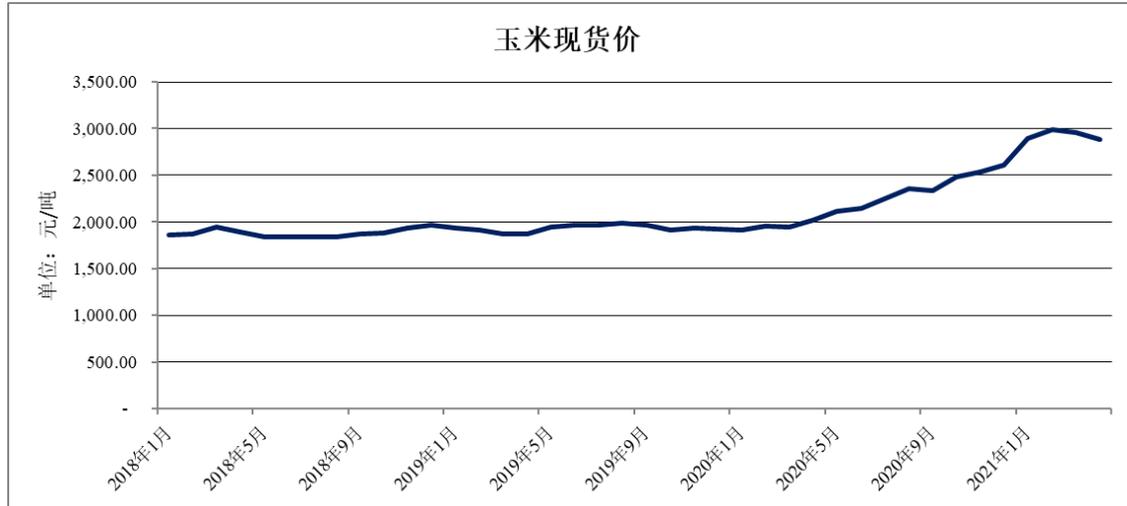
2021 年第一季度，公司实现营业收入 72,554.47 万元，较 2020 年 1-3 月同比增长 36.57%，实现归属于母公司股东的净利润 818.33 万元，同比下降 92.46%，主要受公司持续加大开拓市场力度、冰鲜消费需求回落及市场竞争加剧，以及主要原材料玉米、豆粕价格上涨等原因影响。整体而言，虽然公司近期经营状况承压，但公司采购、生产、销售等经营环境并未发生重大不利变化，预计近期不利的经营状况不会长期持续，具体情况如下：

1、采购方面

公司主要原材料为饲料生产所需的玉米、豆粕，2018 年 1 月至 2021 年 3 月，受市场供求关系变动影响，玉米、豆粕均呈现出不同程度的波动，目前豆粕价格已有所回落，玉米虽然整体仍处于高位，但 4 月份价格亦开始下降，随着饲用稻

谷、小麦及进口谷物等替代产品供给的进一步增加，预计主要原材料价格高企的状况不会长期持续。

(1) 玉米



数据来源: wind 资讯

由上表可见，报告期内，玉米现货价格前期较为稳定，自 2020 年 4 月起呈快速上升趋势。其中，2020 年 1 月玉米现货价为 1,917.03 元/吨，截至 2020 年 12 月已上升至 2,607.31 元/吨。

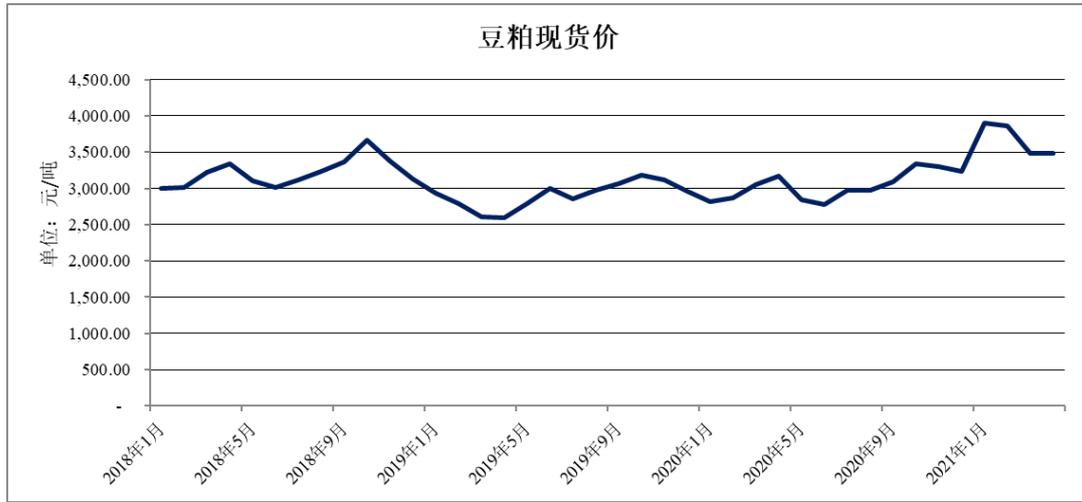
玉米价格上涨系多种外部因素综合影响下供求关系变化结果，包括 2020 年东北玉米受台风天气影响而减产，养殖业从非洲猪瘟的影响中复苏，生猪存栏大幅同比上升导致饲料需求旺盛，以及新冠肺炎疫情影响下酒精制造业对玉米需求上升等。2021 年一季度，玉米现货价格维持上升态势，并于 2 月份达到峰值 2,989.63 元/吨，3 月份略有回调，为 2,955.01 元/吨，4 月份进一步下降至 2,881.07 元/吨。

2021 年 4 月 2 日，国务院新闻办公室举行新闻发布会介绍“十四五”时期粮食和物资储备发展有关情况，提到前期玉米价格上涨主要受饲料消费需求影响，为平抑玉米价格，将定向销售国储小麦、稻谷用于饲用；此外，进口谷物数量上涨也将为市场增加供给，据海关数据统计，2021 年一季度，我国玉米、高粱、大麦三类谷物累计进口 1,116.61 万吨，较去年同期 290.06 万吨同比增长 290.06%。

综上，虽然玉米价格近期处于高位，导致饲料成本大幅上涨，但饲用稻谷、

小麦及进口谷物等替代产品供给量的增加，预计将对玉米价格起到平抑作用。

(2) 豆粕



数据来源: wind 资讯

报告期内，豆粕现货价格呈波动状态。2018年起爆发的中美贸易战对豆粕市场价格产生较大影响，最高上升至2018年10月的3,658.95元/吨，随后因预期逐渐平稳和国内农产品政策影响而逐渐回落，2019年中央一号文件《中共中央、国务院关于坚持农业农村优先发展做好“三农”工作的若干意见》中明确提出“实施大豆振兴计划，多途径扩大种植面积”，鼓励引导国内加大大豆种植面积，豆粕现价逐渐回落，截至2020年12月豆粕现货价为3,231.28元/吨，保持相对缓和状态。

2021年1月，受国际大豆供需波动、国内养殖业复苏导致对豆粕需求上升、春节期间饲料原材料短期需求旺盛等因素影响，豆粕价格快速上涨至近3,899.43元/吨，但随着饲用稻谷、小麦等替代产品供给的增加，豆粕价格有所回落，2021年3月降至3,480.14元/吨。

2、生产方面

公司所处的畜禽养殖行业为典型的周期性行业，自成立以来，公司经历了多次行业低迷，但未出现过年度亏损的情况，养殖生产亦并未受到暂时的行情低迷的影响。报告期内，公司活禽养殖规模、冰鲜生产规模持续增长，具体情况如下：

项目	2021年1-3月	2020年度	2019年度	2018年度
活禽产能 (万羽)	1,900.00	6,000.00	5,000.00	5,000.00

禽	投苗量（万羽）	1,823.10	5,789.73	4,800.68	4,557.01
	产量（万羽）	1,571.47	5,342.96	4,484.82	4,227.69
	销量（万羽）	835.11	2,673.43	2,776.29	2,772.57
	屠宰（万羽）	717.92	2,616.24	1,661.48	1,418.87
	产销率（%）	98.83	99.00	98.95	99.14
	产能利用率（%）	82.71	89.05	89.70	84.55
冰 鲜 产 品	屠宰产能（吨）	20,000.00	52,000.00	30,000.00	30,000.00
	屠宰产量（吨）	14,167.08	51,117.56	28,752.98	24,545.86
	销量（吨）	18,771.61	62,249.14	43,373.79	35,629.70
	产能利用率（%）	70.84	98.30	95.84	81.82

注：2021 年一季度屠宰产能利用率下降较多，主要系公司子公司山东泰森及润乐食品屠宰产能利用率分别为 56.17% 和 51.37%，拉低整体产能利用率所致。山东泰森屠宰场于 2020 年 8 月投产，设计年产能 3 万吨，润乐食品屠宰场于 2020 年 5 月投产，设计年产能 2 万吨，其产能利用率较低主要因目前活禽供应不足所致。

行业低谷对公司来说既是挑战也是机遇。每一次行业低谷，都将淘汰一批小规模养殖户及家禽养殖企业，加速养殖行业规模化和集中化的进程；当市场转暖，消费需求恢复时，行业内规模企业又将迎来一波快速发展。

2021 年以来，虽然公司受原材料价格上涨、下游销售暂时承压等状况影响，经营业绩出现下降，但公司生产状况并未因此受到重大不利影响，公司 2021 年 1-3 月投苗量达到 1,823.10 万羽，而 2020 年 1-3 月投苗量为 1,129.95 万羽，同比上涨 61.34%，生产规模的稳步增加是未来市场转暖时公司提升市场占有率、迎来进一步发展的前提和基础。

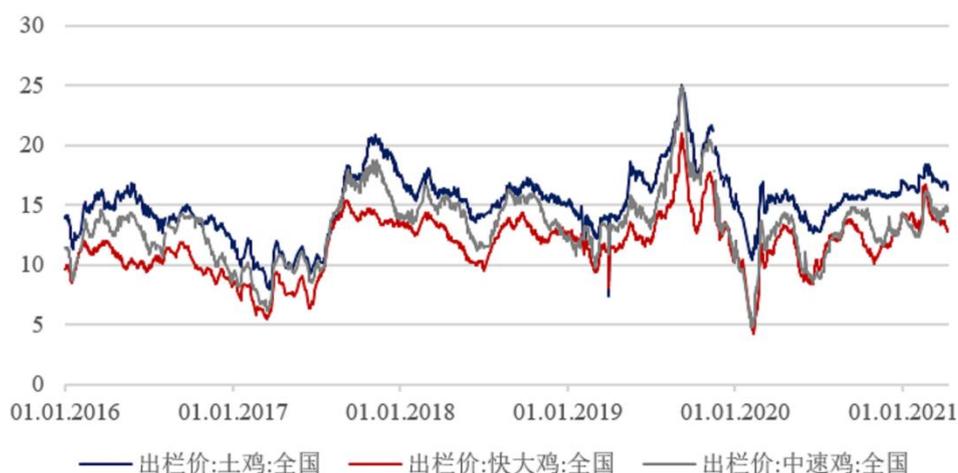
3、销售方面

(1) 活禽产品市场供需状况及竞争程度

黄羽肉鸡行业的市场化程度高、竞争充分，以大量散养农户为主，行业集中程度相对较低。由于散养农户缺乏市场信息收集能力，其市场行为往往滞后，产品价格高的时候散户养殖热情上升，补栏数量上升，价格低的时候散户热情下降，补栏数量下降，这种“价高进入，价贱退出”的现象，影响市场供给量的长期稳定性，导致行业供需匹配呈现出较大的周期性波动，从而造成产品价格的较大波动。

2016 年 1 月至 2021 年 3 月，我国中速鸡、快大鸡及土鸡出栏价格如下图所示：

单位：元/公斤



数据来源：新牧网

由上表可见，2019年下半年起，活禽价格大幅上涨，受此影响，大量散户增加投苗规模，但2020年1季度，在新冠疫情影响下，多地活禽市场关闭，活禽销售渠道受阻，同时前期散户补栏导致供给增加，双重作用下，活禽价格降至近年来最低点，并且2020年全年整体均较为低迷。2021年1-3月，新冠肺炎疫情对供需两端的影响已低于去年同期，并且受元旦、春节传统销售旺季影响，活禽价格有所回暖，公司当期活禽销售单价为11.88元/千克，较2020年全年销售单价增长16.36%。

从市场周期性波动来看，价格低迷及养殖成本的上涨同时影响黄羽肉鸡养殖行业利润空间，在前述因素作用下，散户通常选择退出或减少投苗数量，导致后期市场供给减少，进而会推动市场价格的上涨。公司围绕年度经营目标，稳步增加养殖规模，为后续活禽出栏量的提高奠定坚实基础，在消费需求反弹时方能抓住市场机遇。

因此，公司活禽产品经营环境并未发生重大不利变化。

（2）冰鲜产品市场供需状况及竞争程度

公司从2007年开始探索冰鲜禽肉营销模式，通过多年的努力，公司已经形成了一套成熟的冰鲜禽肉商超系统营销模式，积累了屠宰加工、冷链物流、冰鲜自营、电商直营等多环节丰富的运营经验，已成为黄羽肉鸡冰鲜产品行业龙头企业。近年来，黄羽肉鸡行业面临着转型，新冠肺炎疫情的影响更是让行业内企业

意识到冰鲜产品的是未来发展方向。根据温氏股份 2020 年年度报告，其未来计划“加快推进屠宰、食品加工、生鲜营销产业发展，延伸养殖产业链，促进公司从传统养殖企业向食品企业转型”。根据立华股份 2020 年度网上业绩说明会披露，立华股份通过与综合商超及盒马鲜生等新零售、电商平台建立合作，并在苏南、上海等中大城市探索生鲜门店模式，开拓线上线下生鲜销售渠道。2020 年度立华股份销售冰鲜鸡及冻品 2.14 万吨，同比增长 12.42%。目前行业内公司多数已开始转型方向的探索，导致冰鲜产品市场供给有所增加，竞争有所加剧。

此外，新零售、社区团购等市场的兴起也对传统商超渠道产生挑战，进一步加剧市场竞争，为抢占消费者市场，各商超、电商纷纷采取价格促销策略，并将价格压力向黄羽肉鸡冰鲜生产企业转移。

相较行业内其他企业，公司具备一定先发优势、品牌优势和管理优势。公司通过多年的积累，形成了一套成熟的冰鲜产品商超系统营销模式，积累了屠宰加工、冷链物流、冰鲜自营、电商直营等多环节丰富的运营经验。同时，公司与永辉超市、家乐福、欧尚、大润发、沃尔玛、华润万家、中百仓储等大型超市集团以及盒马鲜生、7FRESH 等新零售连锁超市建立了合作关系。通过在各大超市建立冰鲜自营柜台，公司赢得了客户认可，提高了公司产品知名度。截止报告期末，公司冰鲜产品销售网络覆盖湖南、湖北、重庆、北京、上海、广东等 23 省市，多年积累的运营经验、品牌知名度和销售网络保障了公司黄羽肉鸡冰鲜产品领域内的行业龙头地位。

并且，在上述行业背景下，公司为扩张规模，进一步巩固竞争优势及提升市场占有率，2020 年下半年起，公司积极开展促销活动、让利活动等，大力推动冰鲜产品渠道建设，加强与大型连锁超市的合作，尽快提升冰鲜产品在全国范围的销售覆盖率；公司还加强与新零售及社区团购平台的合作，报告期内，公司对盒马鲜生、叮咚买菜、福建朴朴等新兴平台的销售收入整体不断增长。报告期内，公司冰鲜产品进驻的超市门店从 2018 年的 2,394 家增加到 2021 年一季度的 2,890 家，公司商超网点布局不断完善。2020 年，公司新进入辽宁、山西和广西市场，销售业务首次拓展至东北地区；2021 年一季度，公司进一步开拓新市场，加强对海南、黑龙江、吉林、青海及宁夏等地区的销售布局，同时，山东泰森的建设

投产能够进一步保障公司对东北、华北及山东地区物流配送的及时性，未来公司市场空间广阔。因此，公司冰鲜产品经营环境并未发生重大不利变化。

综上所述，公司采购、生产、销售等经营环境并未发生重大不利变化，未来随着主要原材料价格的企稳，以及公司生产规模的增长、新市场的开拓，预计近期不利的经营状况不会长期持续。

（二）列示 2021 年第一季度主要产品销售毛利率，说明截止 2020 年 12 月 31 日存货是否存在重大减值风险，以及一季度经营利润的下降是否对募投项目的实施产生重大不利影响；

1、列示 2021 年第一季度主要产品销售毛利率，说明截止 2020 年 12 月 31 日存货是否存在重大减值风险

2021 年第一季度公司主要产品毛利率情况如下表：

项目	2021 年 1-3 月	变动百分点	2020 年度
活禽	3.73%	8.25%	-4.52%
冰鲜	27.13%	-11.09%	38.22%
其他	7.91%	-16.99%	24.90%
主营业务毛利率	18.56%	-9.35%	27.91%

2021 年 1-3 月活禽市场回暖，公司活禽业务毛利率有所上升，盈利能力增强；冰鲜产品毛利率较 2020 年有所下滑，主要系受市场行情影响，冰鲜销售单价降至 23.09 元/千克，较 2020 年全年销售单价下降 9.45%，同时，受主要原材料价格上涨影响，单位成本上升至 16.82 元/千克，较 2020 年全年上升 6.80%。尽管冰鲜产品销售单价有所下滑，但冰鲜产品仍然保持了较高的毛利率水平，减值风险较小。

其他业务毛利率降低，主要是产品结构变化所致，公司自 2021 年 2 月份将子公司三尖农牧纳入合并报表范围，三尖农牧主要产品为禽蛋与蛋禽，该类产品销售毛利率较低，因此拉低了其他产品的毛利率。

2020 年 12 月 31 日末，公司存货不存在重大减值风险，计提减值准备金额为 293.83 万元，减值准备计提充分，具体情况详见本工作函回复问题 3 之“（三）结合库龄、保质期、在手订单等因素，说明 2020 年末计提存货减值准备计提是否充分、合理。”

2、2021 年一季度经营利润的下降是否对募投项目的实施产生重大不利影响

(1) 导致 2021 年第一季度经营利润下降的不利状况预计不会长期持续

2021 年第一季度公司经营利润出现下降，主要受公司持续加大开拓市场力度、冰鲜消费需求回落及市场竞争加剧，以及主要原材料玉米、豆粕价格上涨等原因影响。整体而言，虽然公司近期经营状况承压，但公司采购、生产、销售等经营环境并未发生重大不利变化，预计近期不利的经营状况不会长期持续。详细分析参见本工作函回复问题 1 之“（一）结合市场供需状况、竞争程度等情况，分析说明申请人经营环境是否发生重大变化，近期不利的经营状况是否将长期持续”。

(2) 募投项目的实施是公司进一步拓展市场、提升经营规模和盈利能力的必要举措

公司是在实行“公司+基地+农户（或家庭农场）”产业化发展的过程中，依托自身实力和本地养殖的自然条件发展起来的国家农业产业化龙头企业。

经过多年耕耘，公司的“湘佳牌”冷鲜肉类产品已经开拓湖南、湖北、重庆、四川、江西、上海、浙江、北京、福建等省市大中城市的商超市场、餐饮市场和企事业单位等大客户群体市场，“湘佳”牌石门土鸡及副产品得到了消费者的普遍认可。未来三年公司将进一步巩固在黄羽肉鸡冰鲜市场领域的领先地位，继续推动我国中部地区家禽定点屠宰进程，强化冷链物流配送体系，以现有省市区市场为据点，加大地级市场开发进度。根据公司战略规划，到 2022 年底，公司预计将实现 1 亿羽的优质家禽养殖规模。建设 1,350 万羽优质鸡标准化养殖基地可以帮助公司可以满足公司进一步拓展市场、提升经营规模的需求，推动公司自身发展壮大。

同时，1 万头种猪养殖项目将与公司的生猪屠宰相结合，在生猪产业领域布局，形成从养殖厂到居民菜篮子的全新的生猪产业链，进一步扩大公司影响力，拓展公司产品市场，同时也可以迎合市场需求，为公司的后续发展打下坚实基础。

综上，募投项目的实施可以满足公司家禽养殖需求，同时进一步开拓生猪产业链，为公司带来新的增长点，拓展公司市场、提升经营规模和盈利能力。

(3) 公司采取多项措施保障募投项目的顺利实施

①积累充足的人才与经验技术

公司管理团队成员均在畜禽养殖领域历练多年,在养殖行业具有丰富的工作经验,把握市场机遇与适应市场变化的能力较强,对畜牧业市场发展趋势有较好的预见能力。通过多年的积累,公司还培养了大批专业的饲养员。同时,公司根据自身快速发展的需要,引进了一批高素质人才,在种禽繁育、兽医技术、饲料技术、肉制品加工、检验检疫、冷链技术等方面储备了一批优秀人才。各类人才的有机协调与磨合搭配,使公司的综合技术水平得到最大限度的发挥。

同时,公司在饲料研发生产、种禽繁育、禽蛋孵化、养殖技术、屠宰加工及冰鲜保质技术、食品安全质量控制技术等方面,积累了丰富的经验,保证了畜禽品质。

②成熟的冰鲜运营体系和强大的冰鲜销售网络

销售布局方面,公司大力推动冰鲜产品渠道建设,加强与大型连锁超市的合作,提升冰鲜产品在全国范围的销售覆盖率。2020年,公司新进入辽宁、山西和广西市场,销售业务首次拓展至东北地区;2021年一季度,公司进一步开拓新市场,加强对海南、黑龙江、吉林、青海及宁夏等地区的销售布局,同时,公司通过子公司山东泰淼设立北方生产基地,大大缩短了冰鲜产品自湖南配送至北方市场的距离及时长,为公司深入开拓华北、东北及西北市场打下基础;2020年,公司控股子公司湖南润乐食品有限公司在长沙新建优质鸡屠宰加工厂并于2020年5月建成投产,系考虑长沙地理区域优势,深入拓展广东、福建市场,与地处长沙的湘佳电商公司发挥协同效应。公司新增屠宰场可以进一步保障公司对东北、华北及山东地区物流配送的及时性,进一步扩展公司的销售覆盖范围。

物流配送方面,公司2021年新设控股子公司晟泓祥物流,加强冷链运输管理,进一步强化冷链物流配送体系,保障产品品质,降低冰鲜产品物流运输成本,提升物流体系的覆盖能力,进一步提升公司冰鲜产品的竞争力;

此外,报告期内,公司对盒马鲜生、叮咚买菜、福建朴朴等新兴平台的销售收入整体不断增长,社区团购平台的合作也在积极拓展中,公司未来将继续加强与新零售及社区团购的合作与布局,为公司冰鲜产品销售开发新的增长点。

③针对不同的目标市场特征，采取相应的营销策略

A、针对活禽市场，湘西北市场、重庆市场、长株潭城市群市场和贵州省市场、河南作为战略重点、核心目标市场，是公司活禽销售、增量扩张的重点目标市场。距离公司距离 300 公里之内的范围是活禽销售的理想距离，也是公司经营十多年来的成熟市场。配置新的品种、引导市场向中高端市场发展是公司面对核心市场的主要策略，同时，公司将降低销售层级，直接面对零售环节，缩短营销渠道，获取更大的利润空间；针对其他活禽目标市场，公司拟采取差异化战略，根据各区域市场对黄羽肉鸡品种、毛色、冠头、脚径、公母等的特征消费差异进行调配；引导黄羽肉鸡消费区域市场消费湘佳石门土鸡系列产品；重点关注新兴市场对黄羽肉鸡的消费趋势，引导黄羽肉鸡消费。

B、针对冰鲜产品，公司通过巩固现有销售网点成果，加大对“湘佳”、“石门土鸡”的品牌推广力度，强化湘佳品牌在消费者心目中优质鸡生鲜禽肉的领先地位，继续在屠宰加工、冷链物流、柜台营销方面强化产品品质和服务理念，作好“鲜”文章；依托现有冷链物流，将加快推进省会城市的网点覆盖，将目标市场向地市级、县级城市渗透，增加生鲜销售网点在商超体系的覆盖率，加强团购客户群体的开发力度；加速新零售和社区团购的合作与布局，依托全国五大加工中心，更好打通 B2B、B2C 链路，力争实现源头到终端日日达；开发系列新品，重点做好调理品的研发与推广，针对不同市场的口味作好调理品研发，借用现有生鲜产品渠道和冷链物流配送体系，推广高附加值产品。以桃源黑猪、石门黑猪、花猪等本地品种为依托，培育湘佳黑猪、石门黑猪配套系，通过自养自宰以及现有冷链物流和营销网络，丰富品类，提高现有团队和渠道的效率，目标市场为目前公司黄羽肉鸡冰鲜禽肉覆盖的中高端市场。

综上所述，2021 年一季度经营利润的下降不会对公司募投项目实施产生重大不利影响。

（三）说明 2020 年第二季度至年末实现的净利润总和低于当年第一季度的原因及合理性，与同行业上市公司同期情况是否一致及差异原因，与申请人报告期其他年度的情况是否存在明显差异及原因，此种情况是否仍将持续；

1、2020年第二季度至年末实现的净利润总和低于当年第一季度的原因及合理性

公司2020年利润表主要数据如下：

单位：万元

科目	第一季度		二至四季度		合计	
	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例
营业收入	53,125.30	100.00%	165,833.28	100.00%	218,958.58	100.00%
营业成本*	30,942.37	58.24%	127,111.93	76.65%	158,054.30	72.18%
营业毛利	<u>22,182.93</u>	41.76%	38,721.35	23.35%	<u>60,904.28</u>	<u>27.82%</u>
期间费用	10,894.45	20.51%	32,728.85	19.74%	43,623.30	19.92%
净利润	10,760.32	20.25%	6,254.45	3.77%	17,014.77	7.77%

注：公司2020年第一季度报告未将运费计入成本，2020年年度报告则将全年的运费计入成本，此处为保持数据可比性，将2020年第一季度运费从期间费用调整至营业成本中。

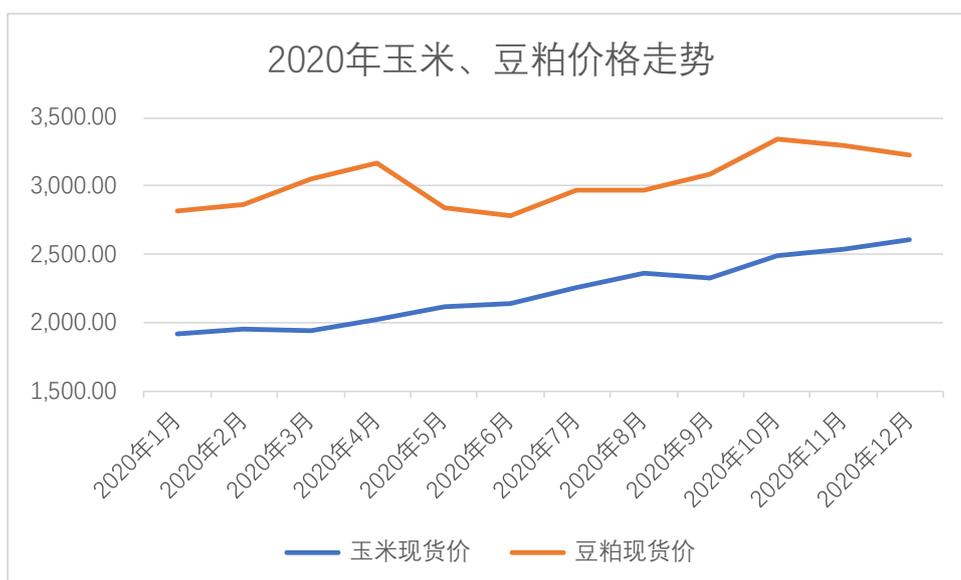
总体来看，公司2020年第一季度净利润较高，主要是由于当期毛利率较高所致。毛利率较高的原因具体如下：

(1) 2020年第一季度冰鲜产品售价较高

2020年第一季度，受新冠肺炎疫情爆发初期的影响，活禽市场经营几乎全部关闭，消费者全面转向商超购物，商超冰鲜禽肉产品出现暂时性的供不应求，受此影响，公司冰鲜产品销售价格大幅上涨。2020年一季度公司冰鲜产品售价达到32.68元/kg，而随着活禽市场防控逐渐解除，2020年二至四季度冰鲜产品售价降至23.57元/kg，远低于一季度水平。

(2) 2020年第一季度原材料成本较低

此外，2020年下半年玉米、豆粕价格上涨，也导致公司二至四季度成本有所上升，净利润较低。2020年玉米、豆粕价格走势如下：



由上图可见，2020年玉米现货价格持续走高，豆粕现货价格在4月至5月短暂下滑之后持续快速增长，到第四季度保持在高位。原材料价格的增长也导致公司2020年二至四季度综合毛利率下降。

综上，由于冰鲜产品单价和原材料价格两方面原因，公司2020年第一季度综合毛利率达到41.76%，二至四季度则降至23.35%，导致公司2020年第一季度净利润较高。

2、同行业上市公司2020年同期净利润情况对比

公司与同行业可比上市公司2020年第一季度、二至四季度净利润情况如下：

单位：万元

公司名称	第一季度		二至四季度		合计 金额
	金额	比例	金额	比例	
仙坛股份	16,419.26	45.92%	19,338.88	54.08%	35,758.14
圣农发展	70,072.24	34.32%	134,081.85	65.68%	204,154.09
民和股份	14,637.96	225.35%	-8,142.20	-125.35%	6,495.76
温氏股份	188,558.07	25.19%	559,840.42	74.81%	748,398.49
立华股份	-19,683.97	-77.47%	45,091.54	177.47%	25,407.57
公司	10,760.32	63.24%	6,254.45	36.76%	17,014.77

由上表可见，同行业可比公司2020年第一季度净利润占全年净利润的比例存在较大差异。主要是由于具体业务结构不同导致受疫情影响不同所致。

主要销售黄羽肉鸡的立华股份第一季度出现较大亏损，导致二至四季度净利润高于全年净利润。主要是由于立华股份销售主要通过活禽市场渠道，第一季度活禽市场几乎全部关闭，下半年活禽市场防控逐渐解除后，活禽市场回暖，全年实现扭亏，因此与公司呈现反向变动。

由于受餐饮、旅游等行业在 2020 年持续停滞的影响，白羽肉鸡价格持续走低，主要经营白羽肉鸡的仙坛股份、圣农发展和民和股份 2020 年经营业绩压力持续较大，且受 2020 年玉米、豆粕等主要原料价格大幅上涨影响，导致 2020 年第一季度经营业绩占比普遍超过 30%，民和股份一季度净利润占比高达 225.35%，二至四季度净利润为负。

同行业公司温氏股份由于肉猪养殖收入占比较高，净利润受生猪业务影响较大，因此业绩变动情况与公司可比性较小。

3、与申请人报告期其他年度的情况是否存在明显差异及原因

2018 年至 2020 年，公司第一季度、二至四季度实现净利润情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	10,760.32	63.24%	3,250.48	14.17%	4,014.21	34.83%
二至四季度	6,254.45	36.76%	19,687.66	85.83%	7,510.64	65.17%
合计	17,014.77	100.00%	22,938.14	100.00%	11,524.85	100.00%

由上表可见，不同年份间公司第一季度净利润占比差异较大，主要原因系公司净利润受当期市场供求关系情况、活禽行情影响较大。

2018 年至 2020 年，黄羽肉鸡市场行情具体如下：



2018 年第一季度仍处于自禽流感疫情消除后的消费反弹末期，同时受元旦、春节传统节日影响，活禽价格处于高位；2018 年第二季度受市场供求关系变化影响，供给增加，消费较为疲软，活禽价格下降，因此 2018 年第一季度净利润占全年的比例为 34.83%；

2019 年第一季度，受市场上活禽供给较为充裕影响，活禽市场价格较为低迷，销售均价下滑；二季度以来，在非洲猪瘟疫情下禽肉替代效应和季节性消费回升双重作用下，黄羽肉鸡市场行情大幅反弹，公司活禽单价显著上升，二至四季度实现净利润 19,687.66 万元，因此导致 2019 年第一季度净利润占比仅为 14.17%；

2020 年第一季度，受新冠肺炎疫情爆发初期的影响，活禽市场经营几乎全部关闭，消费者全面转向商超购物，商超冰鲜禽肉产品出现暂时性的供不应求，受此影响，公司 2020 年第一季度冰鲜产品售价达到 32.68 元/kg，综合毛利率达到 41.76%，远超报告期内一般水平，因此公司实现单季度净利润 10,760.32 万元，占全年净利润的比例高达 63.24%。

综上所述，公司各期净利润主要受当期市场供求关系情况、活禽行情影响，差异原因合理。

（四）说明影响申请人经营业绩下滑相关因素的后续变动趋势、是否不可逆，业绩下滑相关风险是否已充分揭示。

整体而言，虽然公司近期经营状况承压，但公司采购、生产、销售等经营环

境并未发生重大不利变化，预计近期不利的经营状况不会长期持续，关于公司经营业绩下滑相关因素的后续变动趋势详见本题“（一）结合市场供需状况、竞争程度等情况，分析说明申请人经营环境是否发生重大变化，近期不利的经营状况是否将长期持续”之回复。

公司已在募集说明书“重大事项提示”及“第三节 风险因素”中充分披露“业绩波动风险”、“原材料价格波动风险”，具体如下：

“（一）业绩波动风险

公司所处畜禽养殖行业是典型的周期性行业，受市场供求关系变化及行业景气程度影响，公司活禽产品销售价格面临较为明显的波动风险，从而导致公司经营业绩也面临明显波动风险。

报告期内，公司营业收入分别为 151,411.83 万元、187,786.02 万元、218,958.58 万元和 **72,554.47 万元**，营业利润分别为 12,073.19 万元、24,411.52 万元、18,142.21 万元和 **862.62 万元**，公司经营业绩总体存在一定波动。2019 年，受非洲猪瘟疫情等多方面因素影响，黄羽肉鸡行业较为景气，公司业绩大幅增长，但行业景气也导致新的养殖户进入，黄羽肉鸡行业产能增加，公司产品销售价格面临下滑压力；2020 年，受新冠肺炎疫情影响，各地活禽市场关闭，黄羽肉鸡销售价格大幅下降，虽然冰鲜产品需求上涨抵消了一部分活禽价格下降的不利影响，公司营业收入较 2019 年上涨 16.60%，但营业利润同比下降 25.68%。

2021 年 1-3 月，受公司持续加大开拓市场力度、冰鲜消费需求回落及市场竞争加剧，以及主要原材料玉米、豆粕价格上涨等原因影响，公司在营业收入同比上涨 36.57%的情况下，实现归属于母公司股东的净利润 818.33 万元，同比大幅下降 92.46%。

未来禽类消费市场行情仍存在较大的不确定性，如果活禽价格大幅波动或者活禽产品、冰鲜产品无法及时消化原材料价格上涨的不利影响，则可能导致公司经营业绩相应波动。

此外，公司经营还面临禽类发生疫病的风险、进入新行业的风险、饲料原材料价格维持高位甚至继续上升等其他风险，相关风险在个别极端情况下或者多个

风险叠加发生情况下，若公司无法及时妥善应对，公司将可能存在经营业绩下降，甚至营业利润下降 50% 以上的风险。”

“（二）新冠疫情导致的业绩大幅波动风险

2020 年，受新冠肺炎疫情疫情影响，一季度活禽市场几乎全部关闭，消费者全面转向商超购物，公司冰鲜产品供不应求，导致一季度和上半年业绩大幅增长，2020 年 1-6 月，公司实现营业收入 98,810.25 万元，同比增长 27.62%，实现归属于上市公司股东的净利润 13,980.39 万元，同比增长 114.37%。

2020 年下半年以来，随着疫情在各地得到有效控制，冰鲜市场需求恢复正常，同时，由于部分地区活禽市场的关停及活禽市场供求关系的影响，活禽产品价格和销量同比大幅下滑，2020 年，公司活禽产品实现销量 48,815.07 吨，同比增长 1.63%，销售单价 10.21 元/千克，同比下降 18.81%。

2021 年 1-3 月，公司活禽产品实现销量 15,778.99 吨，销售单价 11.88 元/千克，较 2020 年 1-3 月同比分别变动 96.04%、20.15%，较 2020 年全年销售单价增长 16.36%，市场有所回暖；冰鲜产品实现销量 18,771.61 吨，销售单价 23.09 元/千克，较 2020 年 1-3 月同比分别变动 42.45%、-29.34%，较 2020 年全年销售单价下降 9.45%，冰鲜产品盈利空间较 2020 年同期大幅下降，进而导致公司当期利润水平同比下降。

虽然在元旦、春节假期影响下活禽价格有所回升，但如果未来新冠疫情影响下活禽及冰鲜产品价格持续低迷，2021 年公司可能出现中期业绩大幅下滑的情形，存在中期甚至全年营业利润同比下滑超过 50% 的风险。

并且，如果公司防治疫情不力，公司或公司主要经营地区发生疫情，则将会对公司经营业绩造成重大不利影响。”

“（四）原材料价格波动风险

公司主营业务成本主要为饲料成本，而构成饲料成本的主要是玉米、豆粕等原材料采购成本。玉米、豆粕等大宗原材料价格受国家农产品政策、国际贸易往来、市场供求状况、运输条件、气候及其他自然灾害等多种因素的影响，若未来玉米、豆粕等农产品因国内外粮食播种面积减少或产地气候反常导致减产，或受国家农产品政策、市场供求状况、运输条件等多种因素的影响，市价大幅上升，将增加公司生产成本的控制和管理难度，对公司未来经营业绩产生不利影响。

报告期内，豆粕现货价格呈波动状态。2018年起爆发的中美贸易战对豆粕市场价格产生较大影响，美国率先向自中国进口的一系列产品征加高额关税，发起贸易战，中国采取一系列反击措施，包括对自美国进口大豆等一系列农产品加征25%的关税，而国内近1/3的大豆自美国进口，避险情绪和预期因素等导致国内豆粕价格飙升，最高上升至2018年10月的3,658.95元/吨，随后因预期逐渐平稳和国内农产品政策影响而逐渐回落，2019年中央一号文件《中共中央、国务院关于坚持农业农村优先发展做好“三农”工作的若干意见》中明确提出“实施大豆振兴计划，多途径扩大种植面积”，鼓励引导国内加大大豆种植面积，豆粕现价逐渐回落，截至2020年12月豆粕现货价为3,231.28元/吨，保持相对缓和状态。2021年1月，受国际大豆供需波动、国内养殖业复苏导致对豆粕需求上升、春节期间饲料原材料短期需求旺盛等因素影响，豆粕价格快速上涨。2021年1-3月，公司豆粕采购均价为3,644.14元/吨，较2020年1-3月同比上升28.43%。

报告期内，玉米现货价格呈前期较为稳定而后快速上升趋势。其中，2020年1月玉米现货价为1,917.03元/吨，截至2020年12月已上升至2,607.31元/吨。玉米价格上涨系多种外部因素综合影响下供求关系变化结果，包括2020年东北玉米受台风天气影响而减产，养殖业从非洲猪瘟的影响中复苏，生猪存栏大幅同比上升导致饲料需求旺盛，以及新冠肺炎疫情疫情影响下酒精制造业对玉米需求上升等。2021年一季度，玉米现货价格维持上升态势，截至2021年3月升至2,955.01元/吨。2021年1-3月，公司玉米采购均价为2,890.51元/吨，较2020年1-3月同比上升41.32%。

2021年1季度，受玉米、豆粕价格上涨影响，公司活禽、冰鲜单位成本分别上涨7.10%、11.92%，公司当期净利润同比大幅下降92.46%。报告期内公司主要原材料价格呈波动状态，未来若饲料原料成本进一步上升，将导致公司成本端显著上升，若公司无法及时将成本压力传导至下游，则可能会对公司业绩产生不利影响。”

(五) 请保荐机构、会计师说明核查方式、过程，并发表明确核查意见。

针对上述事项，保荐机构和会计师履行了以下核查程序：

1、查阅了养殖行业相关研究报告，查询公司上下游相关统计数据，查阅了同行业上市公司公开信息披露文件等；

2、对发行人主要业务人员进行了访谈，了解发行人业务拓展情况、行业市场竞争情况等；

3、查阅同行业上市公司 2020 年度报告及 2020 年一季度报告，对公司及同行业可比上市公司 2020 年第一季度经营业绩情况进行对比分析；

4、对公司报告期各期一季度经营业绩情况进行对比分析；

5、检查公司的存货跌价政策，获取各报告期期末存货的减值测试表，并重新执行跌价测试。

6、查阅本次募投项目的可行性研究报告，了解本次募投项目具体情况，并结合行业情况和公司财务数据进行对比分析。

经核查，保荐机构和会计师认为：

1、申请人公司采购、生产、销售等经营环境并未发生重大不利变化，未来随着主要原材料价格的企稳，以及公司生产规模的增长、新市场的开拓，预计近期不利的经营状况不会长期持续。

2、2021 年第一季度冰鲜产品毛利率有所下降，主要受市场供需关系影响和饲料原材料采购成本大幅上升的影响，公司 2020 年 12 月 31 日存货不存在重大减值风险，一季度经营利润的下降对募投项目的实施不会产生重大不利影响；

3、说明 2020 年第二季度至年末实现的净利润总和低于当年第一季度主要系新冠疫情导致冰鲜价格大幅波动所致，与同行业上市公司存在差异，主要是产品结构不同所致，与申请人报告期其他年度的情况存在差异，主要是受活禽、冰鲜产品价格波动影响，未来公司经营业绩仍将受市场行情影响；

4、导致申请人经营业绩下滑的因素主要是产品销售价格和上游玉米、豆粕行情变动影响。该变化属于市场正常的行情波动，不属于不可逆的变化。公司业绩下滑相关风险已在募集说明书中充分披露。

2、关于募投项目。申请人本次募投项目较多，拟投入本次发行募集资金 2.99 亿元用于建设“1,350 万羽优质鸡标准化养殖基地项目”，申请人 2020 年首次公

开发行募投项目“1,250 万羽优质鸡标准化养殖基地建设项目”也正在建设中。此外，申请人前次募投项目存在变更情况，2020 年 8 月 25 日召开董事会拟将首发原募投项目“年屠宰 3,000 万羽优质鸡加工厂项目（一期）”变更为“年屠宰 100 万头生猪及肉制品深加工项目”，原募投项目尚未开工建设。根据申请材料，本次募投项目的部分林地审批、设施农用地备案手续尚未完成。

请申请人：（1）针对前次和本次募投项目实施后产能将较大幅度增长的情况，进一步说明新增产能的消化措施；（2）结合市场环境变化情况，分析说明对募投项目经济效益的预计是否依据充分；（3）说明在原募投项目尚未开工建设的情况下对首发募投项目进行变更的原因及合理性，申请人是否具备屠宰生猪及肉制品加工的经验、人才储备及相关渠道，变更后募投项目截至目前的进展情况，上述变更是否与本次募投项目“1,350 万羽优质鸡标准化养殖基地项目”相矛盾；本次募投项目是否仍存在变更可能及潜在影响，申请人是否具备足够管理能力管理较多募投项目的实施；（4）说明并披露募投项目用地的计划、取得土地的具体安排、进度，是否符合土地政策，是否符合相关环保规定或要求；（5）募投项目用地的落实是否存在重大不确定性，如无法取得募投项目用地拟采取的替代措施以及对募投项目实施的影响。

请保荐机构、申请人律师、会计师说明核查方式、过程，并发表明确核查意见。

回复：

（一）针对前次和本次募投项目实施后产能将较大幅度增长的情况，进一步说明新增产能的消化措施；

报告期内，公司黄羽肉鸡养殖产能持续提升，由 2018 年度的 5000 万羽提升至 2020 年一季度的年化 7600 万羽，本次“1,350 万羽优质鸡标准化养殖基地项目”投产后，公司养殖产能将进一步大幅提升。

公司本次“1,350 万羽优质鸡标准化养殖基地项目”募投项目及前次“1,250 万羽优质鸡标准化养殖基地建设项目”均采用标准化基地自养模式，该模式下公司自建饲养场饲养，整个生产过程由公司统一控制，同时具有完善的全程质量控制和食品安全监控体系，保障了鸡肉产品品质和食品安全，因此未来公司募投项目

新增黄羽肉鸡养殖产能将优先满足冰鲜产品需求，主要通过冰鲜产品形式消化，其余通过活禽产品形式消化。

1、活禽产品产能消化措施

对于活禽产品，公司将湘西北市场、重庆市场、长株潭城市群市场和贵州市场、河南作为战略重点及核心目标市场，该部分市场主要位于距离公司 300 公里范围之内，营销及运输成本较低，同时公司已经经营十余年，公司在当地市场已建立成熟的销售网络。针对核心目标市场，公司将不断配置新的品种、引导市场向中高端市场发展，同时，公司将降低销售层级，直接面对零售环节，缩短营销渠道，获取更大的利润空间。

针对其他活禽目标市场，公司拟采取差异化战略，根据各区域市场对黄羽肉鸡品种、毛色、冠头、脚径、公母等的特征消费差异进行调配；引导黄羽肉鸡消费区域市场消费湘佳石门土鸡系列产品；重点关注新兴市场对黄羽肉鸡的消费趋势，引导黄羽肉鸡消费。

2、冰鲜产品产能消化措施

公司拟采取以下措施加大冰鲜产品的销售推广以保证新增产能消化：

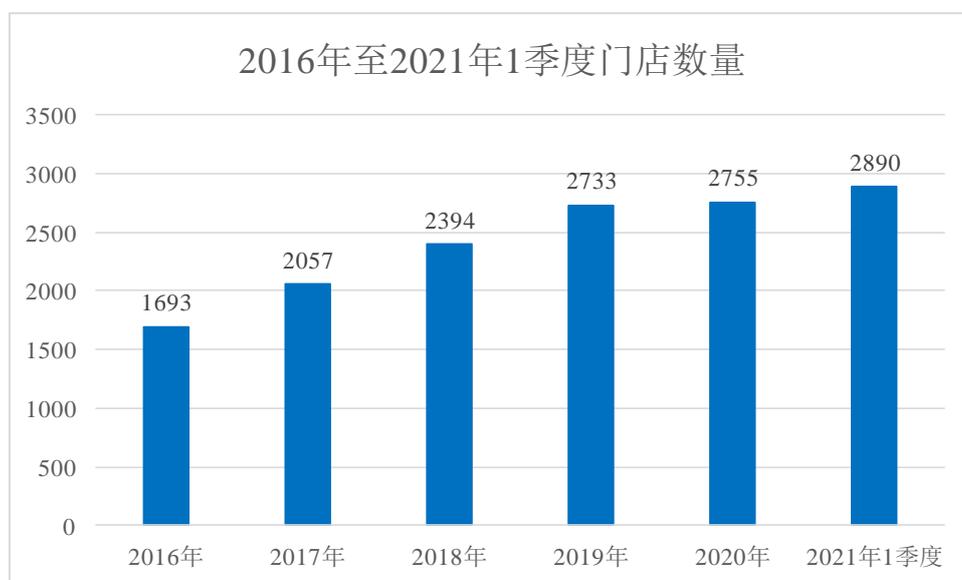
(1) 持续加大传统商超渠道销售推广

公司将继续开拓冰鲜产品销售区域，继续增加超市合作门店。截至本告知函回复签署日，公司冰鲜产品销售网络覆盖湖南、湖北、重庆、北京、上海、广东等 23 省市，销售区域如下：



除以上已覆盖区域外，截至目前公司正开拓海南、黑龙江、吉林、青海、宁夏等地市场，并已在上述省份开设少量门店，2021 年内公司将持续加大对以上新开拓区域的门店开拓力度，力争在年内实现国内除新疆、西藏、内蒙古等少数省份外全覆盖的销售网络布局。

2016 年至 2021 年 1 季度，公司门店数量情况如下所示：



由上图可见，2016 年至 2021 年 1 季度，公司进驻门店数量呈持续增长态势，未来公司将依托湖南石门、湖南长沙和山东泰安三地生产基地，在巩固现有销售

网点成果的同时，持续加大新门店拓展力度。公司目前冰鲜销售门店主要位于一、二线城市，未来公司将一方面加快推进省会城市的网点覆盖，另一方面将在充分评估各地市场需求的基础上，向三四线城市乃至部分县城拓展销售网络，持续开拓下沉市场，完善公司商超网络布局。

(2) 加大新零售及社区团购渠道开发布局

除传统商超渠道外，公司将持续加大新零售渠道开发布局。公司一方面持续开拓盒马鲜生、叮咚买菜、福建朴朴等新零售渠道，另一方面主动迎合当前社区团购兴起的热潮，于 2021 年初开始积极探索与主流社区团购平台的合作。公司新零售渠道销售额持续增长，其中，盒马鲜生 2018 年至 2020 年销售额分别为 971.98 万元、7,421.79 万元和 18,657.94 万元，年均复合增长率达 338.13%，叮咚买菜 2018 年至 2020 年销售额分别为 318.73 万元、1,310.42 万元和 3,086.84 万元，年均复合增长率达 211.20%。

(3) 加大品牌形象塑造及新产品开发力度

公司冰鲜产品主要通过商超、新零售、电商等渠道面向终端消费者，品牌形象塑造较为关键。未来公司将持续推进自身品牌形象塑造，巩固现有销售网点成果，加大对“湘佳”、“石门土鸡”的品牌推广力度，继续在屠宰加工、冷链物流、柜台营销方面强化产品品质和服务理念，作好“鲜”文章，强化湘佳品牌在消费者心目中优质鸡生鲜禽肉的领先地位。

同时，公司将依托优质黄羽肉鸡开发系列新品，重点做好调理品的研发与推广，目前公司正在积极探索新型调理品，截至目前已向市场推出石门烤鸡、酱板鸡、酱板鸭等产品，公司将持续针对不同市场的口味进行调理品研发，借用现有生鲜产品渠道和冷链物流配送体系，推广高附加值产品。

通过以上措施，公司可实现新增黄羽肉鸡养殖产能的消化。

(二) 结合市场环境变化情况，分析说明对募投资项目经济效益的预计是否依据充分；

1、1,350 万羽优质鸡标准化养殖基地项目

本募投资项目主要建设 4 个黄羽肉鸡标准化养殖场，建成投产后将年增加

1,350 万羽黄羽肉鸡产能，公司黄羽肉鸡主要通过活禽和冰鲜两个渠道进行销售，由于冰鲜销售渠道较为复杂，各项费用估算难度较大，因此项目经济效益测算基于该部分新增产能全部通过活禽渠道进行销售。

公司通过投入以饲料为主的原材料，并通过以市场价格销售活禽获得经济效益，因此受市场环境变化影响较大的主要收入测算指标为活禽销售单价，主要成本测算指标为饲料原材料采购单价。

(1) 经济效益的预计是否依据充分

①收入测算依据

公司本次 1,350 万元优质鸡标准化养殖基地项目中活禽预估销售单价均按照 11.50 元/kg 计算，2018 年至 2021 年 1-3 月，公司活禽销售单价如下所示：

单位：元/kg

项目	2021年 1-3月	2020年	2019年	2018年
活禽销售单价	11.88	10.21	12.57	11.77

除 2020 年因受新冠肺炎疫情和活禽市场供求关系影响，活禽价格较为低迷，其余各期公司活禽销售单价均高于 11.5 元/kg，因此选取 11.5 元/kg 计算依据充分且谨慎合理。

②成本测算依据

活禽养殖成本主要为饲料成本，公司本次 1,350 万元优质鸡标准化养殖基地项目中饲料单位成本按 3,000 元/吨计算，2018 年至 2021 年 1-3 月，公司自产饲料单位成本如下：

单位：元/吨

项目	2021年 1-3月	2020年	2019年	2018年
自产饲料单位成本	3,175.06	2,897.59	2,607.52	2,659.33

2018 年至 2020 年公司自产饲料单位成本均低于 3,000 元/吨，2021 年自产饲料单位成本略高于 3,000 元/吨，系 2020 年下半年以来玉米、豆粕等饲料原材料价格大幅攀升所致，主要因国内养殖业复苏，生猪产能大幅提升，对饲料原材料的需求有所上升，同时还受 2021 年一季度国内春节前后饲料短期需求旺盛影响。春节后饲料原材料市场价格已有所回落，虽然目前国内玉米、大豆等仍处于历史

高位，但已显示出回落趋势，预计玉米、豆粕等饲料原材料市场价格不会长期维系高位。并且，公司采取一系列措施降低饲料采购成本，一方面公司加大对玉米替代品的采购，2021年一季度公司采购小麦达3.23万吨，已远超同期玉米采购量；同时，公司正在办理转基因玉米进口加工相关资质，未来有望降低公司饲料原材料平均采购成本。综上，公司效益测算中饲料成本合理，计算依据充分。

除饲料成本外，其余成本费用测算方法主要如下：募投项目中涉及的各种原材料、辅助材料的价格主要以现有企业综合定额进行计算，充分考虑市场定价因素；募投项目的燃料及动力价以当地自来水厂开票均价及电费均价进行测算，具有合理性。

根据国家有关财务制度规定并结合本项目的实际情况，公司固定资产折旧采用平均年限法计算折旧。其中机器设备按照10年计提折旧，残值按5%计算，房屋及构筑物按20年计提折旧，残值按5%计算，与公司现有业务计提方式一致。公司生物资产折旧年限按三年估算，与同行业公司水平一致。

募投项目的其它费用根据国家有关财务制度规定并结合募投项目的实际情况估算。上述成本、费用测算已较为充分的考虑了产品市场情况与公司实际情况，具有合理性，且符合谨慎性原则。

（2）项目效益具体测算过程

①新铺镇千斤塔二分场鸡场项目

本项目建成达产后，预计年出栏量500万羽，年销售收入9,775.00万元，年总成本费用8,240.44万元，项目年均净利润为1,534.56万元，税后财务内部收益率为18.61%，税后投资回收期5.61年（含建设期）。

本项目主要指标测算过程如下：

A、营业收入测算

本项目销售单价按11.50元/kg计算。根据公司销售数据，每羽鸡平均重量为1.7kg，则每羽鸡的平均销售价格为19.55元，项目正常年销售收入为500万羽×19.55元/羽=9775.00万元。

B、成本测算

总成本费用=外购原材料+外购燃料、动力+工资及福利费+修理费+折旧费+摊销费+财务费用+其他费用。

序号	项目	成本金额（万元）
1	外购燃料及动力费	273.09
2	外购原材料	6,355.00
	其中：外购饲料	5,355.00
3	工资及福利费	205.20
4	养老失业保险	41.04
5	修理费	70.39
6	其他费用	488.75
	其中：管理费用	195.50
	营业费用	293.25
7	经营成本（1+2+3+4+5）	7,433.47
8	折旧费	703.94
9	摊销费	103.03
10	总成本费用合计（6+7+8+9）	8,240.44
	其中：可变成本	7,126.54
	固定成本	1,113.90

其中，年饲料消耗量=1.7kg/羽×2.1（料肉比）×500万羽÷1000=1.785万吨；
 年外购原材料成本=饲料消耗量×3000元/吨（饲料单价）=5,355万元。

②夹山镇汉丰村占家湾鸡场项目

本项目建成达产后，预计年出栏375万羽，年销售收入7,331.25万元，年总成本费用6,242.21万元，项目年均净利润为1,089.04万元，税后财务内部收益率为19.11%，税后投资回收期5.51年（含建设期）。

本项目主要指标测算过程如下：

A、营业收入测算

本项目销售单价按11.50元/kg计算。根据公司销售数据，每羽鸡平均重量为1.7kg，则每羽鸡的平均销售价格为19.55元。整个项目正常年销售收入为375万羽×19.55元/羽=7331.25万元。

B、成本测算

总成本费用=外购原材料+外购燃料、动力+工资及福利费+修理费+折旧费+摊销费+财务费用+其他费用。

序号	项目	成本金额（万元）
1	外购燃料及动力费	233.61
2	外购原材料	4,770.00
	其中：外购饲料	4,020.00
3	工资及福利费	205.20
4	养老失业保险	41.04
5	修理费	50.09
6	其他费用	366.56
	其中：管理费用	146.63
	营业费用	219.94
7	经营成本（1+2+3+4+5）	5,666.50
8	折旧费	500.91
9	摊销费	74.79
10	总成本费用合计（6+7+8+9）	6,242.21
	其中：可变成本	5,428.75
	固定成本	813.46

其中，年饲料消耗量=1.7kg/羽×2.1（料肉比）×375 万羽÷1000=1.34 万吨；
 年外购原材料成本=饲料消耗量×3000 元/吨（饲料单价）=4,020 万元。

③夹山镇栗山村张家山鸡场项目

本项目建成达产后，预计年出栏量 250 万羽，年销售收入 4,887.50 万元，年总成本费用 4,256.33 万元，项目年均净利润为 631.17 万元，税后财务内部收益率为 14.05%，税后投资回收期 6.61 年（含建设期）。

本项目主要指标测算过程如下：

A、营业收入测算

本项目销售单价按 11.50 元/kg 计算。根据公司销售数据，每羽鸡平均重量为 1.7kg，则每羽鸡的平均销售价格为 19.55 元。整个项目正常年销售收入为 250 万羽×19.55 元/羽=4887.50 万元。

B、成本测算

总成本费用=外购原材料+外购燃料、动力+工资及福利费+修理费+折旧费+

摊销费+财务费用+其他费用。

序号	项目	成本金额（万元）
1	外购燃料及动力费	186.01
2	外购原材料	3,170.00
	其中：外购饲料	2,670.00
3	工资及福利费	150.48
4	养老失业保险	30.10
5	修理费	37.56
6	其他费用	244.38
	其中：管理费用	97.75
	营业费用	146.63
7	经营成本（1+2+3+4+5）	3,818.51
8	折旧费	375.55
9	摊销费	62.26
10	总成本费用合计（6+7+8+9）	4,256.33
	其中：可变成本	3,653.11
	固定成本	603.22

其中，年饲料消耗量=1.7kg/羽×2.1（料肉比）×250 万羽÷1000=0.89 万吨；
 年外购原材料成本=饲料消耗量×3000 元/吨（饲料单价）=2,670 万元。

④夹山镇浮坪村鸡场项目

本项目建成达产后，预计年出栏量 225 万羽，年销售收入 4,398.75 万元，年总成本费用 3,884.40 万元，项目年均净利润为 514.35 万元，税后财务内部收益率为 11.53%，税后投资回收期 7.38 年（含建设期）。

本项目主要指标测算过程如下：

A、营业收入测算

本项目销售单价按 11.50 元/kg 计算。根据公司销售数据，每羽鸡平均重量为 1.7kg，则每羽鸡的平均销售价格为 19.55 元。整个项目正常年销售收入为 225 万羽×19.55 元/羽=4398.75 万元。

B、成本测算

总成本费用=外购原材料+外购燃料、动力+工资及福利费+修理费+折旧费+摊销费+财务费用+其他费用。

序号	项目	成本金额（万元）
1	外购燃料及动力费	171.55
2	外购原材料	2,850.00
	其中：外购饲料	2,400.00
3	工资及福利费	150.48
4	养老失业保险	30.10
5	修理费	36.34
6	其他费用	219.94
	其中：管理费用	87.98
	营业费用	131.96
7	经营成本（1+2+3+4+5）	3,458.40
8	折旧费	363.36
9	摊销费	62.64
10	总成本费用合计（6+7+8+9）	3,884.40
	其中：可变成本	3,303.99
	固定成本	580.41

其中，年饲料消耗量=1.7kg/羽×2.1（料肉比）×225万羽÷1000=0.80万吨；
 年外购原材料成本=饲料消耗量×3000元/吨（饲料单价）=2,400万元。

2、1万头种猪标准化养殖基地项目

本募投项目主要建设2个种猪养殖场，未来公司将同步建设商品猪养殖场以与种猪养殖场形成配套，最终实现商品猪仔养殖繁育后以商品肉猪形式销售。由于公司截至本告知函回复出具日暂无商品猪场，此处假定不考虑商品猪场影响，项目经济效益测算中新增猪仔产能全部对外销售形成收益。种猪场销售生猪主要包括商品猪仔、父母代母猪仔（即二元母猪）、父母代公猪仔及淘汰种猪。

公司通过投入以饲料为主的原材料，并通过以市场价格销售以上四类生猪产品获得经济效益，因此受市场环境变化影响较大的主要收入测算指标为各品类生猪销售单价，主要成本测算指标为饲料原材料采购单价。

（1）经济效益的预计是否依据充分

①收入测算依据

公司本次1万头种猪标准化养殖基地项目中商品仔猪、二元母猪等均按市场价进行估算，本项目考虑非洲猪瘟对猪价的影响，测算期内预估销售价格逐步下降。

A、商品猪仔销售

太平镇滚子坪种猪养殖场项目中无保育舍，猪仔断奶后即出售，每头商品仔猪重量约 7~12kg，平均取 9.5kg/头，根据猪易网数据，2021 年 5 月 6 日国内各地区 10kg 三元仔猪（即商品猪仔）销售单价在 60 元/kg 至 130 元/kg 之间，按照市场价格区间计算，每头商品猪仔价格约为 570 元-1,235 元，公司预测价格按前两年 700 元/头，第三年降价至 600 元/头，第四年以后均按 500 元/头考虑，处于市场价格区间，且充分考虑到未来市场价格下行风险，合理谨慎。

天心园种猪养殖场项目中建有保育舍，猪仔销售其商品猪仔需喂养一段时间再出栏，每头体重约为 12-20kg，平均取 16kg/头，根据猪易网数据，2021 年 5 月 6 日国内各地区 15kg 三元仔猪（即商品猪仔）销售单价在 56 元/kg 至 125 元/kg 之间，计算得市场价格区间 896 元-2,000 元/头，公司预测价格按前两年 950 元/头考虑，第三年降价至 700 元/头，第四年以后按 650 元/头考虑，处于市场价格区间，且充分考虑到未来市场价格下行风险，合理谨慎。

B、父母代母猪仔销售

根据猪易网数据，2021 年 5 月 6 日国内各地区二元母猪销售价格在 2,400 元/头至 4,300 元/头之间，公司预测价格按前两年 2,800 元/头考虑，第三年下降至 2,200 元/头，第四年以后按 1,800 元/头考虑，处于市场价格区间，且充分考虑到未来市场价格下行风险，合理谨慎。

C、父母代种公猪仔销售

根据猪易网数据，2021 年 5 月 6 日国内各地区父母代种公猪销售价格在 8,000 元/头至 8,500 元/头之间，公司预测价格按前两年 5,500 元/头考虑，第三年下降至 4,500 元/头，第四年以后按 4,000 元/头考虑，低于市场价格，且充分考虑到未来市场价格下行风险，合理谨慎。

D、淘汰种猪销售

由于淘汰种猪可查询到的市场公开价格较少，公司根据温氏股份于 2020 年 12 月 9 日公告的《温氏股份：关于公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函回复报告（修订稿）》，将淘汰种猪参照温氏股份商品猪价格 16.4

元/kg 并按六折计算，单价为 9.84 元/kg，每头种猪的体重按 150kg 考虑，则每头种猪出售价格约为 1,476 元。根据新牧网 2021 年 5 月 7 日数据，商品猪价格为 20.64 元/kg，高于公司测算标准，公司种猪销售价格测算合理谨慎。

综上，1 万头种猪标准化养殖基地项目中收入计算依据充分且谨慎合理。

②成本测算依据

生猪养殖成本主要为饲料成本，公司本次 1 万头种猪标准化养殖基地项目中饲料单位成本按 3,600 元/吨计算。根据禾丰股份有限公司（证券简称：禾丰股份，证券代码：603609）2018 年至 2020 年年度报告披露数据测算，其 2018 年至 2020 年饲料销售价格如下：

单位：元/吨

项目	2020 年	2019 年	2018 年
饲料销售单价	3,146.84	2,974.48	3,103.18

由上表可见，禾丰股份 2018 年至 2020 年饲料销售单价均低于 3,600 元/吨，公司效益测算中饲料成本合理，计算依据充分。

除饲料成本外，其余成本费用测算方法主要如下：募投项目中涉及的各种原材料、辅助材料的价格主要以现有企业综合定额进行计算，充分考虑市场定价因素；募投项目的燃料及动力价以当地自来水厂开票均价及电费均价进行测算，具有合理性。

根据国家有关财务制度规定并结合本项目的实际情况，公司固定资产折旧采用平均年限法计算折旧。其中机器设备按照 10 年计提折旧，残值按 5% 计算，房屋及构筑物按 20 年计提折旧，残值按 5% 计算，与公司现有业务计提方式一致。公司生物资产折旧年限按三年估算，与同行业公司水平一致。

募投项目的其它费用根据国家有关财务制度规定并结合募投项目的实际情况估算。上述成本、费用测算已较为充分的考虑了产品市场情况与公司实际情况，具有合理性，且符合谨慎性原则。

（2）项目效益具体测算过程

①太平镇滚子坪种猪养殖场项目

本项目建成达产后，预计项目年均净利润为 871.45 万元，税后财务内部收益率为 20.34%，税后投资回收期 3.57 年（含建设期）。

本项目主要指标测算过程如下：

A、营业收入测算

序号	项目	第 1-2 年	第 3 年	第 4 年之后
1	营业收入（万元）	14,059.62	11,646.48	9,739.36
1.1	商品仔猪销售收入（万元）	6,762.00	5,796.00	4,830.00
	单价（元/头）	700.00	600.00	500.00
	数量(头)	96,600.00	96,600.00	96,600.00
1.2	父母代母猪销售收入（万元）	5,083.12	3,993.88	3,267.72
	单价（元/头）	2,800.00	2,200.00	1,800.00
	数量(头)	18,154.00	18,154.00	18,154.00
1.3	父母代种公猪销售收入（万元）	1,968.45	1,610.55	1,431.60
	单价（元/头）	5,500.00	4,500.00	4,000.00
	数量(头)	3,579.00	3,579.00	3,579.00
1.4	种猪淘汰销售收入（万元）	246.05	246.05	210.04
	单价（元/头）	1,476.00	1,476.00	1,260.00
	数量(头)	1,667.00	1,667.00	1,667.00

B、成本测算

单位：万元

序号	项目	第 1-2 年	第 3 年	第 4 年之后
1	外购燃料及动力费用	159.19	159.19	159.19
2	原材料成本费	7,912.43	7,580.93	7,359.93
3	工资及福利费	684.00	684.00	684.00
4	养老及失业保险费	136.80	136.80	136.80
5	修理费	139.58	139.58	35.85
6	其他费用	702.98	582.32	486.97
6.1	其中：管理费用	281.19	232.93	194.79
6.2	营业费用	421.79	349.39	292.18
7	经营成本（1+2+3+4+5+6）	9,734.97	9,282.81	8,862.73
8	折旧费	1,395.77	1,395.77	358.49
9	摊销费	86.67	86.67	86.67
10	总成本费用合计（7+8+9+10）	11,217.41	10,765.26	9,307.89
	其中：可变成本	9,177.40	8,773.51	8,495.29
	固定成本	2,040.01	1,991.75	812.60

②天心园种猪养殖场项目

本项目建成达产后，预计项目年均净利润为 651.71 万元，税后财务内部收

益率为 12.95%，税后投资回收期 6.05 年（含建设期）。

本项目主要指标测算过程如下：

A、营业收入测算

序号	项目	第 1-2 年	第 3 年	第 4 年之后
1	营业收入（万元）	12,176.94	9,041.12	8,375.79
1.1	商品仔猪销售收入（万元）	11,916.14	8,780.31	8,153.15
	单价（元/头）	950.00	700.00	650.00
	数量(头)	125,433.00	125,433.00	125,433.00
1.2	种猪淘汰销售收入（万元）	260.81	260.81	222.64
	单价（元/头）	1,476.00	1,476.00	1,260.00
	数量(头)	1,767.00	1,767.00	1,767.00

B、成本测算

单位：万元

序号	项目	第 1-2 年	第 3 年	第 4 年之后
1	外购燃料及动力费用	265.9	265.9	265.9
2	原材料成本费	6,739.83	6,313.18	6,028.74
3	工资及福利费	684.00	684.00	684.00
4	养老及失业保险费	136.80	136.80	136.80
5	修理费	105.92	105.92	39.17
6	其他费用	608.85	452.06	418.79
6.1	其中：管理费用	243.54	180.82	167.52
6.2	营业费用	365.31	271.23	251.27
7	经营成本（1+2+3+4+5+6）	8,541.30	7,957.86	7,573.40
8	折旧费	1,059.22	1,059.22	391.70
9	摊销费	88.28	88.28	88.28
10	总成本费用合计（7+8+9+10）	9,688.80	9,105.36	8,053.39
	其中：可变成本	8,055.04	7,534.31	7,229.92
	固定成本	1,633.77	1,571.05	823.47

（三）说明在原募投项目尚未开工建设的情况下对首发募投项目进行变更的原因及合理性，申请人是否具备屠宰生猪及肉制品加工的经验、人才储备及相关渠道，变更后募投项目截至目前的进展情况，上述变更是否与本次募投项目“1,350 万羽优质鸡标准化养殖基地项目”相矛盾；本次募投项目是否仍存在变更可能及潜在影响，申请人是否具备足够管理能力管理较多募投项目的实施；

1、在原募投项目尚未开工建设的情况下对首发募投项目进行变更的原因及合理性

公司首次公开发行募集资金投资项目系公司基于当时的市场情况和发展前景确定的，2018年公司仅有石门县食品产业园一处屠宰场，设计年产能3万吨，考虑到公司活禽养殖规模不断扩大，屠宰产能即将面临瓶颈，公司初步计划于岳阳市建立新屠宰线以满足未来公司屠宰产能需求，因此首次公开发行拟将“年屠宰3,000万羽优质鸡加工厂项目（一期）”作为募投项目，以扩充公司屠宰产能。当时募投项目设计谨慎、合理。

但是，2019年起公司冰鲜业务快速发展，为了能尽快解决产能瓶颈，满足冰鲜产品屠宰需求，同时综合考虑选址、覆盖市场区域等因素，公司对生产布局进行优化调整。2019年下半年公司收购山东泰安一当地畜禽屠宰场相关资产，并新设全资子公司山东泰淼食品有限公司，该屠宰场经设备升级改造后已于2020年8月正式投产，通过在山东设立北方生产基地，公司大大缩短了冰鲜产品配送至北方市场的距离及时长，为公司深入开拓华北、东北及西北市场打下基础；2020年，公司控股子公司湖南润乐食品有限公司在长沙新建优质鸡屠宰加工厂并于2020年5月建成投产，系考虑长沙地理区域优势，一方面可深入拓展广东、福建市场，另一方面可与地处长沙的湘佳电商公司发挥协同效应。山东泰淼及润乐食品屠宰场设计年产能分别为3万吨和2万吨，因此截至目前，公司屠宰加工产能已得到极大扩充，能够满足目前及今后一段时期的生产需要，如继续建设原“年屠宰3,000万羽优质鸡加工厂项目（一期）”募投项目，将会导致屠宰加工产能过剩，使募投项目不能达到预期目标，不利于募集资金发挥最大的效率。因此，公司根据实际情况终止原募投项目，并变更募集资金用途。

本次变更募集资金投资项目于2020年8月25日已经公司第三届董事会第二十五次会议决议、第三届监事会第九次会议决议审议通过，独立董事已发表同意意见，履行了必要的审批程序。

综上，公司在原募投项目尚未开工建设的情况下对首发募投项目进行变更主要系冰鲜业务迅速增长情况下对生产布局的优化调整，原因合理。

2、申请人是否具备屠宰生猪及肉制品加工的经验、人才储备及相关渠道

根据公司长期战略规划，公司计划全面进入生猪养殖、屠宰及加工行业，覆盖从饲料生产、种猪繁育、生猪养殖与屠宰到冷鲜猪肉销售的全产业链业务，“年

屠宰 100 万头生猪及肉制品深加工项目”属于公司在生猪产业领域的提前布局，公司具备屠宰生猪及肉制品加工的经验、人才储备及相关渠道。

(1) 公司具备屠宰生猪及肉制品加工的经验及人才储备

生猪屠宰及肉制品加工与禽类屠宰与加工在冷链仓储、冷链运输、冷鲜过程加工、食品安全防控等方面具有较多相同点，例如均遵循《GB-T 28640-2012 畜禽肉冷链运输管理技术规范》、《NY-T 2534-2013 生鲜畜禽肉冷链物流技术规范》、《GB 12694-2016 食品安全国家标准 畜禽屠宰加工卫生规范》等国家标准或技术规范。公司通过在冰鲜禽肉销售领域十余年的探索积累了大量屠宰加工及冷链物流领域的经验及人才储备，有利于生猪屠宰业务的开展。

并且，公司已组建起拥有十余人的生猪屠宰与加工专业团队，以上人员平均在生猪屠宰行业从业长达十年以上，多人有畜牧兽医相关学历背景或在行业内大型生猪屠宰企业从业多年，相关管理团队具有丰富的技术及管理经验，有助于公司顺利进入生猪屠宰领域。

公司将严格遵循生猪屠宰相关国家标准，同时利用禽类屠宰加工经验，完善生猪屠宰管理。从饲料生产、生猪养殖直至屠宰销售的全产业链布局有助于公司有效管控全生产环节，实现食品安全全程追溯，帮助公司获得质量、成本等方面的竞争优势。综上，公司具备屠宰生猪及肉制品加工的经验及人才储备。

(2) 公司具备强大的冰鲜销售渠道

公司从 2007 年开始探索冰鲜产品营销模式，通过多年的努力，公司已经树立了在黄羽肉鸡冰鲜禽肉领域内的行业龙头地位。公司已与永辉超市、家乐福、欧尚、大润发、沃尔玛、华润万家、中百仓储等大型超市集团以及盒马鲜生、叮咚买菜、7FRESH 等新零售连锁超市建立了深度合作关系，通过在各大超市建立冰鲜自营柜台，公司赢得了客户认可，提高了公司产品知名度。

未来，公司养殖生猪将主要以冰鲜产品形式通过商超、新零售等渠道销售。国内生猪屠宰加工产品正逐渐由热鲜肉向冷鲜肉转变，热鲜肉保鲜期较短，限制了其销售半径，而冷鲜肉则可通过冷链物流由区域性销售扩展辐射至全国市场，其质量控制、食品安全管理水平也大大提升。公司在销售渠道有先发优势，目前

商超生鲜网络已基本健全，公司增加销售品类可以带来较高的边际收益，为公司收入带来新的增长点。

3、变更后募投项目截至目前的进展情况

“年屠宰 100 万头生猪及肉制品深加工项目”于 2020 年 4 月开工，截至 2021 年 4 月 30 日已完成土建及主要建筑主体工程，目前正处于内部装修及设备引进阶段，截至 2021 年 3 月 31 日累计支出 2,569.79 万元，截至 2021 年 4 月 30 日累计支出 4,071.31 万元，该项目预计于 2021 年 8 月竣工验收。

4、上述变更是否与本次募投项目“1,350 万羽优质鸡标准化养殖基地项目”相矛盾

上述变更与本次募投项目“1,350 万羽优质鸡标准化养殖基地项目”不矛盾。

首先，公司首次公开发行募集资金投资项目系公司基于当时的市场情况和发展前景确定的，截至 2020 年 4 月公司首发上市前公司仅有一处年产能 3 万吨屠宰场，考虑到公司未来活禽养殖规模与冰鲜销售规模将不断扩大，因此拟建设“年屠宰 3,000 万羽优质鸡加工厂项目（一期）”，以扩充公司屠宰产能。而公司全资子公司山东泰淼食品有限公司和控股子公司湖南润乐食品有限公司已分别在山东和长沙新建了优质鸡屠宰加工厂，分别于 2020 年 8 月和 2020 年 5 月建成投产。截至目前，公司屠宰加工产能已得到极大扩充，能够满足目前及今后一段时期的生产需要，如继续建设原“年屠宰 3,000 万羽优质鸡加工厂项目（一期）”募投项目，将会导致屠宰加工产能过剩，使募投项目不能达到预期目标，不利于募集资金发挥最大的效率。因此公司决定变更原募投项目“年屠宰 3,000 万羽优质鸡加工厂项目（一期）”。

其次，公司拟全面进入生猪养殖行业，建设覆盖饲料生产、种猪繁育、生猪养殖、生猪屠宰加工及销售等领域的全产业链，未来公司生猪主要以冰鲜产品形式在商超及新零售渠道销售，因此公司此次变更原募投项目为“年屠宰 100 万头生猪及肉制品深加工项目”，可完善公司生猪屠宰业务布局，为公司未来生猪销售作准备。

再次，公司现有优质鸡屠宰产能足以满足公司新增 1,350 万羽黄羽肉鸡屠宰需求。公司现有自用屠宰加工厂三处，合计禽肉屠宰年产能达 80,000 吨/年，较 2020 年全年屠宰产能 52,000 吨大幅上升，2021 年 1-3 月公司屠宰产能利用率为

70.84%，公司屠宰产能足以满足未来一至两年新增黄羽肉鸡养殖产能的屠宰需求。

综上，上述变更与本次募投项目“1,350 万羽优质鸡标准化养殖基地项目”不矛盾。

5、本次募投项目是否仍存在变更可能及潜在影响，申请人是否具备足够管理能力管理较多募投项目的实施

(1) 本次募投项目不存在变更可能

根据公司远景规划，公司拟打造“百亿级”食品企业，继续以黄羽肉鸡为主导、以本地品种猪、鸡蛋、肉鸽为补充，实施“亿羽优质鸡、“百万头优质生猪”、“千万羽蛋鸡”、“千万只肉鸽”产业工程，继续引导国民冰鲜消费，把握生鲜消费大趋势，打造中国优质畜禽食品航母；根据公司中期规划，到 2022 年底，公司预计实现 1 亿羽的优质家禽养殖规模，规划 2025 年黄羽肉鸡产能达到 2 亿羽。

公司本次募投项目包括“1,350 万羽优质鸡标准化养殖基地项目”、“1 万头种猪标准化养殖基地项目”和“补充流动资金项目”。根据公司战略规划，黄羽肉鸡产业将继续维持主导地位，公司将持续加大投入力度，快速扩大养殖规模，力争在 2022 年底实现 1 亿羽养殖产能，本次“1,350 万羽优质鸡标准化养殖基地项目”有助于公司快速提升自养产能，具有重要意义；根据公司远景规划，公司未来拟扩充销售品类，全面进入生猪养殖行业，实现百万头优质生猪产能，“年屠宰 100 万头生猪及肉制品深加工项目”是为未来生产销售打下基础，该项目正处于建设阶段，预计于 2021 年 8 月完工，同时公司正用自有资金建设大柳树村一分场及大柳树村梅家屋场两个商品猪场，本次募投项目“1 万头种猪标准化养殖基地项目”建成后，公司可实现自繁自育，为生猪养殖提供仔猪，因此具有重要意义。

(2) 公司具备足够管理能力管理募投项目的实施

首先，公司治理结构完善。公司按照上市公司治理的要求已经搭建起了包括股东大会、董事会、监事会、经理层较为完善的治理结构，并聘请了独立董事、设立了战略委员会等专门委员会，此外，公司还制定了明确的管理制度，各治理机构权责明确，分工合理，针对募集资金管理专门建立了《募集资金管理办法》，保证募集资金合理规范使用。

其次，公司组织架构完善。公司下设肉禽事业部、种禽事业部、饲料生产部、商超事业部等十余个部门，各部门岗位之间职责清晰，分工明确，运作高效。同时公司建立其一系列内控制度，包括《湘佳标准基地鸡饲养管理制度》、《生产性生物资产管理制度》等，对养殖场选址、养殖过程管理、饲料加工生产、疫病防治、物资管理、养殖场人员管理等各方面均作出明确规定。报告期内，公司严格执行以上制度，公司制度健全并运行有效。

再次，公司管理经验丰富。经过十余年的市场积累和规模化、标准化养殖模式的实践，公司已发展成为饲料生产及销售、种禽繁育、家禽饲养及销售、禽类及生猪屠宰加工及销售、生物肥生产及销售的全产业链企业。公司在以上业务领域耕耘近二十年，具备了丰富的业务及管理经验，培养了一系列管理人才，截止目前公司在石门县、临澧县、岳阳县、湘阴县等地区拥有 23 个标准化商品肉鸡养殖场和 6 个种鸡场，本次募投项目投产后，公司将新增 4 个黄羽肉鸡养殖场及 2 个种猪养殖场，占公司现有养殖基地数量比重较低，公司有充分管理人才和技术经验实施好募投项目并管理好募投资金。

综上所述，公司治理机构完善，组织架构完善，管理经验丰富，公司具备足够管理能力管理募投项目的实施。

（四）说明并披露募投项目用地的计划、取得土地的具体安排、进度，是否符合土地政策，是否符合相关环保规定或要求；

发行人已在《募集说明书》“第八节本次募集资金运用”之“六、本次募投项目用地计划”中补充披露如下：

“1、发行人的用地计划

公司本次募投项目1,350万羽优质鸡标准化养殖基地项目计划总用地面积212,732.00平方米（合319.0978亩），总建筑面积130,040.00平方米，主要包括鸡舍、生活用房、配电房、水池、正门等土建工程的建设，此外还包括各基地内道路及场地硬化、给排水、电力、电信、消防、绿化等配套设施的建设。

公司本次募投项目1万头种猪养殖基地项目计划总用地面积141,102平方米（合211.65亩），总建筑面积63,200平方米。主要为太平镇滚子坪畜禽种苗基地、

太平镇天心园畜禽种苗基地两个猪场的建设。具体包括配种舍、孕娠舍、分娩舍、保育舍、育成舍、后备舍、辅助用房等土建工程的建设，此外还包括围墙、消毒池、大门、下水道、粪污处理，以及项目区内道路及场地硬化、给排水、电力、电信、消防、绿化等配套设施的建设。

2、发行人取得土地的具体安排、进度，符合土地政策及相关环保规定或要求

(1) 取得土地的具体安排、进度

截至本募集说明书签署日，发行人相关募投用地取得的具体情况如下：

序号	项目名称	承租方	出租方	坐落	土地种类	面积 (亩)	租赁期限至
1	新铺镇千斤塔 畜禽标准化养 殖基地二分场	发行人	石门县新 铺镇千斤 塔村村民 委员会	石门县新 铺镇千斤 塔村	其他农用地	152.94	2050.03
2	1,350万 羽优质 鸡标准 化养殖 基地项 目	发行人	石门县夹 山镇汉丰 村村民委 员会	石门县夹 山镇汉丰 村	其他农用地	95.20	2050.07
3		发行人	石门县夹 山镇栗山 村村民委 员会	石门县夹 山镇栗山 村	耕地、其 他农用地、其他 土地	74.71	2050.12
4		发行人	夹山镇浮 坪村村民 委员会	石门县夹 山镇浮坪 村	耕地、其 他农用地	53.00	2051.01
5		1万头种 猪养殖 基地项 目	泰森鲜丰	石门县太 平镇芦竹 坪村村民 委员会	石门县太 平镇芦竹 坪村	其他农用地、其他 土地	129.00
6	太平镇天心园 畜禽种苗基地	泰森鲜丰	石门县太 平镇穿山 河社区居 民委员会	石门县太 平镇穿山 河社区	其他农用地、其他 土地	112.68	2050.01

注1：其中46亩租赁期限至2050年1月、15亩租赁期限至2049年12月、68亩租赁期限至2050年1月。

截至本募集说明书签署日，发行人募投项目用地的相关审批、备案情况如下：

序号	项目名称	项目备案	环评批复	林地审批	设施农用地备案	
1	1,350万羽 优质鸡标准 化养殖基地 项目	新铺镇千斤 塔畜禽标准 化养殖基地 二分场	石发改备 [2019]150号	常环建(5) [2020]27号	(湘林地许 准[2020]557 号)	已完成设施 农用地备案
2		石门县夹山 镇汉丰村占 家湾鸡场	石发改备 [2020]182号	常环建(5) [2020]71号	(湘林地许 准[2020]1893 号)	已完成设施 农用地备案
3		夹山镇栗山 村张家山鸡 场	石发改备 [2020]273号	常环建(5) [2021]8号	(湘林地许 准[2021]415 号)	已完成设施 农用地备案
4		夹山镇浮坪 村鸡场	石发改备 [2020]272号	常环建(5) [2021]7号	湖南省林业 局已审核通 过	已完成设施 农用地备案
5	1万头种猪 养殖基地项 目	太平镇滚子 坪畜禽种苗 基地	石发改备 [2019]166号	常环建(5) [2020]20号	(湘林地许 准[2019]2620 号)	已完成设施 农用地备案
6		太平镇天心 园畜禽种苗 基地	石发改备 [2019]48号	常环建(5) [2020]21号	(湘林地许 准[2019]2665 号)	已完成设施 农用地备案

发行人上述募投项目仅夹山镇浮坪村鸡场项目暂未取得《使用林地审核同意书》，但已于2021年3月经湖南省林业局审核通过。发行人目前正在积极推进夹山镇浮坪村鸡场项目林地审批手续的办理，相关手续办理不存在可预期的法律障碍，能够保证募投项目的顺利实施，不存在重大不确定性。

(2) 募投项目用地符合土地政策

根据《中华人民共和国农村土地承包法》第三十六条，承包方可以自主决定依法采取出租（转包）、入股或者其他方式向他人流转土地经营权，并向发包方备案。

根据《中华人民共和国森林法》第十七条，承包方可以依法采取出租（转包）、入股、转让等方式流转林地经营权、林木所有权和使用权。《中华人民共和国森林法实施条例》第十六条，勘查、开采矿藏和修建道路、水利、电力、通讯等工程，需要占用或者征收、征用林地的，必须遵守下列规定：（一）用地单位应当向县级以上人民政府林业主管部门提出用地申请，经审核同意后，按照国家规定的标准预交森林植被恢复费，领取使用林地审核同意书。

根据《自然资源部、农业农村部关于设施农业用地管理有关问题的通知》（自然资规〔2019〕4号）第一条及第二条，设施农业用地包括农业生产中直接用于作物种植和畜禽水产养殖的设施用地；设施农业属于农业内部结构调整，可以使用一般耕地，不需落实占补平衡。设施农业用地被非农建设占用的，应依法办理建设用地审批手续，原地类为耕地的，应落实占补平衡。

经核查，发行人以租赁的方式取得上述募投项目用地所涉农村集体土地经营权，相应农村集体土地的发包方为村民委员会，承包方为相应村/居民，根据相应村/居民与村/居民委员会签署的《农村土地承包经营权流转委托合同》，承包方已委托发包方以租赁的方式流转上述农村集体土地经营权。发行人租赁上述募投用地，均已与发包方签署了《农村土地承包经营权流转合同》，已经发包方备案，已履行了必要的备案手续，涉及占用林地的，发行人已缴纳占用林地的补偿费用并获得了湖南省林业局出具的《使用林地审核同意书》或已经取得湖南省林业局审核同意。

同时，发行人上述募投项目用地均已办理完成设施农用地备案手续，取得了当地农村集体经济组织、国土资源部门、乡镇人民政府、林业部门、农业（畜牧）部门的同意备案意见。发行人本次募投项目用地属于直接用于畜禽养殖的设施用地，不构成非农建设占用设施农业用地，可以使用一般耕地，不需落实占补平衡。对于占用的耕地，均不属于基本农田，且发行人已与发包方签署了《土地复垦协议》，在设施农业用地使用结束后，将在约定的时限内完成相应土地的复垦。

此外，发行人报告期取得了石门县自然资源局出具的证明，“该公司自2017年1月1日至今，严格遵守《中华人民共和国土地管理法》等有关法律、法规和规范性文件的规定，该公司各养殖场等生产经营场地所涉土地均不属于基本农田，符合相关法律、法规和部门规章，该公司租赁、承包农村土地已办理必要手续，均合法有效；该公司不存在土地方面的违法违规行，未受到过我局的行政处罚”。

综上，发行人本次募投项目用地符合相关土地政策。

（3）募投项目用地符合相关环保规定或要求

发行人本次募投项目均已取得了常德市生态环境局下发的关于上述募投项目环境影响报告书的批复，常德市生态环境局已同意发行人或泰森鲜丰按上述募投项目《环境影响报告书》中所列建设项目的性质、规模、地点、生产工艺和拟采取的环境保护措施进行建设。发行人将在上述募投项目建成投运前依法进行排污登记。综上，发行人上述募投项目的建设符合相关环保规定或要求。”

（五）募投项目用地的落实是否存在重大不确定性，如无法取得募投项目用地拟采取的替代措施以及对募投项目实施的影响。

发行人上述募投项目仅夹山镇浮坪村鸡场项目暂未取得《使用林地审核同意书》，但已于2021年3月经湖南省林业局审核通过。发行人目前正在积极推进夹山镇浮坪村鸡场项目林地审批手续的办理，相关手续办理不存在可预期的法律障碍，能够保证募投项目的顺利实施，不存在重大不确定性。

发行人所处地区石门县存在较多符合募投项目用地要求的农村集体土地，同时发行人尚存在其他已办理完成土地租赁手续但尚未投入建设的项目，如夹山镇浮坪村鸡场存在不可预期的障碍导致该募投项目用地无法落实，发行人能够重新租赁符合本次募投项目用地的集体土地或者调整已租赁的其他土地的用途以满足本次募投项目用地的需求，能够顺利获取可作替代的募投项目用地，对募投项目的实施不会造成重大不利影响。

综上所述，保荐机构和申请人律师认为，发行人已取得募投项目用地的土地经营权，符合土地政策，符合相关环保规定或要求，夹山镇浮坪村鸡场项目暂未取得《使用林地审核同意书》，但已于2021年3月经湖南省林业局审核通过，相关手续办理预计不存在可预期的法律障碍，不存在重大不确定性。如无法完成上述募投项目用地的林地审批手续，发行人能够顺利获取可作替代的募投项目用地，对募投项目的实施不会造成重大不利影响。

发行人已更新《募集说明书》中“重大事项提示”及“第三节 风险因素”中关于“募集资金投资项目的风险”的相关表述，并相应更新全套申请文件，具体情况如下：

“（三）募集资金投资项目的风险”

2、部分募投项目未办理完成审批手续的风险

截至本募集说明书签署日，公司本次募投项目“夹山镇浮坪村鸡场”尚未完成林地审批手续，虽然公司夹山镇浮坪村鸡场项目已通过了湖南省林业局的审核，但由于公司尚未完成该项目的缴费手续，导致公司暂未取得湖南省林业局核发的《使用林地审核同意书》。鉴于公司“夹山镇浮坪村鸡场”项目尚未完成林地审批手续，若公司未能取得该项目林地使用许可，则可能导致募投项目无法按期开展。”

（六）请保荐机构、申请人律师、会计师说明核查方式、过程，并发表明确核查意见。

针对上述事项，保荐机构、申请人律师、会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司目前产能情况及针对未来新增产能拟采取的消化措施；

2、查阅本次募投项目的可行性研究报告，了解本次募投项目经济效益的测算过程及主要指标测算依据，通过网络查阅公开市场价格资料，分析主要指标估计的合理性及谨慎性；

3、访谈公司管理层，了解公司对前次募投项目进行变更的原因，公司屠宰生猪及肉制品加工的经验、人才储备及相关渠道，核实公司募投项目建设进度，本次募投项目是否仍存在变更可能，公司针对募投项目的管理能力；

4、查阅了发行人募投项目涉及用地的流转合同、募投项目备案、环评批复、林地审批及设施农用地备案相关审批文件或进展通知，就募投项目林地审批及设施农用地备案情况取得发行人出具的说明。

经核查，保荐机构、申请人律师、会计师认为：

1、公司将采取一系列措施保证冰鲜产品和活禽产品的销售，募投项目新增产能可以有效消化；

2、本次募投项目的收入、成本等效益测算充分结合公司财务政策、产品品市场价格、同行业公司价格及募投项目的实际情况估算，效益测算已较为充分的

考虑了产品市场情况与公司实际情况，具有合理性，符合谨慎性原则；

3、公司前次募投项目变更原因合理，公司具备屠宰生猪及肉制品加工的经验、人才储备及相关渠道，上述变更与本次募投项目“1,350 万羽优质鸡标准化养殖基地项目”无矛盾，本次募投项目不存在变更可能，公司具备足够管理能力管理募投项目的实施；

4、发行人已取得募投项目用地的土地经营权，符合土地政策，符合相关环保规定或要求；

5、夹山镇浮坪村鸡场项目暂未取得《使用林地审核同意书》，但已于 2021 年 3 月经湖南省林业局审核通过，相关手续办理预计不存在可预期的法律障碍，不存在重大不确定性。如无法完成上述募投项目用地的林地审批手续，发行人能够顺利获取可作替代的募投项目用地，对募投项目的实施不会造成重大不利影响。

3、关于存货。截至 2020 年 12 月 30 日，申请人存货账面余额 28,187.89 万元。请申请人：（1）披露 2020 年末存货减值及减值测试情况；（2）按照存货类别列示 2020 年末库龄情况；（3）结合库龄、保质期、在手订单等因素，说明 2020 年末计提存货减值准备计提是否充分、合理。

请保荐机构、会计师说明核查方式、过程，并发表明确核查意见。

回复：

（一）2020 年末存货减值及减值测试情况；

发行人已在募集说明书“第七节 管理层讨论与分析”之“一、财务状况分析”之“（一）资产结构分析”之“1、流动资产结构分析”之“（6）存货”中补充披露如下：

“1、存货跌价准备的计提方法

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定

其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

公司产品主要为活禽及冰鲜禽肉，销售合同未约定固定的销售价格，一般采用随行就市的原则进行定价。公司产品以资产负债表日的销售价格减去预计的销售费用后的金额确定可变现净值。公司各类存货减值准备测试过程如下：

（1）消耗性生物资产

各类活禽因生长周期不同，导致饲养成本及销售价格也存在差异，因此在进行减值测试时，公司根据生长周期将活禽分为快速鸡、中速鸡、慢速鸡三类分别进行减值测试。应计减值准备金额=消耗性生物资产期末账面余额-（预计销售单价*存栏重量）-预计的销售费用。

①预计的销售单价为资产负债表日同类产品的销售价格。

②公司活禽在饲养过程中以羽计数，在出栏过磅时才能获取相应的重量。近年来公司活禽饲养的料肉比、成活率等各项指标相对稳定，公司根据报告期当期出栏活禽的饲养成本及出栏重量倒算活禽单位饲养成本，再根据期末活禽账面价值及活禽单位成本匡算期末存栏的活禽重量。

③预计的销售费用根据报告期当年发生的销售费用总额、当期销售总量、期末存栏数量计算。

④用于屠宰加工成冰鲜禽肉产品的活禽减值测试过程详见冰鲜禽肉产品的减值测试。

（2）冰鲜禽肉产品

①库存冰鲜禽肉成品应计减值准备金额=冰鲜禽肉产品账面余额-（预计销售单价*库存重量）-预计的销售费用。预计的销售单价为资产负债表日同类产品的销售价格；预计的销售费用根据报告期当期与冰鲜禽肉销售相关的销售费用总

额、当期销售总量、期末库存量计算。

②对用于屠宰的消耗性生物资产，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。应计减值准备金额=至完工时估计将要发生的成本-（预计销售单价*预计完工时的产品重量）-预计的销售费用。

至完工时估计将要发生的成本=用于屠宰的消耗性生物资产账面余额/（当期屠宰耗用活禽总额/当期屠宰生产成本总额）；预计完工时的产品重量=用于屠宰的消耗性生物资产重量*报告期当期屠宰平均出肉率；预计的销售单价为资产负债表日同类产品的销售价格；预计的销售费用根据报告期当期与冰鲜禽肉销售相关的销售费用总额、当期销售总量、预计完工时的产品重量计算。

2、2020年末存货减值准备计提情况如下：

2020年末公司存货明细情况如下：

单位：万元

项目	期末数		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	7,808.15	-	7,808.15
库存商品	9,816.95	273.92	9,543.03
消耗性生物资产	10,837.50	19.91	10,817.59
其他周转材料	0.77	-	0.77
合同履行成本	18.35	-	18.35
合计	28,481.72	293.83	28,187.89

公司存货主要为原材料、库存商品和消耗性生物资产，2020年末公司存货跌价准备计提情况如下：

（1）库存商品

公司库存商品主要为饲料及冰鲜成品。2020年末，公司拟低价处理一批次品相较差、库龄较长的冰鲜产品，该批次产品对应结存成本金额 515.86 万元，结存单价 15.35 元/kg，公司已与客户达成销售意向，意向销售价格为 7.2 元/kg，该批次产品直接销售至经销商，且由客户自提，预计后续无销售费用支出，因此公司期末以意向销售价格作为可变现单位净值，对该笔存货计提存货跌价准

备 273.92 万元。

除前述情况外，2020 年末公司库存商品减值测算过程如下：

项目	结存单价 (元/kg)	可变现单价 (元/kg)	单位产品销售 费用(元/kg)	可变现单位净 值(元/kg)	应提减值合计
饲料	3.09	3.44	0.04	3.40	-
冰鲜成品	15.45	23.31	5.74	17.57	-

由上表可见，饲料、冰鲜成品等库存商品期末可变现单价扣除预计的销售费用均不低于结存单价，因此期末该类库存商品无需计提减值。

(2) 消耗性生物资产

2020 年末，公司消耗性生物资产减值测算过程如下：

公司名称	类别	可变现 单价(元 /kg)	2020 年每 kg 销售费 用(元)	2020 年每 kg 至完工 估计要发生 的成本(元)	2020 年末 存栏数量 (万羽)	存栏金额 (万元)	2020 年该 品种出栏单 位成本(元 /kg)	按出栏平均 成本折算的 期末重量 (kg)	可变现净 值(万元)	应提减值 合计(万 元)
母公司	快速	11.79	0.15		247.12	1,954.42	9.06	2,156,596.09	2,510.27	
	中速	12.91	0.15		111.35	1,435.91	11.16	1,286,553.94	1,642.15	
	慢速	20.08	0.15		314.01	2,835.92	14.39	1,970,528.76	3,927.97	
岳阳湘佳	快速	10.74	0.25		70.21	565.60	9.44	624,412.50	654.72	
	中速	12.97	0.25		194.75	1,738.06	11.36	1,589,544.03	2,021.95	
	慢速	13.99	0.25		10.02	84.22	12.83	68,329.10	93.88	
浏阳湘佳	快速	10.78	0.15		80.01	668.39	9.61	704,257.23	748.69	
	中速	13.05	0.15		79.89	835.47	11.69	713,867.70	921.12	
山东泰森	快速(鸭)	9.10	0.10	1.40	77.93	719.52	7.81	920,543.85	699.61	19.91
合计					1,185.29	10,837.51		10,034,633.20	13,220.37	19.91

公司根据 2020 年年末活禽价格对期末存栏活禽可变现净值进行了测算，根据测算结果及期末库存金额的差异以及销售去向，对子公司山东泰森存栏肉鸭计提了资产减值准备 19.91 万元。公司 2020 年活禽业务毛利率为负主要是由于 2020 年上半年受疫情影响，活禽价格大幅下滑所致。随着活禽市场行情的回暖，2020 年 12 月公司活禽销售均价 11.60 元/kg，环比增长 14.02%，毛利率为 2.17%。2021 年第一季度公司活禽销售均价 11.88 元/kg，毛利率 3.73%，销售均价和毛利率进一步增长，因此公司 2020 年末活禽不存在减值风险。

(3) 原材料

公司原材料主要为饲料原材料、药品和耗材等，主要用于生产库存商品与消耗性生物资产。由于公司 2020 年期末除少量个别批次冻品与肉鸭外，库存商品与消耗性生物资产不存在减值迹象，因此原材料不存在减值迹象，公司未对原材料计提减值准备。”

(二) 按照存货类别列示 2020 年末库龄情况；

2020 年末，公司存货的库龄按照类别划分情况如下：

单位：万元

存货类别	库龄	2020 年末
原材料	1 年以内	7,808.15
库存商品		
—冰鲜禽肉产品	7 天以内	3,229.35
	1 年以内	4,647.48
—饲料产成品	1 年以内	902.12
—其他	1 年以内	1,038.00
消耗性生物资产	1 年以内	10,837.50
合计		28,462.60

公司原材料主要为饲料原材料、药品和耗材等，库存商品主要为冰鲜禽肉产品、饲料产成品等，消耗性生物资产主要为存栏商品代肉鸡和肉鸭。公司存货周转较快，各类存货库龄均在一年以内。随着公司养殖规模的扩大，报告期各期末各类存货余额逐年增加。

(三) 结合库龄、保质期、在手订单等因素，说明 2020 年末计提存货减值准备计提是否充分、合理。

公司原材料主要为饲料原材料、药品和耗材等，库存商品主要为冰鲜禽肉产品、饲料产成品等，消耗性生物资产主要为存栏商品代肉鸡和肉鸭。公司冰鲜禽肉产品根据保质期不同分为冷鲜品和速冻品，其中，冷鲜品的贮存和运输条件是 0-4℃，保质期为 7 天；速冻品的贮存和运输条件是 -18℃，保质期为一年。公司存货均在其保质期内。

公司活禽销售直接面对自然人经销商，经销商再通过活禽交易市场销售至市

民菜市场或小区零售终端。公司活禽客户交易灵活，订货单笔金额小，频率高，订货、提货周期短，价格通常随行就市，不存在期末订单价格。

冰鲜禽肉则均主要是屠宰后通过冷链物流配送到各个超市门店，然后由公司委派的驻店业务员对客户进行销售。公司通常仅与超市客户签订年度框架协议，亦不存在期末订单价格。

因此，资产负债表日，除少部分库存商品有合同价格约定外，其他大部分不存在合同价格，其预计销售单价直接取决于届时市场情况及同类产品的销售价格。公司结合产品销售单价对期末存货进行了减值测试，具体情况详见本题“（一）2020年末存货减值及减值测试情况”之回复。

综上，2020年末公司存货减值准备计提充分、合理，公司存货不存在重大减值风险。

（四）请保荐机构、会计师说明核查方式、过程，并发表明确核查意见

保荐机构和会计师履行了以下核查程序：

1、了解与存货可变现净值相关的关键内部控制，评价其设计和执行是否有效，并测试相关内部控制运行的有效性；

2、复核管理层以前年度对存货可变现净值的预测和实际经营结果，评价管理层过往预测的准确性；

3、以抽样方式复核管理层对存货估计售价的预测，将估计售价与期后情况、市场信息等进行比较；

4、评价管理层对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性；

5、测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确；

6、结合存货监盘，检查是否存在库龄较长、产量下降、生产成本或售价波动、市场需求变化等情形，评价管理层是否已合理估计相关存货的可变现净值。

经核查，保荐机构和会计师认为：

公司存货跌价准备计提方法符合公司实际情况及企业会计准则的相关规定，2020 年末公司存货减值准备计提充分、合理，公司存货不存在重大减值风险。

（本页无正文，为《湖南湘佳牧业股份有限公司关于湖南湘佳牧业股份有限公司公开发行可转换公司债券发审委会议准备工作函的回复》之签章页）

湖南湘佳牧业股份有限公司

年 月 日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《关于湖南湘佳牧业股份有限公司公开发行可转换公司债券发审委会议准备工作函的回复》的全部内容，了解本工作函的回复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，本工作函的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。

董事长：

冯鹤年

民生证券股份有限公司

年 月 日

保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读《关于湖南湘佳牧业股份有限公司公开发行可转换公司债券发审委会议准备工作函的回复》的全部内容，了解本工作函的回复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，本工作函的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。

总经理：

冯鹤年

民生证券股份有限公司

年 月 日