

广东驱动力生物科技集团股份有限公司
关于对北京证券交易所年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

广东驱动力生物科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）收到了北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对广东驱动力生物科技集团股份有限公司的年报问询函》（以下简称“问询函”），公司及公司董事会高度重视，立即组织相关部门、人员就问询函中相关问题进行了认真核查并落实。现对问询函所列问题回复如下：

问题一：关于经营业绩

报告期内，你公司实现的营业收入为 7,676.86 万元，同比增长 7.01%；营业成本为 5,278.46 万元，同比增长 24.40%；归母扣非净利润为 439.58 万元，同比下滑 64.31%。公司解释归母扣非净利润下滑的原因主要系低毛利产品销售占比增加及上期公司收回了应收账款的大额坏账。2026 年第一季度，公司实现营业收入 1,752.03 万元，同比增长 19.74%；归母净利润为 37.86 万元，同比下滑 62.78%。

报告期内，你公司的综合毛利率为 31.24%，同比下降 9.61 个百分点，公司解释毛利率下降的原因主要系销售结构发生变化，毛利率较高的“造血系列 1、2”产品销售收入占比下降，毛利率较低的造血系列 3 产品收入占比增长。

分产品看，你公司主要销售造血类产品，报告期内实现营业收入 7,454.12 万元，占总收入比重 97.10%，同比增长 5.50%，毛利率为 30.66%，同比减少 10.04

个百分点。

分季度看，你公司第四季度实现营业收入 2,296.23 万元，占全年的比重为 29.91%；实现归母净利润 47.17 万元，占全年的比重为 10.68%。

报告期内，你公司经营活动产生的现金流量净额为 293.20 万元，同比减少 79.76%。

请你公司：

（1）结合市场下游养殖行业需求情况、行业周期性情况、收入结构和毛利率、毛利变动、向主要客户的销售情况及同比变动情况、费用变动情况等，分析报告期内在营业收入增长的情况下，归母扣非净利润大幅下滑的原因及合理性，说明与可比公司业务变动趋势是否一致。

（2）说明综合毛利率下降的原因及合理性；列表说明造血系列不同产品的毛利率及变动情况，结合“造血系列 1、2、3”等产品类别的销售单价、单位成本变动情况，量化分析销售单价、单位成本对毛利率的影响；说明不同产品类别毛利率变动趋势不一致的原因；说明公司产品销售单价和毛利率的变动趋势与同行业可比公司是否一致。

（3）结合“造血系列 3”产品与“造血系列 1、2”在下游客户群体的重合度，说明“造血系列 3”的快速增长是否实质构成对自有高毛利产品的替代，是否存在通过降价促进销售的情形，“造血系列 3”产品收入是否存在大幅下滑风险，“造血系列 3”产品收入增长的主要客户贡献情况，是否涉及关联方客户或新增客户，如是，请说明客户名称、交易金额、定价公允性。

（4）结合不同类别主要原材料的价格波动情况、供应商变化、产品定价策略等，说明公司对下游客户是否具有议价能力，成本传导机制是否有效。

（5）说明 2025 年第四季度归母净利润占全年比重低于营业收入占全年比重的原因及合理性。

（6）结合销售回款、采购付款情况，说明经营活动产生的现金流量净额大幅减少的原因。

（7）结合公司对不同类别客户的业务模式差异、销售模式差异情况，说明公司收入确认方法、确认依据的外部支持性单据等情况，说明公司是否存在需

要采用净额法确认收入的情况，收入确认是否合规。

(8) 结合 2026 年第一季度行业环境变化、产品供求关系变化、同行业可比公司经营业绩情况等因素，说明 2026 年第一季度净利润与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性，是否存在业绩大幅下滑风险。

请年审会计师发表明确意见，说明对营业收入、营业成本执行的审计程序和获取的审计证据。

回复：

(一) 结合市场下游养殖行业需求情况、行业周期性情况、收入结构和毛利率、毛利变动、向主要客户的销售情况及同比变动情况、费用变动情况等，分析报告期内在营业收入增长的情况下，归母扣非净利润大幅下滑的原因及合理性，说明与可比公司业绩变动趋势是否一致。

动物养殖方面，2025 年全年全国猪牛羊禽肉产量 10072 万吨，比上年增长 4.2%，首次超过 1 亿吨。其中，猪肉产量 5938 万吨，增长 4.1%；牛肉产量 801 万吨，增长 2.8%；羊肉产量 496 万吨，下降 4.2%；禽肉产量 2837 万吨，增长 6.7%。牛奶产量 4091 万吨，增长 0.3%；禽蛋产量 3498 万吨，下降 2.5%。全年生猪出栏 71973 万头，增长 2.4%；年末生猪存栏 42967 万头，增长 0.5%。随着城乡居民消费升级和健康理念普及，国内肉类消费逐渐呈现多元化发展趋势，近年猪肉消费占比逐年下降，牛羊肉、禽肉和水产品消费占比呈上升趋势。相关数据显示，猪肉占我国整体肉类消费的比重已从 2018 年的 62.1%降至 2025 年的 57.9%，牛肉、羊肉等其他肉类的年人均消费量已经提高到了 10.05 千克。

猪价方面，2025 年生猪价格呈震荡下滑态势，价格从年初的 15-16 元/公斤跌至四季度的 11-12 元/公斤，呈现“旺季不旺”特征。全国瘦肉型生猪均价平均为 13.80 元/公斤，同比降低 17.66%。其中最高价为 1 月 4 日的 16.36 元/公斤，最低价为 10 月 13 日的 10.72 元/公斤。

“量增价跌”导致全行业亏损，成本控制成为企业生存发展的关键。养殖行业的需求端整体表现较为疲软，难以有效消化过剩的供给。在持续亏损和市场倒逼下，叠加国家相关部门产能调控的政策引导，行业产能去化节奏明显提速。

造血系列 1 产品有较高的价值和投入产出比，但由于产品理念较新、推广难

度较大，造血营养理念的市场教育需要较长的周期，因此在猪价低迷时，客户对高价产品接受度降低，市场推广难度相应加大。造血系列 2 产品为具有提升动物造血能力的预混合饲料，其市场拓展有利于推动造血系列 1 产品的推广和销售。造血系列 3（全价配合饲料）是养殖客户刚需，市场空间巨大，但市场行情透明、同质化严重，竞争激烈，产品毛利率较低，属于“跑量”产品。总体而言，客户对饲料及饲料添加剂的需求量仍较大，但在终端市场行情较为低迷时会适当减少对饲料添加剂的需求。

经过多年的研发投入和市场推广，公司造血系列 3 产品已逐步得到更多客户的认可，在全行业“拼成本”的环境下，公司毛利率较低的造血系列 3 产品在 2025 年销售占比有所上升，但同时也由于市场需求变化原因，公司毛利率较高的造血系列 1 和造血系列 2 产品的市场拓展不如预期，导致该系列产品的销售规模占比有所下滑。产品销售结构的变化是公司营业收入微增长的情况下净利润下滑的主要原因。

主要产品收入及毛利变动情况：

单位：万元

产品类别	2025 年销售额	销售额变动	2025 年 销售占比	销售占比变动	2025 年 毛利率	毛利率变动	2025 年 毛利额	毛利 变动金额	毛利 变动比率
造血系列 1	3,249.67	-767.25	42.33%	下降 13.66 个百分点	64.45%	下降 2.63 个百分点	2,094.29	-600.17	-22.27%
造血系列 2	672.96	-292.34	8.77%	下降 4.69 个百分点	25.49%	上升 1.46 个百分点	171.54	-60.45	-26.06%
造血系列 3	3,531.49	1,448.49	46.00%	上升 16.97 个百分点	0.55%	上升 3.01 个百分点	19.42	70.67	137.88%
抗应激、诱食、 替抗类产品	198.43	120.13	2.58%	上升 1.49 个百分点	52.85%	下降 12.60 个百分点	104.88	53.63	104.64%
合计	7,652.55	509.04	99.68%	上升 0.1 个百分点	31.23%	下降 9.73 个百分点	2,390.12	-536.33	-18.33%

由上表，受终端养殖行业深度亏损的影响，公司毛利率较高的造血系列 1 产品销售占比下降 13.66 个百分点，毛利率较低的造血系列 3 产品销售占比上升 16.97 个百分点，主要产品毛利同比减少 536.33 万元。

向主要客户的销售情况及同比变动情况：

单位：万元

2025 年年报中公司前十名客户	全年销售			同比变动	主要销售产品
	2025 年	销售占比	2024 年		
济南天惠饲料有限公司	650.04	8.47%	570.00	14.04%	造血系列 1
北京二商肉类食品集团有限公司	378.70	4.93%	690.00	-45.12%	造血系列 1
梁梅芳	344.78	4.49%	228.43	50.93%	造血系列 3
李太行	337.54	4.40%	-	100.00%	造血系列 3
余茂连	259.70	3.38%	315.50	-17.69%	造血系列 3
谭卫国	251.47	3.28%	182.82	37.55%	造血系列 3
邦基（山东）农业科技有限公司	230.10	3.00%	514.08	-55.24%	造血系列 1、替抗类
九江景康牧业发展有限公司	227.91	2.97%	211.03	8.00%	造血系列 1、造血系列 2
庞宗决	214.22	2.79%	-	100.00%	造血系列 3
刘春茂	210.37	2.74%	-	100.00%	造血系列 3
合计	3,104.83	40.45%	2,711.86	14.49%	

由于公司毛利率较高的造血系列 1 产品销售占比下降 13.66 个百分点，毛利率较低的造血系列 3 产品销售占比上升 16.97 个百分点，公司的主要客户也发生了变化。

上表可见，2025 年前十大客户中，主要销售造血系列 3 产品的客户有 6 个，销售占比达到 21.08%，占前十大客户销售金额的 52.11%。其中除庞宗决既是经销商又有养殖业务外，其余 5 名均为造血系列 3 的经销商客户，李太行、庞宗决、刘春茂 3 名是公司 2025 年自行开发的。公司销售团队在市场上寻找认可造血理念的经销商，签订经销商协议，对经营条件、销售过程、市场秩序、退换货机制、

考核与激励做出明确约定。具体销售流程是：经销商将发货计划报给业务人员，同时，向公司账户支付货款，由财务确认收到全额货款后，工厂安排生产，生产周期 1-2 天，生产完成后，客户自行联系车辆去工厂提货，并由提货司机在收货单上签字确认，客户取得相关商品的控制权，公司据此确认收入。公司对经销商客户的销售模式为买断式销售，不对其库存进行管理，亦不对存货跌价予以补偿。由于各经销商的终端养殖客户信息是其关键性资源，拒绝向公司提供保密资料，因此公司无法获取其进销存数据。但公司要求造血系列 3 的经销商客户先款后货，不给予信用期限，因此，各经销商通常会根据各自市场及资金情况，自行评估后上报计划，且造血系列 3 产品保质期短只有 1-3 个月，故经销商不存在囤货的情形。

造血系列 3 产品虽然毛利较低，但因受宏观经济波动以及下游养殖市场整体环境影响，客户对饲料添加剂及相关产品的需求量下降，导致公司毛利较高的造血系列 1、2 产品销量下滑，工厂产能过剩，生产销售造血系列 3 产品可以分摊固定成本，造血系列 3 客户增加是行业萎靡情况下的必然选择，具备商业合理性，收入真实可查。

费用变动情况：

单位：万元

利润表项目	2025 年	2024 年	增减变动 金额	增减变动 比例	变动原因
减项					
税金及附加	49.42	44.02	5.40	12.26%	基数小，非主要影响因素
销售费用	1,235.91	1,211.30	24.61	2.03%	变动小，非主要影响因素
管理费用	743.14	601.12	142.02	23.63%	管理人员变动致薪酬增加 73.03 万元，中介机构服务费增加 55.22 万元
研发费用	324.26	419.94	-95.67	-22.78%	非利润同比减少影响因素
财务费用	14.25	3.23	11.02	341.24%	基数小，非主要影响因素
所得税费用	4.41	131.64	-127.22	-96.65%	非利润同比减少影响因素
加项					
其他收益	16.92	2.23	14.68	656.93%	非利润同比减少影响因素

投资收益	441.64	619.60	-177.96	-28.72%	2025 年养殖行业持续低迷，联营企业营业收入下滑，毛利减少，因此，公司对联营企业投资收益同比减少 107.11 万元；受利率下行影响，公司理财产品投资收益同比减少 70.85 万元
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	98.11	205.23	-107.11	-52.19%	
公允价值变动收益	6.28	0.00	6.28	100.00%	非利润同比减少影响因素
信用减值损失	-12.93	237.93	-250.87	105.43%	公司在 2024 年收回以前年度计提大额坏账准备的客户欠款，相关坏账准备转回，因此 2024 年表现为信用减值损失科目收益 237.93 万元；而在本期公司对应收款项正常计提信用减值损失，该科目表现为损失 12.93 万元；故导致信用减值损失科目金额变动较大
资产减值损失	-7.51	-6.91	-0.60	-8.71%	基数小，非主要影响因素
资产处置收益	0.18	1.29	-1.11	-86.32%	基数小，非主要影响因素

由上表，在费用层面，主要受信用减值损失、投资收益、管理费用三个方面的影响。

公司在 2024 年收回以前年度计提大额坏账准备的客户欠款，相关坏账准备转回，因此 2024 年信用减值损失科目表现为收益 237.93 万元；而在 2025 年公司对应收款项正常计提信用减值损失，该科目表现为损失 12.93 万元；因此导致信用减值损失科目金额同比负方向变动 250.87 万元；

受行情影响，联营企业经营业绩下滑，公司对联营企业投资收益同比减少 107.11 万元；受利率下行影响，公司理财产品投资收益同比减少 70.85 万元，因此投资收益同比减少 177.96 万元；

此外，管理人员变动致薪酬增加 73.03 万元，中介机构服务费增加 55.22 万元，导致管理费用合计金额同比增加 142.02 万元。

可比公司业绩情况：

证券代码	公司名称	2025 年度收入增长率	2025 年度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润增长率
920275.BJ	驱动力	7.01%	-64.31%
603739.SH	蔚蓝生物	3.43%	-22.64%
920970.BJ	大禹生物	36.71%	-18.29%
920729.BJ	永顺生物	-11.45%	-4.17%
002548.SZ	金新农	4.03%	-6858.46%
300381.SZ	溢多利	0.73%	-401.44%

以生产销售饲料及饲料添加剂为主营业务的上市公司经营情况看，多数企业 2025 年度收入实现小幅度增长，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润下滑，显示 2025 年各公司经营状况不同程度地受到行情影响。公司与可比公司的业绩变动趋势一致。

（二）说明综合毛利率下降的原因及合理性；列表说明造血系列不同产品的毛利率及变动情况，结合“造血系列 1、2、3”等产品类别的销售单价、单位成本变动情况，量化分析销售单价、单位成本对毛利率的影响；说明不同产品类别毛利率变动趋势不一致的原因；说明公司产品销售单价和毛利率的变动趋势与同行业可比公司是否一致。

由于 2025 年养殖行业持续低迷，公司毛利率较高的造血系列 1、2 产品销售承压，2025 年收入同比减少 1,059.59 万元，下滑 21.27%；而毛利率较低的造血系列 3 产品经过多年的探索及市场打磨，逐步打开市场，收入同比增长 1,448.49 万元，涨幅 69.54%。因此，2025 年造血类产品营业收入虽然同比增长 5.50%，但营业成本同比增加 23.36%，导致造血类产品毛利率同比减少 10.04 个百分点，是公司综合毛利率下降的主要原因。

造血系列毛利率情况：

产品类别	毛利率	毛利率变动	销售价格变动	销售价格变动对毛利率的影响【注】	单位成本变动	单位成本变动对毛利率的影响【注】
------	-----	-------	--------	------------------	--------	------------------

产品类别	毛利率	毛利率变动	销售价格变动	销售价格变动对毛利率的影响【注】	单位成本变动	单位成本变动对毛利率的影响【注】
造血系列 1	64.45%	下降 2.63 个百分点	-17.71%	-21.53%	-11.14%	4.46%
造血系列 2	25.49%	上升 1.46 个百分点	10.40%	9.42%	8.29%	-5.70%
造血系列 3	0.55%	上升 3.01 个百分点	-3.62%	-3.76%	-6.45%	6.86%

【注】：假设销售数量不变，分别替换销售单价和单位成本，计算出对毛利的影响金额，用对毛利的影响金额除以 2025 年销售金额，计算出对毛利率的影响程度。

由上表数据所示，造血系列 1 产品毛利率下降的主要原因是销售价格下降，造血系列 2 产品毛利率上升的主要原因是销售价格的上涨幅度略高于单位成本的增加幅度，造血系列 3 产品毛利率上升的主要原因是销售价格的下降幅度低于单位成本的降低幅度。

同行业可比公司情况：

证券代码	公司名称	2025 年毛利率变动
920275.BJ	驱动力	下降 9.61 个百分点
603739.SH	蔚蓝生物	下降 0.25 个百分点
920970.BJ	大禹生物	下降 16.96 个百分点
920729.BJ	永顺生物	下降 0.66 个百分点
002548.SZ	金新农	下降 5.81 个百分点
300381.SZ	溢多利	上升 0.70 个百分点

从饲料及饲料添加为主营业务的上市公司毛利率变动情况看，多数企业 2025 年毛利率呈现不同程度的下降，显示各公司经营不同程度的受到行情影响。公司与可比公司的毛利率变动趋势一致。可比公司的产品销售单价变动趋势无法通过公开渠道获取，无法进行比对。

（三）结合“造血系列 3”产品与“造血系列 1、2”在下游客户群体的重合度，说明“造血系列 3”的快速增长是否实质构成对自有高毛利产品的替代，是否存在通过降价促进销售的情形，“造血系列 3”产品收入是否存在大幅下滑风险，“造血系列 3”产品收入增长的主要客户贡献情况，是否涉及关联方客户或新增客户，如是，请说明客户名称、交易金额、定价公允性。

造血系列 1 产品是公司造血专利核心产品饲料添加剂，具有较高的价值和投入产出比，造血系列 2 产品是具有提升动物造血能力的预混合饲料，造血系列 1、2 产品终端客户主要以饲料厂、大型养殖场为主；造血系列 3 产品是具有造血功能特色的全价配合饲料，终端客户主要以中小型的养殖农场为主。造血系列 1、2 产品与造血系列 3 产品在下游客户群体的重合度很低，其增长不构成对自有高毛利产品的替代。造血系列 3 产品在定价方面，采用成本加成的定价模式，受原材料的价格波动的影响较大，不存在通过降价促销的情形。

造血系列 3 产品收入增长的主要客户如下：

单位：万元

客户名称	2025 年交易金额	2024 年交易金额	交易金额变动	交易金额变动占造血系列 3 增量的比重	是否关联方客户	是否新增客户
梁梅芳	347.43	228.43	118.99	8.22%	否	否
李大成	337.54	-	337.54	23.30%	否	是
庞宗决	214.22	-	214.22	14.79%	否	是
刘春茂	210.37	-	210.37	14.52%	否	是
王门养	181.21	-	181.21	12.51%	否	是
黎发	161.62	-	161.62	11.16%	否	是
合计	1,452.39	228.43	1,223.96	84.50%	/	/

造血系列 3 产品的销售模式以经销模式为主、直销模式为辅。由于我国规模较小的养殖户数量众多，且大多广泛分布在乡镇及偏远农村地区。这些养殖户的经营规模较小，主要以家庭模式开展。为了有效覆盖这些分散的终端客户，饲料企业必须依赖在当地具有影响力和人脉资源的经销商。因此，由自然人或个体工商户开立的饲料销售门店，完美契合了饲料行业经销商“数量众多、广泛分布、经营规模较小”的特点。因此，造血系列 3 产品的主要客户多是自然人经销商。

（四）结合不同类别主要原材料的价格波动情况、供应商变化、产品定价策略等，说明公司对下游客户是否具有议价能力，成本传导机制是否有效。

主要原材料价格波动如下：

原料代码	2025 年			2024 年	单价变动	
	总金额 (万元)	单价 (元/kg)	领用占比	单价 (元/kg)	金额	比率
01004	1,619.18	2.44	32.22%	2.52	-0.07	-2.86%
01016	510.32	2.98	10.16%	3.16	-0.18	-5.81%
0110054	217.53	9.79	4.33%	10.18	-0.39	-3.88%
0110040	178.20	35.87	3.55%	38.53	-2.65	-6.89%
01015	147.45	1.90	2.93%	1.88	0.03	1.45%
0110038	121.76	5.35	2.42%	5.52	-0.17	-3.11%
01169	121.16	20.00	2.41%	20.00	0.00	0.00%
0110029	103.80	149.35	2.07%	145.67	3.68	2.53%
01008	95.33	3.35	1.90%	2.91	0.44	15.15%
01021	81.02	8.56	1.61%	10.53	-1.97	-18.72%
01019	77.89	12.75	1.55%	15.30	-2.55	-16.66%
0110018	73.64	21.27	1.47%	21.61	-0.34	-1.57%
0110097	72.92	22.27	1.45%	23.03	-0.76	-3.30%
0110028	71.93	80.46	1.43%	95.88	-15.42	-16.09%
0110030	58.55	269.82	1.17%	186.34	83.47	44.80%
01128	55.60	2.01	1.11%	2.00	0.01	0.39%
01031	55.23	4.07	1.10%	4.28	-0.21	-4.90%
合计	3,661.52	--	72.87%	--	--	--

由上表数据所示，公司主要原材料大部分呈下降趋势，与产品整体单位成本变动方向以及大宗原料市场价格变化一致。

主要供应商情况如下：

单位：万元

供应商	2025 年		2024 年	
	交易金额	占比	交易金额	占比
A	1,117.15	24.17%	469.16	14.01%

供应商	2025 年		2024 年	
	交易金额	占比	交易金额	占比
B	492.22	10.65%	286.51	8.55%
C	346.02	7.49%	54.51	1.63%
D	231.22	5.00%	142.85	4.26%
E	201.56	4.36%	204.33	6.10%
K	173.94	3.76%	99.54	2.97%
L	160.47	3.47%	76.22	2.28%
M	152.00	3.29%	255.50	7.63%
N	129.68	2.81%	56.15	1.68%
O	120.50	2.61%	62.11	1.85%
合计	3,124.75	67.61%	1,706.87	50.96%

由上表所示，公司主要供应商未发生显著变化。

公司总体采用成本加成定价策略，对下游客户有定价主导权。具体流程如下：首先全面测算单位产品总成本，涵盖直接材料、直接人工、制造费用、运输费用及其他分摊费用；继而以总成本为基础，结合行业平均水平、公司目标回报率及产品特性等因素确定合理加成率，计算出理论销售价格；随后进行市场验证与调整，包括与竞争对手比较和评估客户接受度和客户的具体情况，最终确定产品价格。同时公司建立定期审核机制，在原料价格波动、市场竞争格局变化或定期评估时及时调整。通过这一系统化流程，产品定价充分考虑了成本要素，确保了成本传导机制的有效性。

（五）说明 2025 年第四季度归母净利润占全年比重低于营业收入占全年比重的原因及合理性。

2025 年度各季度成本费用率数据如下表：

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,463.24	1,796.24	2,121.15	2,296.23
归属于上市公司股东的净利润	101.73	59.57	233.32	47.17

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
毛利率	27.47%	33.45%	32.44%	30.81%
销售费用率	17.92%	17.74%	12.91%	16.60%
管理费用率	9.53%	12.75%	8.67%	8.31%
研发费用率	4.91%	4.85%	3.14%	4.29%
净利率	6.87%	3.24%	11.33%	2.04%

如上表所示，2025 年各季度成本费用整体较为均衡，第四季度的成本费用无明显大幅波动。

2025 年各季度对联营企业的投资收益对净利润的影响情况如下：

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
对联营企业的累计投资收益金额	49.05	85.12	137.45	107.43
对季度利润的影响金额	49.05	36.07	52.34	-30.02
归属于上市公司股东的净利润金额	101.73	59.57	233.32	47.17
对联营企业的投资收益金额的影响占比	48.22%	60.55%	22.43%	-63.64%

由于联营企业期末计提大额年终奖励，销售费用、管理费用环比上升，2025 年第四季度净利润下滑，公司对联营企业的投资收益金额环比下降 157.36%，导致 2025 年第四季度归母净利润占全年比重低于营业收入占全年比重。

（六）结合销售回款、采购付款情况，说明经营活动产生的现金流量净额大幅减少的原因。

公司近三年营业收入、应收账款、销售回款、采购付款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日/2025 年度	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
应收账款余额	1,045.44	1,209.70	1,767.77
营业收入	7,676.86	7,173.67	9,347.46
销售商品、提供劳务收到的现金	7,804.25	7,811.45	14,476.46
购买商品、接受劳务支付的现金	5,187.00	4,274.39	11,132.26

由上表数据，公司 2025 年销售回款金额同比变化不大，且与当期营业收入

水平、上期末应收账款余额相当；采购付款金额同比增加 912.60 万元，主要造血系列 3 产品销售占比上升导致原材料成本增加，支付原材料货款金额同比增加所致；由于养殖行情低迷，部分客户资金周转困难，向公司申请延长款期，公司根据不同客户信用情况，经评估后给予一定的款期延长。整体来看，公司给予客户的账期一般为 0 天至 180 天，供应商账期 0 天至 30 天，客户账期长于供应商账期，导致公司在销售回款前需先支付采购款项，现金流入存在滞后性。此外，2025 年养殖行情持续低迷，导致公司营业收入虽小幅增长但盈利情况不佳，净利润同比下滑 67.76%，也是经营活动产生的现金流量净额大幅减少的重要原因。

（七）结合公司对不同类别客户的业务模式差异、销售模式差异情况，说明公司收入确认方法、确认依据的外部支持性单据等情况，说明公司是否存在需要采用净额法确认收入的情况，收入确认是否合规。

公司主要客户按类别分为饲料厂客户、养殖场客户、经销商客户。销售模式如下：

主要产品类别	终端客户类别	销售模式
造血系列 1、2	饲料厂	直销模式为主，经销为辅
	大型养殖场	
造血系列 3	中小养殖场	经销模式为主，直销为辅

在产品定价方面，公司根据市场竞争和需求情况，采用成本加成的模式自主定价，公司全权负责处理客户订单、开具发票、提供售后支持等。公司与客户直接签订销售合同，是合同的首要义务人。公司按合同约定的标准、时间交付货物至客户指定地点，公司负责货物的运输、处理投诉和退换货要求。

公司的供应商均为公司自主开发，有自主议价权。通过查询供应商基本情况，未发现与客户存在关联关系的情形。公司与供应商直接签订采购合同，是合同的首要义务人。供应商按合同约定的标准、时间交付货物至工厂，公司按合同约定的款期支付货款。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条：企业应当根据其在向客户转让商品之前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主

要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品之前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额确定，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条的规定，企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，应当作为主要责任人按照已收或应收对价总额确认收入。就公司不同类别的客户而言，其业务实质与风险承担特征符合总额法确认收入的条件：

首先，在产品研发及生产阶段，公司产品的配方由公司自主研制，核心技术及知识产权归公司所有；生产所需原材料由公司独立选定供应商并直接采购，供应商体系亦为公司自主开发并管理，公司对原材料品质、价格及供应节奏具有完全控制力。

其次，在产品生产完成至交付客户前，该系列产品统一存储于公司自有成品仓库，公司在此期间承担包括货物毁损、灭失、产品过时滞销以及市场价格波动在内的全部存货风险与经营风险，并享有对产品的完整库存管理权与销售定价权。

在接获客户正式订单后，公司依据合同约定组织发货，安排客户自提或委托物流公司将产品运抵客户指定地点，产品控制权于客户签收时转移。在此之前，公司始终对该商品实施全面控制。

综上，由于公司在该系列产品的研发、采购、生产、存储及交付前各环节均具有控制权，并承担该期间内与存货相关的主要风险及报酬，因此判断公司为该交易中的主要责任人，符合按总额法确认收入的条件，会计处理上，不论是直销的饲料厂客户、养殖场客户，还是经销商客户，都是以已收或应收客户对价总额作为收入确认基础，按客户签收单载明的时点确认收入。

因此，公司不存在需要采用净额法确认收入的情况，收入确认合规。

（八）结合 2026 年第一季度行业环境变化、产品供求关系变化、同行业可比公司经营业绩情况等因素，说明 2026 年第一季度净利润与营业收入变动趋势

不一致的原因及合理性，是否存在业绩大幅下滑风险。

2026 年一季度生猪价格呈现“先稳后跌、进入低位运行”的态势。1 月份受春节消费拉动，猪价曾短暂冲高（最高约 13.26 元/公斤）；但节后需求快速降温，叠加前期压栏大猪集中上市，价格持续下行。3 月份，全国生猪销售均价大面积跌破 10 元/公斤关口，部分头部企业均价低至 9.91 元/公斤。进入 4 月中旬，全国外三元生猪均价一度跌至 8.79 元/公斤，创下 2015 年以来的近十年历史最低价。

统计局最新公布的一季度数据显示，2026 年一季度生猪出栏 20026 万头，同比增长 2.8%，处于十年最高水平。一季度猪肉产量 1670 万吨，同比增长 4.2%，亦创下十年最高。一季度末生猪存栏量 42358 万头，同比增幅 1.5%，高于过去两年同期水平，这意味着未来半年内生猪可出栏数量仍将维持在较高水平。

从产能传导链条来看，2025 年 7 至 8 月左右能繁母猪存栏量见到上轮产能恢复以来的高点，按照 10 个月左右的出栏周期推算，2026 年 5 至 6 月左右生猪理论出栏量将见到高点。卓创资讯监测数据亦显示，2026 年一季度样本养殖企业生猪出栏量为 4820.97 万头，较 2025 年一季度同比增加 12.14%，一季度整体出栏计划完成率高达 99.76%。

值得注意的是，一季度猪肉产量增速（4.2%）显著高于出栏量增速（2.8%），这主要由于生猪出栏体重也在同比增长。根据涌益咨询统计数据，2026 年一季度生猪出栏体重处于过去 5 年同期最高水平，显示养殖企业在猪价快速下跌过程中并未实现有效降重。当前行业出栏均重仍高达 128.6 公斤的历史同期高位，库存去化才刚刚开启。

造血系列 1 产品有较高的价值和投入产出比，但由于产品理念较新、推广难度较大，造血营养理念的市场教育需要较长的周期，因此在猪价低迷时，客户对高价产品接受度降低，市场推广难度相应加大。造血系列 2 产品为具有提升动物造血能力的预混合饲料，其市场拓展有利于推动造血系列 1 产品的推广和销售。造血系列 3（全价配合饲料）是养殖客户刚需，市场空间巨大，但市场行情透明、同质化严重，竞争激烈，产品毛利率较低，属于“跑量”产品。总体而言，客户对饲料及饲料添加剂的需求仍大量存在，但在终端市场行情较为低迷时会适当减

少对饲料添加剂的需求。

在生猪价格大幅下行，养殖亏损持续加深的环境下，公司毛利率较低的造血系列 3 产品在 2026 年第一季度销售占比有所上升，但同时也由于市场需求变化原因，公司毛利率较高的造血系列 1 和造血系列 2 产品的市场拓展不如预期，导致该系列产品在销售规模中占比有所下滑。2026 年第一季度综合毛利率同比下降 2.5 个百分点，产品销售结构的变化是公司营业收入增长的情况下净利润下滑的主要原因。但造血系列 3 产品销售规模的扩大，使得第一季度整体毛利金额同比增加 35.54 万元。此外，利率下行导致闲置资金理财收益同比减少 54.31 万元，养殖行情导致联营企业经营业绩下滑，对联营企业的投资收益金额同比减少 38.97 万元，这两项因素导致公司投资收益同比减少 93.28 万元，是利润下滑的主要原因。

可比公司经营业绩情况：

证券代码	公司名称	2026 年第一季度营业收入增长率	2026 年第一季度归属于上市公司股东的净利润增长率
920275.BJ	驱动力	19.74%	-62.78%
603739.SH	蔚蓝生物	11.24%	86.57%
920970.BJ	大禹生物	14.48%	-437.62%
920729.BJ	永顺生物	-27.51%	-35.79%
002548.SZ	金新农	12.52%	-616.31%
300381.SZ	溢多利	5.06%	238.47%

从以饲料及饲料添加剂为主营业务的上市公司经营情况看，多数企业 2026 年第一季度营业收入增长，但各家公司业务结构差异，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润各有不同，下滑的占多数。公司第一季度整体营业收入上升而净利润同比下降主要是毛利率较低的造血系列 3 产品收入规模上升、毛利率较高的造血系列 1、2 产品收入规模下降，闲置资金理财收益和对联营企业的投资收益金额减少。但造血系列 3 产品销售规模的扩大，使得第一季度整体毛利金额同比增加 35.54 万元。另一方面，公司坚持以造血技术为核心，不断完善和丰富“造血+”产品矩阵，顺应市场发展形势，提供优质产品。积极推进家禽、反刍、水产等相关产品的研究开发工作，结合市场实际需求，推出具有市场竞争

力的新产品。同时，通过优化供应链、改进生产工艺与推进产品再设计，逐步降低产品成本，并严格控制各项运营与人力费用。综合来看，通过上述多措并举预计将共同发挥作用，逐步遏制业绩下滑趋势，对盈利能力的提升形成有效支撑。

问题二：主要客户和供应商

报告期内，你公司主要客户包含饲料厂、养殖场及经销商，公司向前 5 大客户实现的销售金额合计为 1,970.76 万元，销售占比合计为 25.67%。其中，第 3、4、5 大客户为个人客户，销售金额分别为 344.78 万元、337.54 万元、259.70 万元，销售占比分别为 4.49%、4.40%、3.38%，且第 3、4 大客户为本期新增大客户。

报告期内，你公司向前 5 大供应商的采购金额合计为 2,388.15 万元，采购占比合计 51.67%，其中，向第 1 大供应商的采购金额为 1,117.15 万元，采购占比 24.17%；向第 3 大供应商的采购金额为 346.02 万元，采购占比 7.49%。

请你公司：

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

(2) 说明公司对经销商客户、贸易商客户的界定标准，公司是否存在向经销商客户、贸易商客户销售的情况，如存在，请说明公司与贸易商或经销商是否签订经销协议，公司对客户性质的披露是否准确，经销商、贸易商客户对公司产品的终端销售情况，是否存在经销商、贸易商客户囤货的情形。

(3) 公司如存在向经销商客户、贸易商客户销售的情况，请说明向个人贸易商或经销商客户的销售背景，包括但不限于业务获取方式、合同签署情况、合同金额、合同执行情况，公司与上述新增个人客户合作的商业合理性，是否符合行业惯例。

(4) 说明前五大供应商的基本情况，包括但不限于主营业务、实际控制人、

注册资本、合作历史、采购内容、合作背景、合同执行情况、供应商是否专门或主要为公司服务。

(5) 说明主要供应商中是否存在个人、个体工商户、小微企业、社保参保人数较低、贸易商、报告期内新合作的情况，如存在，请说明合作背景并说明采购真实性、合作稳定性，并说明通过贸易商采购的必要性。

(6) 说明公司是否存在向关联方采购的情况，如存在，请说明向非关联方采购的具体情况、同类产品向关联方的单采购单价与非关联方的采购单价是否存在明显差异，结合上述情况说明关联交易定价的公允性，并说明关联交易的定价机制及决策程序，是否存在通过关联交易调节利润或利益输送的情形。

请年审会计师发表明确意见，说明对主要客户、供应商执行的审计程序和获取的审计证据。

回复：

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

表 1：主要饲料厂客户基本情况

客户名称	开始合作时间	成立时间	注册资本	主营业务	公司销售产品的主要类型	2025 年销售金额	2025 年销售占比
济南天惠饲料有限公司	2016	2012 年 2 月 27 日	3500 万元	饲料加工	造血系列 1	650.04	8.47%
邦基（山东）农业科技有限公司	2016	2014 年 12 月 11 日	11400 万元	饲料批发	造血系列 1、替抗类	230.10	3.00%
茂名市新辉饲料有限公司	2016	2005 年 8 月 4 日	2000 万元	饲料加工	造血系列 1	107.40	1.09%
北京大北农贸易责任有限公司	2015	2002 年 3 月 26 日	8000 万元	饲料加工	造血系列 1	98.27	1.28%
广东恒兴饲料实业股份有限公司遂溪分公司	2013（总公司）	2019 年 12 月 27 日	14560 万元（总公司）	饲料加工	造血系列 1	89.75	1.17%

由表 1 所示，公司与主要饲料厂客户合作时间平均为 10 年，且均为规模以

上饲料企业，合作延续好，业务黏性强、履约稳定；

表 2：主要养殖场客户基本情况

客户名称	开始合作时间	成立时间	注册资本	主营业务	公司销售产品的主要类型	2025 年销售金额	2025 年销售占比
北京二商肉类食品集团有限公司	2018	2003 年 5 月 26 日	193324.359441 万元	屠宰及肉类加工	造血系列 1	378.70	4.93%
谭卫国	2024	/	/	养殖	造血系列 3	251.47	3.28%
九江景康牧业发展有限公司	2018	2006 年 3 月 31 日	2200 万元	养殖	造血系列 1、造血系列 2	227.91	2.97%
庞宗决	2025 年 4 月	/	/	饲料销售、猪场养殖	造血系列 3	214.22	2.79%
王门养	2025 年 1 月	/	/	饲料销售、猪场养殖	造血系列 3	181.21	2.36%

由表 2 所示，公司主要养殖场客户有两个是造血系列 1、2 产品的老客户，合作稳定；另外三个是造血系列 3 产品的客户，经过多年的研发投入和市场推广，造血系列 3 产品已逐步得到更多终端客户的认可；

表 3：主要经销商客户基本情况

客户名称	开始合作时间	成立时间	注册资本	主营业务	公司销售产品的主要类型	2025 年销售金额	2025 年销售占比
梁梅芳	2023 年 8 月	/	/	饲料销售	造血系列 3	344.78	4.49%
李大行	2025 年 2 月	/	/	饲料销售	造血系列 3	337.54	4.40%
余茂连	2023 年 2 月	/	/	饲料销售	造血系列 3	259.70	3.38%
刘春茂	2025 年 6 月	/	/	饲料销售	造血系列 3	210.37	2.74%
邓兴华	2023 年 7 月	/	/	饲料销售	造血系列 3	206.43	2.69%
成都特立可商贸有限公司	2017 年	2017-6-23	100 万元	饲料批发	造血系列 1	187.81	2.45%

由表 3 所示，公司主要经销商客户为造血系列 3 产品的经销商，这是由公司产品销售结构的变化导致的，造血系列 3 产品的经销商对公司造血理念高度认同，

虽然合作时间不久，但已形成初步区域效应，造血系列 3 产品在终端市场的良好反馈，也更增强了经销商的信心，有利于促进持续深度合作。

综上，造血系列 1 产品是公司的核心专利技术，主要客户长期稳定合作，印证了公司核心产品和造血理念的价值所在，造血系列 3 产品也是造血理念的终端应用，公司与养殖场、经销商客户以价值为导向，形成长期稳定合作。

公司前五大客户中新增客户是第三梁梅芳、第四李大行均为自行开发，采用成本加成法定价，根据原材料价格波动进行调整，交易价格不含运费，先款后货，客户支付货款至公司账户后，自行联系车辆去工厂提货，交易具备商业实质。

（二）说明公司对经销商客户、贸易商客户的界定标准，公司是否存在向经销商客户、贸易商客户销售的情况，如存在，请说明公司与贸易商或经销商是否签订经销协议，公司对客户性质的披露是否准确，经销商、贸易商客户对公司产品的终端销售情况，是否存在经销商、贸易商客户囤货的情形。

公司对经销商客户、贸易商客户的界定标准如下：

项目	经销商	贸易商
定义	不进一步加工或自用，采购后直接对外销售，但受公司经销商管理制度/经销协议（含代理协议）的约束	不进一步加工或自用，采购后直接对外销售，不受公司经销商管理制度/经销协议（含代理协议）的约束
签订合同类型	与公司签署正式有约束力的经销协议（含代理协议）	和公司直接签署商品买卖合同，和终端客户合同无差异
约定排他性条款	经销商通过经销协议（含代理协议）约定，限制采购公司竞品	采购竞品无限制
约定经销/代理区域	通过经销协议（含代理协议）约定，限制销售区域	销售市场区域无限制
客户主营业务	主营饲料及添加剂、兽药、疫苗等养殖行业相关产品的销售	经营范围较广，不限于养殖领域的产品供销业务
客户经营规模	签约经销商规模通常较大	规模较小
对客户的管理模式	按经销商管理制度和经销协议（含代理协议）进行管理，对销售区域、价格维护、品牌维护、广告推广、团队及人员组建、	未设置专门贸易商管理制度，按普遍适用的销售制度进行管理

项目	经销商	贸易商
	终端客户报备、产品培训及技术支持、销售考核等方面进行管理	
下游及终端客户群体稳定性	拥有较为稳定的销售渠道和客户资源	部分贸易商获取终端客户订单具有不确定性
是否报备终端客户信息	签约经销商可以自行选择是否报备终端客户，如未报备则不受经销协议保护	贸易商的终端客户信息为其关键性资源，该信息一般对外保密
销售模式	买断式，无差异	买断式，无差异
定价模式	在市场价格和保证公司毛利的基础上，公司与签约经销商协商确定价格，定价一般低于其他类型客户	公司对贸易商销售价格为市场价格，一般无销售折扣
营销机制	协助签约经销商客户进行营销活动	公司与贸易商各自营销活动独立
退换货机制	不存在未销售的产品退回公司的条款，无差异	不存在未销售的产品退回公司的条款，无差异
奖励机制	对于部分签约经销商客户设置奖励条款	未设置奖励条款

公司与经销商签订经销协议（含代理协议），对经销商、贸易商客户的销售模式为买断式销售，不对其库存进行管理，亦不对存货跌价予以补偿。公司一般要求经销商、贸易商客户先款后货，不给予信用期限，对于长期合作且销量较大的客户才给予一个月的信用期限，因此，各经销商、贸易商会根据各自市场及资金情况，自行评估后上报计划，不存在囤货的情形。

（三）公司如存在向经销商客户、贸易商客户销售的情况，请说明向个人贸易商或经销商客户的销售背景，包括但不限于业务获取方式、合同签署情况、合同金额、合同执行情况，公司与上述新增个人客户合作的商业合理性，是否符合行业惯例。

2025 年公司存在向经销商客户销售的情况，不存在向贸易商客户销售的情况。其中造血系列 3 产品向个人经销商销售的比重最大。

造血系列 3（全价配合饲料）是养殖客户刚需，市场空间巨大，但市场行情透明、同质化严重，竞争激烈。传统模式在市场中依然占据重要地位，主要分为

渠道营销与直销两种形式。

公司造血系列 3 产品定位在中高端,为了规避资金风险,主要以“经销为主、直销为辅”。销售团队在市场上寻找认可造血理念的经销商,签订经销商协议,对经营条件、销售过程、市场秩序、退换货机制、考核与激励做出明确约定。由于经销商签订的是年度框架合同,按需报计划,先款后货,因此,不存在合同未执行完毕的情况。

由于我国规模较小的养殖户数量众多,且大多广泛分布在乡镇及偏远农村地区。这些养殖户的经营规模较小,主要以家庭模式开展。为了有效覆盖这些分散的终端客户,饲料企业必须依赖在当地具有影响力和人脉资源的经销商。因此,由自然人或个体工商户开立的饲料销售门店,完美契合了饲料行业经销商“数量众多、广泛分布、经营规模较小”的特点。因此,公司与个人客户合作具备商业合理性,符合行业惯例。

（四）说明前五大供应商的基本情况，包括但不限于主营业务、实际控制人、注册资本、合作历史、采购内容、合作背景、合同执行情况、供应商是否专门或主要为公司服务。

前五大供应商基本情况见下表：

2025 年 年报中 公司前 五大供 应商	主营业 务	实际控 制人/ 控股股 东	注册资 本	合作开始 时间	采购内 容	合作背景	合同执行情况	是否专 门为公 司服务
A	农产品 批发	中山北 大荒物 流集团 有限公 司	1000 万 元	2025 年 4 月	玉米	国有控股 (中山北 大荒物流持股 51%), 在大宗粮食 的源头采购优势明 显, 渠道成熟、保 供能力强;	截至报告期末 已全部执行	否
B	农产品 批发	杨日良	3000 万 元	2023 年 9 月	豆粕	拥有高质量的渠道 资源, 在行业内具 有较高的话语权和 影响力, 豆粕销售 量位列华南地区前	截至报告期末 已全部执行	否

2025 年 年报中 公司前 五大供 应商	主营业 务	实际控 制人/ 控股股 东	注册资 本	合作开始 时间	采购内 容	合作背景	合同执行情况	是否专 门为公 司服务
						茅；		
C	农产品 批发	薛锐	500 万元	2023 年 7 月	玉米	货源充足，业内口碑良好；	截至报告期末 已全部执行	否
D	饲料及 饲料添 加剂批 发	黄永明	1000 万 元	2019 年 11 月	造血系 列 1 产 品原材 料	依托集团的渠道优势，市场覆盖面广， 母公司广州广惠生物科技有限公司 （100%）长期与国内多所著名大学及 研究机构合作开展科技攻关，应用微 生物发酵及其代谢产物的分离利用等 最新科技手段，致力于新型绿色饲料 原料和添加剂的研制；	截至报告期末 已全部执行	否
E	食品及 饲料添 加剂制 造	陈涌	300 万元	2017 年 1 月	造血系 列 1 产 品原材 料	公司成立于 2006 年，占地 26.4 亩， 建筑面积达 3000 平方米。其核心产品 已形成规模销售，供货能力稳定。先 进的生产设备、灵活的工艺、完备的 检测流程，产品质量稳定、品质安全 可靠；	截至报告期末 有 135.6 万元未 执行	否

（五）说明主要供应商中是否存在个人、个体工商户、小微企业、社保参保人数较低、贸易商、报告期内新合作的情况，如存在，请说明合作背景并说明采购真实性、合作稳定性，并说明通过贸易商采购的必要性。

2025 年年报中公司 前五大供 应商	是 否 个 人	是否 个 体 工 商 户	是否 小 微 企 业	社 保 参 保 人 数	是否 贸 易 商	是否报 告期 内 新 合 作	合作背景
A	否	否	否	8	是	是	国有控股（中山北大荒物流持股 51%），在大宗粮食的源头采购优势明显，渠道成熟、保供能力强；
B	否	否	否	32	是	否	拥有高质量的渠道资源，在行业内具有较高的话语权和影响力，豆粕销售量位列华南地区前茅；
C	否	否	是	0	是	否	货源充足，业内口碑良好；
D	否	否	是	11	是	否	依托集团的渠道优势，市场覆盖面广，母公司广州广惠生物科技有限公司（100%）长期与国内多所著名大学及研究机构合作开展科技攻关，应用微生物发酵及其代谢产物的分离利用等最新科技手段，致力于新型绿色饲料原料和添加剂的研制；
E	否	否	是	14	否	否	公司成立于 2006 年，占地 26.4 亩，建筑面积达 3000 平方米。其核心产品已形成规模销售，供货能力稳定。先进的生产设备、灵活的工艺、完备的检测流程，产品质量稳定、品质安全可靠；

公司上游原材料价格波动较为频繁，公司采购时会同时向多个供应商进行询价，由于不同供应商在公司具体采购节点的报价存在一定的差异，而通过市场比价选择合适的供应商进行采购可以适当降低公司的采购成本。截至报告期末，主要供应商均处于合作中，公司与主要供应商之间不存在纠纷、争议及合作矛盾，合作关系稳定融洽。基于良好的合作基础与供需协同需求，预计未来双方合作具备较强的持续性与稳定性。

整体来看，公司的采购量级相对较小，通过贸易商采购能充分发挥贸易商的本地渠道优势，保持供应链弹性。大宗原料价格波动频繁，单纯依靠现货采购风险极高。贸易商普遍采用期现结合、基差交易等模式，这使得饲料企业能根据期货走势灵活锁定成本，最大程度抵消现货价格波动风险。因此，公司通过贸易商采购是必要的。

（六）说明公司是否存在向关联方采购的情况，如存在，请说明向非关联方采购的具体情况、同类产品向关联方的单采购单价与非关联方的采购单价是否存在明显差异，结合上述情况说明关联交易定价的公允性，并说明关联交易的定价机制及决策程序，是否存在通过关联交易调节利润或利益输送的情形。

公司存在向关联方采购的情况，2025 年度关联采购情况如下表：

关联方名称	存货编码	存货类别	采购数量	采购金额	平均单价	向非关联方采购的平均单价
广东新南都饲料科技有限公司	0110129	原材料	200	10,000.00	50.00	/
翁源县新南都饲料科技有限公司	0110078	原材料	10	350.00	35.00	/
翁源县新南都饲料科技有限公司	0110038	原材料	178000	979,000.00	5.50	5.65
总计			178210	989,350.00		

公司 2025 年度向关联方采购三种原材料，主要是存货编码为 0110038 的原材料，平均采购价格与向非关联方采购价格相近，不存在重大差异。采购价格系双方根据市场行情协商定价，关联交易的定价机制与其他原材料供应商不存在差异，采购价格公允。

公司已于 2025 年 1 月 3 日在北京证券交易所信息披露平台（<http://www.bse.cn/>）披露了《关于预计 2025 年日常性关联交易的公告》，公司 2025 年度预计与关联方往来金额为人民币 100 万元；2025 年 8 月 22 日在北京证券交易所信息披露平台（<http://www.bse.cn/>）披露了《关于新增预计 2025 年日常性关联交易的公告》，调整后预计发生金额为人民币 200 万元。关联交易金额未触及《北京证券交易所股票上市规则》和《公司章程》中“与关联法人发生的成交金额占公司最近一期经审计总资产 0.2%以上的交易，且超过 300 万元”的规定，因此上述关联交易事项无须经公司董事会审议通过。本次关联交易亦不存在需经有关部门批准的情况。在公告的金额范围内，采购部根据生产计划安排采购，按公司采购制度提交采购申请，审批通过后实施采购，审批流程与

其他非关联方无异。

上述采购均基于公司日常经营的真实业务需求，商业实质清晰、交易背景真实、价格公允，不存在通过关联交易调节利润或输送利益的情形。

问题三：关于应收账款

截至报告期末，你公司应收账款账面原值为 1,045.44 万元，余额前 5 名应收账款合计 423.68 万元，占期末应收账款余额 40.53%。

请你公司：

（1）结合业务类型、客户特点、信用政策及同行业可比公司情况，说明是否存在应收账款逾期和结算周期变长的情形，坏账准备计提是否充分。

（2）说明应收账款期后回款情况，相关款项是否存在回款风险，公司对回款所采取的措施及执行情况。

请年审会计师发表明确意见，说明对应收账款执行的审计程序和获取的审计证据。

回复：

（一）结合业务类型、客户特点、信用政策及同行业可比公司情况，说明是否存在应收账款逾期和结算周期变长的情形，坏账准备计提是否充分。

1、公司是否存在应收账款逾期和结算周期变长的情形

公司销售的产品主要包括造血系列 1（饲料添加剂）、造血系列 2（预混合饲料）和造血系列 3（全价配合饲料）等产品，公司的客户主要包含饲料厂、养殖场及经销商。公司给客户的信用期一般为 0-180 天。

报告期内，公司以及同行业可比公司应收账款账龄情况如下表所示：

可比公司	2025 年	2024 年	变动比例
	1 年以上应收账款占比	1 年以上应收账款占比	
蔚蓝生物	17.47%	15.98%	1.49%
大禹生物	43.82%	33.01%	10.81%
永顺生物	38.87%	31.15%	7.72%
粤海饲料	60.01%	47.88%	12.13%
金新农	21.73%	32.86%	-11.12%

可比公司平均水平	36.38%	32.17%	4.21%
驱动力	12.05%	12.62%	-0.57%

同行业可比公司 1 年以上的应收账款占比平均水平为 36.38%，较上一年度增长 4.21%。报告期内，受生猪产能过剩、终端消费需求不振影响，全年猪价震荡下行，均价同比大幅下滑，行业整体深度亏损；叠加饲料成本变高，终端客户现金流承压；同行业可比公司普遍出现回款周期拉长，导致同行业可比公司 1 年以上应收账款占比整体抬升。

公司 1 年以上的应收账款占比平均水平为 12.05%，较上一年度减少 0.57%。公司 1 年以上的应收账款水平明显低于同行可比，主要系公司信用政策较为保守，账期短或者无账期。另外 2025 年度公司通过强化全流程回款管控、加大存量逾期清收等多重举措，有效减少逾期应收规模，使得本公司 1 年以上应收账款占比同比小幅下降。

公司应收账款账龄在 1 年以上的主要为处于诉讼阶段和资金困难的客户，主要情况如下：

单位：万元

客户	应收账款 余额	1 年 以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 年 以上	坏账 准备	长期挂账原因
广州知猪霞生物科技有限公司	32.97	14.08	17.26	1.62		4.97	受行情影响，客户回款速度慢
王敏	15.86		14.67	1.18		15.86	诉讼已结束，客户暂时无资产可执行
河南省黄泛区农投牧业有限公司	14.20				14.20	14.20	已被列为失信被执行人，回款困难
山东圣地山牧业有限公司	11.76	2.21	9.56			2.02	受行情影响，客户回款速度慢
山东金牌牧业有限公司	6.50				6.50	6.50	已被列为失信被执行人，回款困难
林善宿	6.19				6.19	6.19	客户资金困难，超出信用账期未回款

综上所述，公司个别客户存在应收账款逾期情况，但公司整体应收账款仍处于信用账期内，公司不存在重大应收账款逾期和结算周期变长的情形。

2、公司坏账准备计提是否充分

公司对应收账款按照单项或组合的方式计提坏账准备，组合方式采用账龄分析法，根据不同账龄计提坏账。报告期末，公司按组合计提应收账款坏账准备的计提比例与同行业可比公司对比如下：

同行业可比公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
蔚蓝生物	3.54%	46.03%	81.89%	100.00%	100.00%	100.00%
大禹生物	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
永顺生物	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
粤海饲料	7.90%	32.00%	49.90%	60.70%	78.10%	100.00%
金新农	5.00%	10.00%	25.00%	40.00%	40.00%	100.00%
平均值	5.29%	21.61%	41.36%	60.14%	75.62%	100.00%
驱动力	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，公司 1 年以内以及 1-2 年的坏账准备计提比例略低于同行业可比公司平均水平，2-3 年、3-4 年以及 4-5 年坏账准备计提比例远高于同行业可比公司平均水平，5 年以上坏账准备计提比例与同行业可比公司持平。总体来看，公司应收账款坏账计提比例合理，坏账准备计提充分。

（二）说明应收账款期后回款情况，相关款项是否存在回款风险，公司对回款所采取的措施及执行情况。

截至 2026 年 6 月 30 日的应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	金额
期末余额	1,045.44
期后回款金额	801.38
回款比例	76.65%

如上表所示，截至 2026 年 6 月 30 日公司 2025 年末应收账款客户回款比例为 76.65%，回款情况较好。公司将持续加大催收力度，强化全流程回款管控，关注客户经营及资金情况，加大存量逾期清收工作降低回款风险。

问题四：关于货币资金

截至报告期末，你公司的货币资金余额为 2,336.50 万元，同比增长 334.51%；交易性金融资产余额为 4,302.57 万元，为本期新增结构性存款和银行理财产品；债权投资余额为 3,673.10 万元，主要为大额存单；一年内到期的非流动资产中大额存单期末余额 3,237.14 万元。

请你公司：

（1）结合日常经营资金需求、未来支出计划、有息负债情况等，说明公司存在大量闲置资金并用于购买结构性存款和银行理财产品的原因。

（2）详细列示报告期内购买的各项理财产品和结构性存款的具体产品名称、发行方、金额、期限、收益率、资产投向、是否保本、资金来源等情况，说明投资决策的内控流程是否健全。

（3）说明期末持有的理财产品及结构性存款是否存在抵押、质押、冻结等权利受限情形，是否存在与关联方资金共管、关联方担保等形式的潜在资金占用情形。

（4）说明使用募集资金购买的除银行理财产品外的产品情况，是否符合关于募集资金使用相关规定。

请年审会计师发表明确意见，说明对货币资金执行的审计程序和获取的审计证据。

回复：

（一）结合日常经营资金需求、未来支出计划、有息负债情况等，说明公司存在大量闲置资金并用于购买结构性存款和银行理财产品的原因。

公司主营业务是研发、生产、销售具有提升动物造血能力的添加剂、添加剂预混料及全价料等产品。公司日常支出和资金需求主要围绕公司主营业务进行，主要包括采购原材料及能源相关费用；生产与运营支出费用，包括直接人工成本、制造费用等；产品销售与市场营销需求相关支出和费用，包括营销与广告费用、物流运输费用、售后服务费用；管理与行政需求相关支持和费用，包括员工薪酬与福利、办公与行政费用、信息系统维护费等，以及其他税费支出。截至目前，

公司不存在有息负债，公司未来资金支出计划也将主要围绕主营业务展开，支出的费用内容与上述类同，暂无大额支出计划。

公司账面留存较多闲置资金主要来源于公司历年经营盈利滚存积累。在保障日常生产经营周转及未来经营投入资金需求的前提下，为提高存量自有资金使用效率，避免大额资金长期留存活期存款收益偏低，公司审慎选择了安全性较高、流动性匹配的结构性存款及银行理财产品进行现金管理，合理获取稳健理财收益，保障本金安全的同时实现自有资金保值增值。

综上所述，公司将闲置资金用于购买结构性存款和银行理财产品具有合理性。

（二）详细列示报告期内购买的各项理财产品和结构性存款的具体产品名称、发行方、金额、期限、收益率、资产投向、是否保本、资金来源等情况，说明投资决策的内控流程是否健全。

报告期内，公司购买的各项理财产品和结构性存款情况如下：

单位：万元

产品类别	产品名称	发行方	期初金额	本期购买金额	本期赎回金额	期末金额	期限	预期收益率	资产投向	是否保本	资金来源
大额存单	大额存单	招商银行		1,000.00	1,000.00		3 年	2.15%	/	是	募集资金
大额存单	大额存单	招商银行	1,096.04		1,096.04		3 年	3.51%	/	是	募集资金
结构性存款	招商银行点金系列看涨两层区间 7 天结构性存款	招商银行		130.00	130.00		7 天	1.3%或 1.7%	固定收益类资产不低于 80%	是	募集资金
结构性存款	招商银行点金系列看涨两层区间 90 天结构性存款	招商银行		500.00		500.00	90 天	1%或 1.65%	固定收益类资产 100%	是	募集资金
通知存款	七天通知存款	招商银行		300.00	300.00		7 天	0.75%	/	是	募集资金
通知存款	七天通知存款	招商银行		300.00		300.00	37 天	0.75%	/	是	募集资金
大额存单	大额存单	交通银行		2,045.60		2,045.60	3 年	2.15%	/	是	自有资金
大额存单	大额存单	农业银行	8,000.00		6,000.00	2,000.00	3 年	3.10%	/	是	自有资金
大额存单	大额存单	农业	1,000.00			1,000.00	3 年	2.65%	/	是	自有资金

产品类别	产品名称	发行方	期初金额	本期购买金额	本期赎回金额	期末金额	期限	预期收益率	资产投向	是否保本	资金来源
		银行									
大额存单	招商银行单位大额存单 2022 年第 331 期	招商银行	2,120.32		2,120.32		3 年	3.51%	/	是	自有资金
大额存单	招商银行单位大额存单 2025 年第 632 期	招商银行		1,015.47		1,015.47	3 年	2.15%	/	是	自有资金
大额存单	招商银行单位大额存单 2025 年第 653 期	招商银行		1,000.00	1,000.00		3 年	2.15%	/	是	自有资金
定期存款	定期存款	农业银行	1,000.00		1,000.00		3 年	3.15%	/	是	自有资金
定期存款	定期存款	中信银行		600.00		600.00	3 年	2.15%	/	是	自有资金
结构性存款	“汇利丰”2025 年第 5082 期对公定制人民币结构性存款产品	农业银行		400.00	400.00		184 天	0.11%-2.01%	固定收益类资产 100%	是	自有资金
结构性存款	利多多公司稳利 25JG3058 期(14 天看涨)人民币对公结构性存款	浦发银行		500.00	500.00		14 天	0.85%或 1.9%或 2.1%	固定收益类资产 100%	是	自有资金
结构性存款	利多多公司稳利 25JG3095 期(月月滚)	浦发银行		500.00	500.00		28 天	0.85%或 2.3%	固定收益类资产 100%	是	自有资金

产品类别	产品名称	发行方	期初金额	本期购买金额	本期赎回金额	期末金额	期限	预期收益率	资产投向	是否保本	资金来源
	利 12 期承接款)人民币对公结构性存款							或 2.5%			
结构性存款	利多多公司稳利 25JG3367 期(1 个月看涨网点专属)人民币对公结构性存款	浦发银行		1,000.00	1,000.00		36 天	0.70% 或 1.70% 或 1.90%	固定收益类资产 100%	是	自有资金
结构性存款	公司稳利 25JG3650 期(1 个月早鸟款)	浦发银行		1,000.00	1,000.00		31 天	0.70% 或 1.65% 或 1.85%	固定收益类资产 100%	是	自有资金
结构性存款	招商银行点金系列看涨两层区间 99 天结构性存款	招商银行		1,000.00		1,000.00	开放式	1%或 1.65%	固定收益类资产 100%	是	自有资金
结构性存款	结构性存款	中国银行		1,600.00		1,600.00	179 天	0.6%或 2.01%	固定收益类资产 100%	是	自有资金
结构性存款	结构性存款	中国银行		1,100.00		1,100.00	184 天	0.6%或 2.02%	固定收益类资产 100%	是	自有资金
银行理财	民生理财天天增利现金管理 204 号理财产品	民生银行		150.00	150.00		开放式	2.20%	1.现金;2.期限在 1 年以内(含 1 年)的银行存款、债券回购、	否	自有资金

产品类别	产品名称	发行方	期初金额	本期购买金额	本期赎回金额	期末金额	期限	预期收益率	资产投向	是否保本	资金来源
	品 G								中央银行票据、同业存单； 3.剩余期限在 397 天以内(含 397 天)的债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券；4.监管机构认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。		
银行理财	民生理财天天增利现金管理 193 号理财产品	民生银行		100.00	100.00		开放式	1.74%	1. 现金；2. 期限在 1 年以内（含 1 年）的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单； 3. 剩余期限在 397 天以内（含 397 天）的债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券；4. 监管机构认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。	否	自有资金
银行理财	招银理财日日金 46 号 C	招商银行		100.00	100.00		开放式	1.77%	固定收益类资产不低于 80%	否	自有资金
银行理财	信银安盈象固收稳利一个月持有期 10 号 B	招商银行		200.00	200.00		最短持有期 30 天	2.26%	债权类资产 100%	否	自有资金

产品类别	产品名称	发行方	期初金额	本期购买金额	本期赎回金额	期末金额	期限	预期收益率	资产投向	是否保本	资金来源
银行理财	浦银理财季季鑫最短持有期 23 号（招享）	招商银行		200.00	200.00		最短持有期 90 天	2.45%	固定收益类资产不低于 80%	否	自有资金
银行理财	交银理财稳享灵动慧利日开 6 号 180 天持有期	招商银行		100.00		100.00	最短持有期 180 天	4.44%	投资于存款、债券等债权类资产的比例不低于 80% 的理财产品	否	自有资金
银行理财	交银理财稳享灵动慧利日开 11 号(90 天持有期)	招商银行		100.00	100.00		最短持有期 90 天	2.26%	投资于存款、债券等债权类资产的比例不低于 80% 的理财产品	否	自有资金
银行理财	交银理财稳享灵动慧利日开 11 号(90 天持有期)	招商银行		200.00	200.00		最短持有期 90 天	2.10%	投资于存款、债券等债权类资产的比例不低于 80% 的理财产品	否	自有资金
银行理财	华夏理财悦慧最短持有 90 天 G 款 A	招商银行		100.00	100.00		最短持有期 90 天	2.05-3.45%	固定收益类资产不低于 80%	否	自有资金
总计			13,216.36	15,241.07	17,196.35	11,261.07					

注：上述大额存单均为可转让的大额存单。

公司于 2025 年 4 月 24 日召开第四届董事会第七次会议及第四届监事会第五次会议，分别审议通过了《关于使用部分闲置募集资金进行现金管理的议案》、《关于使用闲置自有资金进行现金管理的议案》，上述议案经公司 2024 年年度股东会审议通过。议案分别审议公司使用额度不超过人民币 1,300 万元的闲置募集资金进行现金管理，使用额度不超过 1.5 亿元的暂时闲置自有资金进行现金管理，并授权公司董事长行使相关投资决策权并签署相关文件，财务负责人负责具体组织实施及办理相关事宜。在实际执行过程中，公司财务负责人将根据市场的情况，按照审议的议案要求严格遴选理财产品和大额存单品种，并汇报董事长进行投资决策。投资后，公司财务部门资金小组及财务负责人定期检查发行方和投资产品的资信状况，确保产品安全。截至目前，公司在上述议案授权范围内进行理财产品和大额存单的投资，投资决策的内控流程有效、健全。

（三）说明期末持有的理财产品及结构性存款是否存在抵押、质押、冻结等权利受限情形，是否存在与关联方资金共管、关联方担保等形式的潜在资金占用情形。

公司在 2025 年期末持有的理财产品及结构性存款不存在抵押、质押、冻结等权利受限情形，也不存在与关联方资金共管、关联方担保等任何形式的潜在关联方资金占用安排。

（四）说明使用募集资金购买的除银行理财产品外的产品情况，是否符合关于募集资金使用相关规定。

公司在报告期内使用募集资金购买的理财产品包括大额存单、结构性存款、七天通知存款，均为银行理财产品，除此之外不存在使用募集资金购买除银行理财产品外的产品的情况。

针对使用暂时闲置的募集资金进行现金管理，《北京证券交易所上市公司持续监管指引第 9 号—募集资金管理》相关规定如下：“第十四条 上市公司可以对暂时闲置的募集资金进行现金管理，现金管理应当通过募集资金专户或者公开披露的产品专用结算账户实施。通过产品专用结算账户实施现金管理的，该账户不得存放非募集资金或者用作其他用途。实施现金管理不得影响募集资金投资计

划正常进行。现金管理产品应当符合以下条件：（一）属于结构性存款、大额存单等安全性高的产品，不得为非保本型；（二）流动性好，产品期限不超过十二个月；（三）现金管理产品不得质押。”。《广东驱动力生物科技集团股份有限公司募集资金管理制度》规定如下：“第十二条 暂时闲置的募集资金可以进行现金管理，现金管理应当通过募集资金专户或者公开披露的产品专用结算账户实施。通过产品专用结算账户实施现金管理的，该账户不得存放非募集资金或者用作其他用途。实施现金管理不得影响募集资金投资计划正常进行。现金管理产品须符合以下条件：（一）结构性存款、大额存单、通知存款等可以保障投资本金安全的产品；（二）流动性好，产品期限不超过十二个月；”。

公司在报告期内使用募集资金购买的理财产品类型包括可转让的大额存单、结构性存款及通知存款，均为安全性高的保本类型产品，且流动性好，公司未将现金管理产品进行质押。

综上所述，公司对募集资金的使用符合关于募集资金使用的相关规定。

问题五：关于其他财务问题

报告期内，你公司存货跌价准备的计提比例为 1.50%，相比初期 2.98%下降了 1.48 个百分点，综合毛利率 31.24%，较上年下降 9.61 个百分点。

报告期内，你公司管理费用同比增长 23.63%，主要系管理人员薪酬较上期增加 73.03 万元、中介机构服务费较上期增加 55.22 万元，本期的期初和期末管理人员数量未发生变化。

请你公司：

（1）结合存货类别、状态、用途、库龄等情况，说明存货跌价准备计提是否充分，是否与同行业可比公司存在重大差异。

（2）说明归母扣非净利润大幅下滑且管理人员数量未发生变动的背景下，管理人员薪酬增长的原因及合理性。

请年审会计师发表明确意见，说明对存货、管理费用执行的审计程序和获取的审计证据。

回复：

（一）结合存货类别、状态、用途、库龄等情况，说明存货跌价准备计提

是否充分，是否与同行业可比公司存在重大差异。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司存货余额 592.51 万元，同比增加 14.70%；存货跌价准备为 8.89 万元，存货跌价计提比例 1.50%，同比下降 1.48 个百分点。各存货项目、跌价准备及计提比例同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末			2024 年末			变动情况	
	账面余额	存货跌价准备	计提比例	账面余额	存货跌价准备	计提比例	存货余额	计提比例
原材料	421.04	6.34	1.51%	375.17	9.27	2.47%	12.23%	-0.96 个百分点
库存商品	75.76	2.18	2.87%	54.58	5.87	10.75%	38.80%	-7.88 个百分点
发出商品	3.39	0.08	2.25%				100.00%	2.25 个百分点
周转材料	54.13			49.37			9.63%	
自制半成品	23.29	0.21	0.90%	24.03	0.27	1.11%	-3.08%	-0.21 个百分点
委托加工物资	14.89	0.09	0.59%	13.43			10.92%	0.59 个百分点
合计	592.51	8.89	1.50%	516.58	15.40	2.98%	14.70%	-1.48 个百分点

公司严格执行成本与可变现净值孰低的存货跌价计提政策，在资产负债表日按存货类别、库龄、在手订单、预计售价等因素开展减值测试，对存货成本高于可变现净值的存货计提存货跌价准备。

报告期末存货库龄集中在 1 年以内，具体情况如下：

单位：万元

项目	库龄	账面余额	占比
原材料	1 年以内	415.76	98.75%
	1 年以上	5.28	1.25%
	小计	421.04	100.00%
库存商品	1 年以内	74.72	98.63%
	1 年以上	1.04	1.37%
	小计	75.76	100.00%
发出商品	1 年以内	3.39	100.00%
	1 年以上		
	小计	3.39	100.00%

项目	库龄	账面余额	占比
周转材料	1 年以内	47.36	87.49%
	1 年以上	6.77	12.51%
	小计	54.13	100.00%
自制半成品	1 年以内	23.29	100.00%
	1 年以上		
	小计	23.29	100.00%
委托加工物资	1 年以内	11.26	75.61%
	1 年以上	3.63	24.39%
	小计	14.89	100.00%
合计		592.51	—

具体分析说明如下：

1、结合存货状态、用途及库龄情况进行可变现净值分析

①原材料

公司原材料主要为玉米、豆粕及鱼粉等饲料原料和添加剂、添加剂预混料等，实物状态完好。原材料主要用于生产公司的造血系列 1、造血系列 2 及造血系列 3 产品。截至 2025 年 12 月 31 日，原材料余额 421.04 万元，库龄结构：1 年以内 415.76 万元，占比 98.75%；1 年以上 5.28 万元，占比 1.25%。

公司结合近期原材料继续加工成本及产品售价测算等进行减值测试，由于造血系列 1、造血系列 2 产品毛利率较高，对应产成品盈利空间充足，进行存货跌价测试后相关原材料无减值风险，未计提跌价准备；造血系列 3 产品毛利率较低，对应产成品存在减值，对于其所用原材料可变现净值小于成本的部分计提跌价准备。

②库存商品

公司库存商品主要为造血系列 1、造血系列 2 及造血系列 3 产品，为公司对外销售的主要产品，实物状态完好。截至 2025 年 12 月 31 日，库存商品余额 75.76 万元，库龄结构：1 年以内 74.72 万元，占比 98.63%；1 年以上 1.04 万元，占比 1.37%。

对于库龄 1 年以内的库存商品可变现净值确定依据为预计售价减去预计销售费用和相关税费，其中估计售价采用在手订单销售单价或参考公司报告日前后

同类产品订单的销售单价，销售费用和相关税费参考本报告期的平均费率；对库龄超过一年而无在手订单覆盖的存货，公司会单独测试综合判断其销售可能性及售价，最终确认存货的可变现净值。

③发出商品

截至 2025 年 12 月 31 日，公司发出商品余额 3.39 万元，为在报告期期末已发出但客户尚未签收的公司产品，库龄均为 1 年以内。公司已按照销售订单价格计算的预计可变现净值与成本孰低计提减值，对应发出商品期后已确认收入结转成本。

④周转材料

截至 2025 年 12 月 31 日，周转材料余额 54.13 万元，库龄结构：1 年以内 47.36 万元，占比 87.49%；1 年以上 6.77 万元，占比 12.51%。公司周转材料为塑料袋等常规包装物，不存在产品迭代失效风险；材料无保质期限限制，存放期间妥善仓储，无受潮、破损、变质等质量问题，外观及使用性能完好，可长期用于公司各类产品包装，无需计提减值。

⑤自制半成品、委托加工物资

截至 2025 年 12 月 31 日，自制半成品余额 23.29 万元，库龄结构：1 年以内 23.29 万元，占比 100.00%；委托加工物资余额 14.89 万元，库龄结构：1 年以内 11.26 万元，占比 75.61%，1 年以上 3.63 万元，占比 24.39%。由于造血系列 1、造血系列 2 产品毛利率较高，对应产成品盈利空间充足，进行存货跌价测试后相关自制半成品及委托加工物资无减值风险，不计提跌价准备；造血系列 3 产品毛利率较低，对应产成品存在减值，对于其自制半成品及委托加工物资可变现净值小于成本的部分计提跌价准备。

综上所述，公司建立了完善的存货减值测试制度，定期对存货开展减值排查，分存货品类、库龄测算可变现净值，期末存货跌价准备计提比例与存货实际风险匹配，存货跌价准备计提充分。

2、与同行业可比公司对比情况

报告期末，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

同行业可比公司	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提比例
蔚蓝生物	23,588.82	951.91	22,636.90	4.04%
永顺生物	3,644.62	142.83	3,501.80	3.92%
粤海饲料	70,484.35		70,484.35	0.00%
金新农	76,741.08	1,179.54	75,561.54	1.54%
可比公司平均水平				2.37%
驱动力	592.51	8.89	583.61	1.50%

公司存货跌价计提比例为 1.50%，远高于粤海饲料 0.00%，与金新农 1.54% 接近，低于蔚蓝生物、永顺生物以及可比公司平均水平，主要系公司存货整体规模相对较小，存货精细化管控水平较高：公司建立完善存货全流程管理制度，合理规划采购、生产及备货节奏，严控呆滞、残次、长库龄存货占比，存货结构较优，因此存货减值风险整体低于行业平均水平。

公司对存货跌价准备计提的会计处理方式符合会计准则要求及公司业务特点，跌价准备计提方案按照一贯性原则执行，跌价准备计提充分、合理。

（二）说明归母扣非净利润大幅下滑且管理人员数量未发生变动的背景下，管理人员薪酬增长的原因及合理性。

2025 年度管理费用中薪酬为 325.91 万元，2024 年度为 252.88 万元，同比增加 73.03 万元。管理费用核算的职工薪酬覆盖公司管理、财务、行政后勤等后台职能岗位人员。2025 年度薪酬主要计入管理费用的人员情况如下：

按工作性质分类	期初人数	本期新增	本期减少	期末人数
管理人员	3	1	1	3
财务人员	8	0	2	6
行政人员	7	1	0	8
合计	18	2	3	17

由上表可知，公司在 2025 年度计入管理费用的人员数量和期初基本一致，管理费用薪酬增加主要有以下原因：①两位公司管理人员在 2024 年 9 月下旬入职，2024 年仅计提 3 个月工资，而 2025 年度计提 12 个月工资；从而导致 2025

年度计入管理费用的薪酬高于 2024 年度。②虽然报告期业绩下降，但财务、行政及管理职能团队全年持续推进内控完善、专项项目等重点工作，为公司抵御经营风险提供有力支撑。为肯定后台职能人员工作付出，稳定核心骨干队伍，公司发放专项激励奖金，进而导致管理费用薪酬增加。

2025 年度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 439.58 万元，2024 年度为 1,231.65 万元，同比下滑 64.31%。主要原因如下：报告期内毛利率较高的造血系列 1、2 产品销售占比下降，营业毛利同比减少 532.27 万元；上期公司收回大额坏账，信用减值损失科目表现为收益 237.93 万元，本期信用减值损失金额-12.93 万元，同比减少 250.87 万元；本期管理费用同比增加 142.02 万元；本期对联营企业的投资收益同比减少 107.11 万元。本期归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润主要受以上因素影响，并非管理人员履职不力所致，公司管理层在报告期内积极应对市场变化，通过优化公司流程、控制成本费用、拓展优质客户等措施，有效对冲了部分业绩压力，薪酬与管理贡献相匹配。

综上所述，管理人员薪酬增长具备合理性。

问题六：关于募集资金使用

你公司股票公开发行募集资金 6,000 万元，扣除发行费用 1,180 万元，募集资金净额为 4,820 万元，募集资金用途为年产 9000 吨造血营养产品及研发中心建设项目。根据《募集资金存放、管理与实际使用情况的专项报告》披露，截至报告期末，“年产 9000 吨造血产品生产建设项目”已建设完成，研发中心建设项目累计投入金额 1,218.17 万元，投入进度 59.34%。

2026 年 5 月 6 日，你公司发布了变更办公地址的公告，新的办公地位于公司的研发中心。

请你公司：

（1）说明该募投项目进展缓慢的原因，投资进度是否滞后于规划预期，项目可行性是否发生重大不利变化，是否存在无法按期完成项目建设的风险。

（2）说明公司是否存在研发中心与日常办公地共用办公场所的情况，如存在，请说明原因，并说明研发中心是否还用于开展研发活动，将研发中心作为

日常办公地的合理性。

回复：

（一）说明该募投项目进展缓慢的原因，投资进度是否滞后于规划预期，项目可行性是否发生重大不利变化，是否存在无法按期完成项目建设的风险。

自募集资金到位以来，公司董事会和管理层积极推进项目建设相关工作，结合实际需要，审慎规划募集资金的使用。公司结合自身研发方向、科研人员招聘及行业内整体市场需求变化等情况，基于审慎合理使用募集资金的原则，经公司经营管理团队分析研究，相应放缓了原募投项目“年产 9000 吨造血产品生产建设项目和研发中心建设项目”中研发中心建设部分，因此原整体项目未在原定计划时间内达到预定可使用状态。

2024 年 8 月 28 日，公司召开第三届董事会第十八次会议、第三届监事会第十六次会议，分别审议通过《关于公司募投项目延期的议案》，公司将“年产 9000 吨造血产品生产建设项目和研发中心建设项目”中研发中心建设项目达到预定可使用状态的日期延期至 2025 年 12 月 31 日。

2024 年 11 月 11 日，公司召开第四届董事会第三次会议、第四届监事会第三次会议，分别审议通过《关于变更募集资金用途的议案》，公司将“年产 9000 吨造血营养产品及研发中心建设项目”变更为“年产 9000 吨造血产品生产建设项目”和“研发中心建设项目”两个独立项目。其中“研发中心建设项目”实施方式由自建变更为购置，建设期为 24 个月。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司研发中心建设项目投入进度为 59.34%。

研发中心已于 2026 年 4 月通过验收达到预定可使用状态，并于 2026 年 5 月 6 日投入使用，已在逐步招聘相应的研发人员。因此研发中心建设项目投资进度未滞后于规划预期，项目可行性未发生重大不利变化，不存在无法按期完成项目建设的风险。

（二）说明公司是否存在研发中心与日常办公地共用办公场所的情况，如存在，请说明原因，并说明研发中心是否还用于开展研发活动，将研发中心作为日常办公地的合理性。

公司于 2024 年 11 月在位于南云一路 12 号的华德科学园园区内购置了

1,283.25 平方米的房产用于研发中心建设与日常办公。其中，研发中心面积 1,000 平方米，配备造血营养机理展示厅、动物健康数字研究室、造血营业研究室、原子吸收室、细胞培养实验室、微生物实验室、电泳检测室、院士工作室、研发办公室等，日常办公用地面积为 283.25 平方米，主要包括各部门办公室及会议室等。

公司严格依照各区域使用用途及相关标准开展装修施工，研发中心建设支出与其他办公区域支出能够清晰区分，各项支出均按所属区域及实际使用用途分类核算。

因此，公司不存在研发中心与日常办公地共用办公场所的情况。

广东驱动力生物科技集团股份有限公司

董事会

2026 年 7 月 29 日