

济宁鸿润食品股份有限公司
关于《关于济宁鸿润食品股份有限公司 2022 年年度报告问
询函》的回复



济宁鸿润食品股份有限公司

二〇二三年五月

济宁鸿润食品股份有限公司

关于《关于济宁鸿润食品股份有限公司 2022 年年度报告问 询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司审查反馈意见已收悉，感谢贵公司对济宁鸿润食品股份有限公司 2022 年年度报告的审核。济宁鸿润食品股份有限公司（以下简称“公司”）、对贵公司提出的反馈意见进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明。

如无特别说明，本初审问题回复中的简称或名词的释义与公开转让说明书相同。本回复中的字体代表以下含义：

仿宋（加粗）	审查意见所列问题
宋体（不加粗）	对反馈意见所列问题的回复、说明及核查意见

释义

在本反馈意见回复中，除非另有所指或说明，下列词语具有如下含义：

公司、本公司、股份公司、鸿润食品	指	济宁鸿润食品股份有限公司
鸿百惠、鸿百惠牧业	指	泗水县鸿百惠牧业有限公司
鸿毅、鸿毅食品	指	山东鸿毅食品有限公司
鸿顺牧业	指	泗水县鸿顺牧业有限公司
鸿吉牧业	指	泗水县鸿吉牧业有限公司
润通牧业	指	济宁润通牧业有限公司
圣农发展	指	福建圣农发展股份有限公司
新希望	指	新希望六和股份有限公司
禾丰股份	指	禾丰食品股份有限公司
元、万元	指	人民币元、人民币万元
《公司章程》	指	济宁鸿润食品股份有限公司章程
报告期	指	2022 年 1-12 月份

1、关于经营业绩

你公司主营业务为肉鸡、肉鸭的屠宰、储藏、加工、销售和速冻调理品的腌制、销售等，2022 年实现营业收入 204,351.16 万元，同比增长 12.59%，实现净利润 591.53 万元，上年同期为-5,593.22 万元，2022 年毛利率为 2.43%，2021 年毛利率为-0.68%，其中鸡、鸭、调理品毛利率均高于上年同期，你公司解释毛利率变动主要系毛鸡、毛鸭采购价格及鸡产品、鸭产品销售价格变动影响。请你公司：

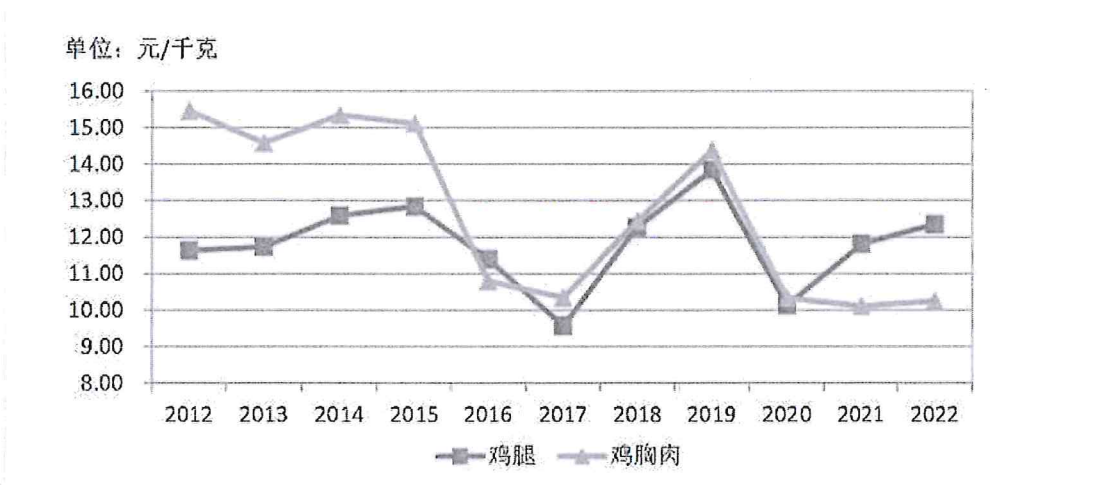
(1) 结合销售模式、业务拓展以及订单构成等情况，量化分析营业收入增长的具体原因及合理性，是否符合行业趋势；

【公司回复】：

公司产品主要为商品代肉禽屠宰初加工产品，主要面向冻品批发市场、农贸市场及大型超市，公司的产品特性决定了公司销售需要大量的经销客户，公司经销客户主要是全国各地经销商及商超。全国各地经销商大部分为自然人或者个体工商户，他们从公司进货后存入自有或者租赁冷库，然后对外批发或者零售给下游客户；公司对经销客户的销售实行买断式销售，即在已发货并获得客户确认后即实现收入。经销客户是公司拓展市场，增加市场占有率，提高品牌效应的重要方式。

由于公司的鸡产品、鸭产品价格波动较为频繁，价格随行就市，故公司在每年初与经销客户仅签订销售框架协议，框架协议约定产品包装要求、质量要求、交货方式和结算方式，具体产品规格、型号、价格数量以双方确认的订单为准。

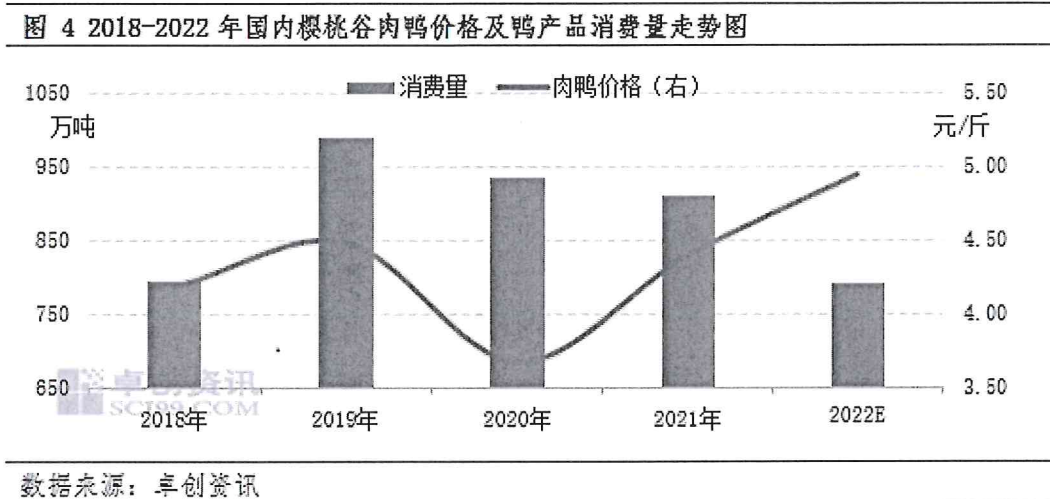
2022 年鸡产品的最主要产品鸡腿、鸡胸肉变动趋势如下图；



数据来源：艾格农业数据库

公司 2022 年鸡产品销量环比增加 0.32%，平均销售价格增加 9.52%，鸡产品销售额增较上年同期增加 9.93%。公司鸡产品销售收入增加主要是由于平均销售单价上升所致。结合外部鸡产品的最主要产品鸡腿、鸡胸肉变动趋势来看，2022 年公司鸡产品价格变动趋势与行业变动趋势一致。

2022 年鸭产品消费量及鸭产品平均价格如下图：



公司 2022 年鸭产品平均销售价格增加 8.65%，鸭产品销售额增加 9.30%。公司鸭产品销售收入增加主要由于平均销售单价上升所致。结合外部鸭产品消费量及价格变动趋势来看，2022 年公司鸭产品销量略有降低，平均销售价格增加变动趋势与行业变动趋势一致。

(2) 结合产品类别、定价、成本等情况，分产品类别说明公司毛利率变动原因及与同行业可比公司是否存在异常。

【公司回复】：

鸿润公司 2022 年鸡产品销售收入 138,390.95 万元，比上年同期增加 9.93%，营业成本 135,347.34 万元，比上年同期增加 5.70%，2022 年鸡产品毛利率为 2.20%，高于 2021 年度的-1.71%。

鸿润公司 2022 年鸭产品销售收入 45,318.52 万元，比上年同期增加 9.30%，营业成本 44,677.07 万元，比上年同期增加 7.61%，鸭产品毛利率为 1.42%，高于 2021 年度的-0.13%。

同行可比企业如下：

1) 新希望六和股份有限公司；经营的主要业务包括饲料、白羽肉禽、猪养殖、食品。在禽屠宰方面，新希望六和股份有限公司在全国白羽肉禽屠宰市场拥有规模第一的领先地位，在白羽肉鸭领域的领先地位还要明显。在禽屠宰环节，公司凭借每年约 7.5 亿只的禽屠宰量，约 200 万吨的禽肉产销量，多年来一直高居行业第一位。

《新希望：2022 年年度报告》禽产业实现营业收入 1,814,811.98 万元，同比增长 0.44%，发生营业成本 1,757,358.17 万元，同比降低 1.93%；毛利率为 3.17%，较上年同期增加 1.47%。

2) 福建圣农发展股份有限公司；公司拥有全球最完整配套白羽肉鸡全产业链，涵盖了饲料加工、原种培育、祖代与父母代种鸡养殖、种蛋孵化、肉鸡饲养、屠宰加工与销售、熟食加工与销售等多个环节，同时公司也是国内规模最大的白羽肉鸡食品企业。

《圣农发展：2022 年年度报告》；家禽饲养加工行业实现营业收入 1,044,295.73 万元，同比增长 16.97%，发生营业成本 989,517.79 万元，同比增长 16.32%；毛利率为 5.25%，较上年同期上升 0.53 个百分点。

3) 禾丰食品股份有限公司；主要业务包括饲料及饲料原料贸易业务、肉禽业务、生猪业务，同时涉猎动物药品、养殖设备、宠物医疗等领域，2018 年公司将食品业务确定为战略探索业务。

《禾丰股份：2022 年年度报告》；肉禽行业实现营业收入 928,398.76 万元，同比增长 12.47%，发生营业成本 888,589.72 万元，同比增长 8.33%；毛利率为 5.25%，较上年同期增加 3.65 个百分点。

2、关于客户和供应商

你公司 2022 年度公司前五大客户中存在三名自然人，分别为赵玲志、董明鑫和王燕燕，年度销售金额分别为 12,572.28 万元、5,883.34 万元、3,342.69 万元，年度销售占比分别为 6.15%、2.88%、1.64%。

2021 年度，泗水县泽谷生态养殖有限公司既是你公司第五大客户又是第一大供应商，该公司 2022 年度仍为你公司第三大供应商。请你公司：

(1) 结合销售交易流程、结算方式、信用政策、结算期间等，说明公司向自然人销售履行的背景调查、内控流程和具体原因，评估应收自然人款项的坏账风险；

【公司回复】：

公司销售模式以直销与代理商销售为主，公司销售全国各地经销商大部分为自然人或者个体户，这主要也是禽肉行业的销售特点。公司为规范经销商的选择与管理，制订了《经销商管理制度》。对于自然人客户根据与公司合作的时间、销售产品毛利率及结算及时性对其进行信用评级，给与少部分自然人 5-7 天的账期时间，每年年末结清欠款，其他自然人全部执行公司“现货现款”的预收款模式，降低公司应收自然人带来的风险。

2022 年度公司直销产品销量占比 55%，环比 2021 年提升 5%；渠道以食品加工企业、商超、团餐餐饮终端渠道为主，2022 年新拓展宠物食品加工渠道提升了鸡鸭大小胸产品溢价能力；通过减少流转环节、降低营销成本、提高产品质量、完善售后服务增加了销售利润，同时提高了公司盈利能力。

2022 年销售部通过优质客户渠道拓展，把控市场行情信息，优化业务绩效考核，加强培训提升业务能力，生产销售一体化，客户服务升级管理等有效措施，提升了公司盈利能力。

公司设立专门的价格制定委员会，由公司董事长、财务负责人、销售部负责人、营销部负责人共同组成。公司价格制定委员会依据市场行情、同行业竞品价格、公司产品成本、公司产品库存及产品定位情况综合研究并确定销售价格。各销售大区经理及业务员根据下发价格表与客户洽谈有效订单，整体销售与同行业无异常情况发生。

客户赵玲志为浙江台州地区经销商，客户主销鸿润品牌鸡鸭产品，客户无论行情的涨跌都能够始终如一采购鸿润产品，对鸿润公司鸡鸭产品价格稳定与提升做出了贡献，并将鸿润品牌在区域树立为品牌产品，与公司成为合作共赢战略合作关系，公司给予大客户赵玲志欠款额度不超 100 万，每批款项一般在 5-7 天内结算完毕，一般情况下每半年度、年度结清欠款，故不存在销售坏账风险。

客户董明鑫为浙江杭州地区经销商，客户主销鸿润品牌鸡鸭产品，客户无论行情涨跌都能够始终如一采购鸿润产品，对鸿润公司鸡鸭产品价格稳定与提升做出了贡献，并将鸿润品牌在区域销售为有影响力的品牌产品，公司采取预收款模式，即款到发货，故不存在销售坏账风险。

客户王燕燕拥有批次养殖规模 40 万只左右的养殖户，其中部分养殖棚舍与公司签署养殖合作协议，利用我司集团采购优势，由公司提供部分饲料、药品，公司采取预收款模式，即款到发货，故不存在销售坏账风险。

(2) 结合供应商选取机制、采购及销售内容，泗水县泽谷生态养殖有限公司的经营状况、资信情况及履约能力等，说明该公司同时为供应商和客户的原因及合理性，与你公司是否存在潜在关联关系或其他利益安排。

【公司回复】：

我司供应商选择主要关注食品安全、履约能力、规模、距离等方面因素。对于新毛鸡、鸭供应商首先由放养部业务经理对其进行证照及风险评估（包括养殖场硬件基本概况、饲养规模、饲养人员素质要求有 1 年以上养殖经验或经过相关培训）后提出初选名单，公司派具备至少 3 年工厂质量管理经验的人员在业务经理协助下进行饲养场审核，包括对其食品安全要求检查 and 产品质量（接受五统一情况，统一供雏、供料、供药、免疫、屠宰加工等）进行评估。然后由原料部经理批准后，公司与饲养户签订合同，饲养户签订质量担保书，方可开始运行。饲养户签订合同之后，饲养过程必须接受和遵守我公司《肉鸡、鸭饲养操作规程》《肉鸡、鸭饲养管理手册》等规定。所有毛鸡、鸭原料对于我公司产品影响的食品安全及质量风险评估结果，由于养殖户的鸡、鸭源直接是公司的原料，存在直接重要的食品安全风险，所以，公司所有的契约合同户均为安全风险即 A 级类供应商。

泗水县泽谷生态养殖有限公司（以下简称“泽谷公司”）坐落于泗水县金庄镇，现有标准化肉鸡养殖棚舍 18 座，距离公司较近，能有效减少运输过程中的路耗，符合公司收购要求，结合近两年合作数据看，泽谷公司为我司近距离优质原料供应商。我司与泽谷公司探索合作模式，由我司向泽谷公司销售“饲料+兽药”，公司利用集采谈判优势，协助泽谷公司采购雏鸡，泽谷公司根据双方合同

约定将毛鸡销售给我司，锁定上游活禽存量，稳定我司生产。因合作规模体量不断扩大，饲料销售收入及活禽销售金额较大，属合理现象，自 2020 年起与公司签订收购合同，单批次出栏供给公司毛鸡 60 万只左右。其中公司为控制养殖过程中的疫病、食品安全风险与泗水县泽谷生态养殖有限公司毛鸡收购关系签订 40.4 万保值合同，由公司销售给泗水县泽谷生态养殖有限公司毛鸡饲料及毛鸡药品。2022 年公司收购泗水县泽谷生态养殖有限公司毛鸡 6,907.81 万元，销售给泗水县泽谷生态养殖有限公司饲料 2,116.52 万元，药品 245.02 万元。毛鸡养殖周期及养殖准备期共计 50 天左右，企业依托自身集采优势销售给养殖户饲料、药品的方式，这样能在养殖过程中有效控制食品安全风险及原料质量风险，还能稳定养殖供应。公司与泗水县泽谷生态养殖有限公司不属于关联方，公司销售饲料、药品与收购毛鸡均按市场价格单独结算。综上，公司与泗水县泽谷生态养殖有限公司不存在潜在关联关系和其他利益安排。

3、关于存货

你公司报告期末存货账面价值 7,540.16 万元，主要为鸡、鸭冷冻产品、调理品、熟食等产成品，占总资产比重为 14.69%，同比增加 38.05%，你公司解释系采购毛鸡、毛鸭价格上升和子公司消耗性生物资产增加所致。

你公司按单个存货的可变现净值低于账面价值的差额计提存货跌价准备，报告期计提存货跌价损失 2.2 万元。资产减值损失同比去年减少 95.99%。

请你公司：

(1) 结合本期销售情况、订单储备情况、消耗性生物资产情况等，说明期末存货大幅上升的合理性；

【公司回复】：

公司为保障公司原料供应的充足性、及时性以及稳定性，同时完善公司产业链，实现一体化运营的战略目标。公司的子公司鸿百惠牧业、鸿顺牧业、润通养殖、鸿吉牧业进行商品代肉禽养殖，养殖周期一般为 42 天，在报告期内因饲养的白羽肉鸡存栏的天数比 2021 年天数多，鸿百惠牧业临近出栏期，与 2021 年相比存货增加 1175 万元，属于正常的生物资产周期。

以下是 2021 年消耗性生物资产明细：

2021 年消耗性生物资产				
公司	存栏棚数	存栏只数万只	存栏天数	存栏金额万元
鸿吉牧业	10	32.10	23.00	275.44
鸿百惠牧业	12	44.05	16.00	138.81
润通牧业	8	40.80	1.00	38.90
鸿顺牧业	9	25.12	31.00	370.76
合计	—	142.07	—	823.90

以下是 2022 年消耗性生物资产明细：

2022 年消耗性生物资产				
公司	存栏棚数	存栏只数万只	存栏天数	存栏金额万元
鸿顺牧业	9	25.20	25.00	359.91
鸿吉牧业	10	32.10	3.00	111.76
鸿百惠牧业	11	41.50	39.00	941.32
润通牧业	8	26.10	29.00	367.29
合计	—	124.90	—	1780.28

公司屠宰端鸡鸭产品及食品深加工调理熟食存货，2022 年末正逢春节假期前，客户在备货期内会批量采货，每年的春节前产品价格上涨是正常规律。随着疫情的放开，以及春节后市场需求增加，春节后屠宰企业开工少，产品销售价格继续上涨，公司及时把握销售时机，提前进行适当备货以提升销售利润空间，造成 2022 年期末存货金额增加。2023 年 1-3 月份公司销售部有效控制销售节奏，在产品涨幅期间踩点出货，截止 2023 年 3 月公司产成品库存降至 2000 吨以内。

综上：公司存货同比增加 38.05%属于正常范围内合理增加。

(2) 结合存货减值准备的计算依据及计算过程、期末可回收金额及判断依据，具体说明食品类存货如何执行“单个存货计价测试并计提存货跌价准备”，说明存货跌价准备计提的充分性和合理性。

【公司回复】：

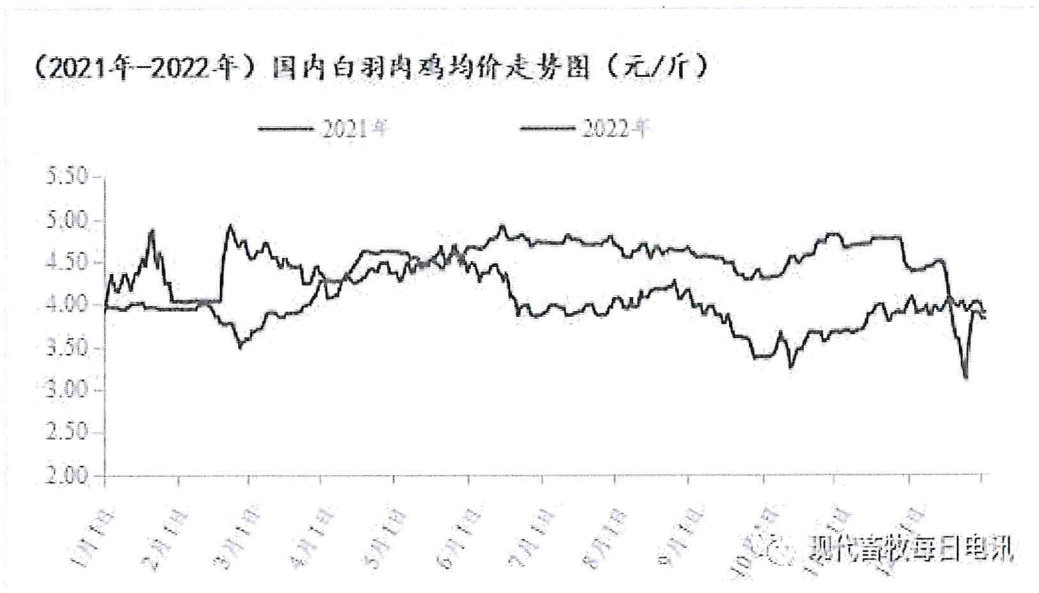
我司存货跌价准备的计提方法：本公司按单个存货项目计提存货跌价准备。但如果某些存货与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量，可以合并计量成本与可变现净值；对于数量繁多、单价较低的存货，本公司按照存货类别计量成本与可变现净值。在资产负债表日，如果本公司存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，

并计入当期损益。如果以前减记存货价值的影响因素已经消失的，本公司将减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

存货可变现净值的确定依据：产成品、商品和用于出售的材料等可直接用于出售的存货，其可变现净值按该等存货 2022 年 12 月 31 日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；用于生产而持有的材料等存货，其可变现净值按所生产的产成品 2022 年 12 月 31 日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；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若本公司持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为基础计算。按照上述方法，本期末已足额计提存货跌价准备 95.91 万元。

报告期末公司库存商品库龄主要在 3 个月以内，公司生产基本按照以销定产和安全库存相结合的方式，食品行业生产周期短，其保质期大约均为 12 个月，因此公司会根据不同产品的生产周期、物料特性结合销售计划制定成品、原料安全库存和生产计划。

2022 年全国白羽肉鸡均价 4.38 元/斤，同比上涨 6.62%。2022 年毛鸡年内价格走势与 2021 年截然相反，呈持续震荡上行走势，6 月 14 日涨至年内高点 4.92 元/斤，临近年底出现了大幅下滑，12 月 23 日下探至年内低点 3.11 元/斤。



数据来源：钢联数据

结合以上外部数据分析及公司存货周转次数，形成库存商品的原材料采购价格低，库存商品成本低。2022 年 12 月平均销售价格 10.4 元/kg，2023 年 1 月平均销售价格 10.2 元/kg。虽然存货中毛鸡成本较低，但鸡产品销售价格并未随成本大幅变动，所以我公司鸡产品计提存货跌价准备充分且合理。

济宁鸿润食品股份有限公司

2023 年 5 月 31 日

