

---

# 关于河北永和荣达生物科技股份有限公司 股票公开转让并挂牌申请文件的 第三轮审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司于2023年8月17日出具的《关于河北永和荣达生物科技股份有限公司股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的要求，河北永和荣达生物科技股份有限公司（以下简称“公司”、“永和荣达”、“拟挂牌公司”）、国融证券股份有限公司（以下简称“主办券商”或“国融证券”）会同中喜会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对问询函相关问题逐项进行了核查和落实，现对审核问询函回复如下，请审核。

本回复中的字体代表以下含义：

字体	含义
<b>黑体（加粗）</b>	<b>审核问询函所列问题</b>
宋体（不加粗）	审核问询函回复内容
<b>楷体（加粗）</b>	<b>对公开转让说明书的修改、补充</b>

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《河北永和荣达生物科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）中的释义一致。

本回复中北京永和北京总公司及邯郸分公司的财务数据、公司2023年度1-8月期间的财务数据均为未经审计数据。

本回复数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

---

## 目 录

1. 关于持续经营能力.....	3
2. 关于业务转型.....	9
3. 关于销售费用.....	20
4. 关于更新期后数据.....	26

## 1. 关于持续经营能力

根据公开信息查询，澳亚集团（港交所上市公司）预计 2023 年上半年综合亏损净额在 4000 万美元至 5000 万美元。

请公司：（1）结合报告期后澳亚集团等主要客户订单签署情况、新客户拓展情况、最新经营数据（收入、成本、单位成本及产品单价、毛利、毛利率、净利润等金额及较同期变动情况）等说明公司主要客户业绩下滑对公司生产经营的影响；（2）结合期后与澳亚集团的销售定价的变化、公司产品可替代性程度等说明公司是否具备议价能力；（3）结合报告期后公司下游行业发展情况、是否存在其他重要客户需求下滑及定价大幅下降的情形等说明公司产品需求是否发生重大不利变化，是否存在业绩大幅下滑的风险；（4）说明上述情形是否属于“重要客户本身发生重大不利变化，进而对公司业务的稳定性和持续性产生重大不利影响”，分析和评估上述情形的影响程度和预期结果，综合判断是否对公司持续经营能力构成重大不利影响，并作重大事项提示。

请主办券商、会计师补充核查上述事项，并发表明确意见

### 【回复】

一、结合报告期后澳亚集团等主要客户订单签署情况、新客户拓展情况、最新经营数据（收入、成本、单位成本及产品单价、毛利、毛利率、净利润等金额及较同期变动情况）等说明公司主要客户业绩下滑对公司生产经营的影响；

公司 2023 年 1-8 月及 2022 年同期订单签署情况如下：

单位：万元

订单	2022 年 1 月-8 月	2023 年 1 月-8 月	变动比例
可执行订单总额	8,121.00	7,576.58	-6.70%
上年签署订单金额	2,104.88	2,285.82	8.60%
本年新增订单金额	6,016.12	5,290.76	-12.06%

公司销售合同主要有两种，第一种为确定产品种类、销售单价、销售数量、销售总额等的合同，第二种为只确定产品种类、销售单价，不确定销售数量、销售总额等的框架合同。第二种框架合同客户会在需要产品时发送确定销售数量、销售总额的订单，公司根据订单供货。上表中金额只包含第一种合同及第二种合同中已经确定销售数量、销售金额的订单，后续订单统计表格中均只包含第一种合同及第二种合同中已经确定销售数量、销售金额的订单。公司客户中博农、河

北海牧生物科技有限公司等签署销售合同的方式为第二种。公司重要客户中博农与公司签署框架合同周期约为半年，2023 年上半年框架合同已经履行完毕，下半年框架合同已签署。

公司 2023 年 1-8 月的执行订单总额为 7,576.58 万元，2023 年 1-8 月新增订单总额为 5,290.76 万元，新增客户 38 家。2023 年 7 月 10 日，公司新增客户新疆泉牲牧业有限责任公司与公司签署《预混料购销合同》，未约定采购金额，但约定了产品种类及单价，按实际供应订单结算。2023 年 7 月 24 日，公司开始向新疆泉牲牧业有限责任公司供货。新疆泉牲牧业有限责任公司系上市公司新疆西部牧业股份有限公司全资子公司，预计未来采购量较大，年采购额在 2,000 万元以上。

综上，整体而言，截止 2023 年 8 月，公司订单额未出现下滑。

公司 2023 年 1-8 月，澳亚集团等主要客户订单签署情况如下：

单位：万元

重要客户	2023 年可执行订单			
	当年新增	上年签署当年执行	合计	占可执行订单总额比例
澳亚	1,732.21	1,043.98	2,776.18	36.64%
金宇农牧	854.97	430.50	1,285.47	16.97%
中博农	783.28	357.07	1,140.35	15.05%
合计	3,370.46	1,831.55	5,202.01	68.66%

公司 2022 年 1-8 月，澳亚集团等主要客户订单签署情况如下：

单位：万元

重要客户	2022 年 1-8 月可执行订单			
	当年新增	上年签署当年执行	合计	占可执行订单总额比例
澳亚	2,596.91	1,423.71	4,020.62	49.51%
金宇农牧	752.04	183.98	936.02	11.53%
中博农	556.20	68.73	624.93	7.70%
合计	3,905.15	1,676.42	5,581.57	68.73%

澳亚集团等公司主要客户订单 2023 年 1-8 月与 2022 年同期对比如下：

单位：万元

重要客户	2023 年 1-8 月较 2022 年同期变动情况			
	当年新增	上年签署当年执行	合计	变动比例
澳亚	-864.71	-379.74	-1,244.44	-30.95%
金宇农牧	102.93	246.52	349.45	37.33%
中博农	227.08	288.34	515.42	82.48%

2023年1-8月相较2022年同期,公司主要客户中,澳亚订单比例有所下降,中博农和金字农牧均有所增长,整体来看,公司对前几大客户的销售量保持了动态平衡,重要客户对公司的产品需求尚未发生重大变化,公司对单一大客户澳亚的依赖逐步降低。

公司在2023年1-6月份及2022年同期经营数据比较如下:

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	变动金额	变动比例
营业收入(万元)	6,520.00	6,109.95	410.05	6.71%
营业成本(万元)	4,772.94	4,907.12	-134.18	-2.73%
毛利(万元)	1,747.16	1,202.83	544.34	45.25%
毛利率	26.80%	19.69%	7.11%	36.12%
净利润(万元)	1,030.13	753.90	276.23	36.64%
销售数量(KG)	1,747.06	1,618.46	128.60	7.95%
单位成本(万元)	2.73	3.03	-0.30	-9.89%
产品单价(万元)	3.73	3.78	-0.04	-1.14%

综合上述重要客户订单的变动以及公司2023年上半年的经营数据及其同比变动情况,截止2023年8月,主要客户业绩下滑对公司的生产经营尚无重大不利影响。

## **二、结合期后与澳亚集团的销售定价的变化、公司产品可替代性程度等说明公司是否具备议价能力;**

2023年1-6月,公司对澳亚集团的平均销售单价与2022年相比有所下降,主要原因为公司产品的单位成本下降,相对应调整了销售价格。公司产品虽不具备不可替代性,但公司产品具备配方种类多、针对性强、生产线成熟、生产效率高、口碑好等优势,因此公司产品具备议价能力。公司2023年上半年对澳亚集团销售平均单价虽然下降,但销售平均单价的下降幅度低于单位平均成本的下降幅度,因此销售毛利率较2022年有所提高。公司向澳亚集团销售的毛利率低于向其他客户销售的毛利率,主要原因是澳亚集团与“永和荣达”品牌合作时间久、采购量大,在定价上毛利率相对其他客户较低,符合商业惯例,并非公司没有议价能力。

## **三、结合报告期后公司下游行业发展情况、是否存在其他重要客户需求下滑及定价大幅下降的情形等说明公司产品需求是否发生重大不利变化,是否存在业绩大幅下滑的风险;**

公司主要客户为奶牛养殖牧场,公司重要客户为澳亚集团、中博农、金字农

牧等企业，公司对上述重要客户在 2022 年与 2023 年上半年销售情况如下：

客户名称	2022 年销售金额（万元）	占营业收入比例	2022 年 1-6 月销售金额（万元）	占营业收入比例	2023 年 1-6 月销售金额（万元）	占营业收入比例
澳亚	7,839.04	53.01%	3,379.88	51.84%	2,688.26	41.23%
中博农	1,222.85	8.27%	353.03	5.41%	825.49	12.66%
金宇农牧	1,574.54	10.65%	543.80	8.34%	1,247.15	19.13%
合计	10,636.43	71.93%	4,276.72	65.59%	4,760.89	73.02%

注：报告期内，宁夏金宇浩源农牧业发展有限公司系宁夏金宇浩兴农牧业股份有限公司参股子公司，2023 年 2 月，宁夏金宇浩源农牧业发展有限公司变更为宁夏金宇浩兴农牧业股份有限公司全资子公司，上表中金宇农牧数据均包含宁夏金宇浩源农牧业发展有限公司。

公司 2023 年上半年主要客户中，澳亚集团采购比例有所下降，中博农和金宇农牧均有所增长，整体来看，重要客户对公司的产品需求尚未发生重大不利变化。

其中，澳亚集团为港交所上市公司，金宇农牧为全国股转系统挂牌公司，两家公司披露的 2023 年半年报数据显示，受原奶价格下行等影响，两家公司 2023 年上半年亏损规模较 2022 年同期均有所扩大。公司下游行业陷入下行阶段，虽然对公司 2023 年上半年业绩未产生重大不利影响，但未来可能会因此减少对公司预混料产品的采购，客观上公司存在业绩下滑的风险。目前公司正在通过加大其他客户的采购金额、努力开发新的客户等方式预防公司业绩大幅下滑。与报告期内相比，公司在 2023 年 1-8 月期间，确定金额的可执行订单总额为 7,576.58 万元（含 2022 年未执行完订单），新增客户 38 家，同时新增重要客户新疆泉牲牧业有限责任公司，该公司系上市公司新疆西部牧业股份有限公司（以下简称西部牧业）全资子公司，公司与上市公司西部牧业旗下公司的合作将有助于公司逐步加强与上市公司西部牧业的整体合作，增加公司销售业绩。

综上，公司下游客户受行业下行影响业绩发生下滑，公司在客观上存在销售业绩下滑的风险，但公司通过积极采取措施，确保了报告期后的业绩稳定，预计短期内不会出现业绩大幅下滑的风险。

**四、说明上述情形是否属于“重要客户本身发生重大不利变化，进而对公司业务的稳定性和持续性产生重大不利影响”，分析和评估上述情形的影响程度和预期结果，综合判断是否对公司持续经营能力构成重大不利影响，并作重大事项**

---

## 提示。

截止 2023 年 8 月，上述情形尚不属于“重要客户本身发生重大不利变化，进而对公司业务的稳定性和持续性产生重大不利影响”。

公司下游客户为规模化养殖的牧场，根据公开信息显示，受原奶价格下行等影响，公司下游行业陷入下行阶段，预计短期内盈利能力会受到一定影响，可能会导致后续向公司采购金额的缩减。公司预期重要客户澳亚集团，根据其自身发展的需要，未来从公司的采购金额可能会下降，属于“重要客户本身发生重大不利变化”，会对公司业绩产生一定影响，但不会对公司业务的稳定性和持续性产生重大不利影响。原因为：①公司正在积极开拓新的客户，公司客户数量在持续增长；②公司其他主要客户陆续增加了采购量，虽然原奶价格下降，但大客户养殖规模尚未出现大规模削减，相对于小规模养殖户，大规模养殖企业抗风险能力更强；③公司已与新疆泉牲牧业有限责任公司签署《预混料购销合同》，该公司系上市公司西部牧业全资子公司，采购量较大，预计年采购量将达到 2,000 万元以上，并将为公司与上市公司西部牧业未来的进一步合作留下了空间。

针对上述情况，公开转让说明书重大事项提示中已提示“客户集中度较高的风险”，新增“重要客户变化风险”，提示内容如下：

**“重要客户变化风险”：**公司重要客户澳亚集团，销售收入占同期营业收入的比例分别为 45.29%、53.01%，澳亚集团 2022 年至 2023 年上半年亏损幅度较大。由于自身原因，澳亚集团向公司采购的金额预计将会下降，可能导致公司收入及利润发生下滑的风险。

### 【核查结论】

综上，主办券商及会计师认为：

1、结合公司 2023 年 1-8 月的订单签署情况及 2023 年 1-6 月的经营数据，截止 2023 年 8 月，公司主要客户业绩下滑对公司生产经营尚未产生重大不利影响；

2、报告期后，公司向澳亚集团销售产品毛利率较 2022 年有所提高，公司产品不具备不可替代性，但公司产品具备自身优势，具备议价能力；

3、公司下游客户受行业下行影响业绩发生下滑，公司在客观上存在销售业

---

绩下滑的风险，但公司通过积极采取措施，确保了报告期后的业绩稳定，预计短期内不会出现业绩大幅下滑的风险；

4、公司预计重要客户澳亚集团，根据其自身发展的需要，未来从公司的采购金额可能会下降，属于“重要客户本身发生重大不利变化”，会对公司业绩产生一定影响，公司通过开拓新客户、发掘原有客户需求等措施加以预防，上述事项不会对公司业务的稳定性和持续性产生重大不利影响。



---

## 2. 关于业务转型

根据申报文件及前次问询回复,公司2019年开始筹建厂房及生产线,于2021年6月投产;2022年7月,公司购买了北京永和预混料生产线的生产厂房、机器设备等生产要素;公司销售的产品来源由从北京永和邯郸分公司采购的产成品逐步转变为全流程自产。

请公司补充说明:(1)公司与北京永和的办公地址、人员、财务核算、成本及费用是否存在混同,是否具备业务独立性;(2)公司与北京永和如何划分客户,是否存在相同客户(如存在,说明如何划分订单及定价差异);(3)北京永和邯郸分公司客户向公司转移期间、转移是否重新签署合同及发生成本;贸易业务期间毛利率达到15.74%、半自产阶段毛利率反而降低、通过降低价格方式以保障客户转移是否具备商业合理性,是否存在利益输送情形;(4)主要客户转移前后的同一类产品定价是否发生变化及变化原因;(5)业务合并前北京永和邯郸分公司经营数据情况(包括但不限于收入、净利润),是否与转移客户后的申请人经营情况存在较大差异及原因;(6)报告期内转型各阶段所对应的转移客户及自身开拓的客户数量、收入及占比,业务合并前先转移客户的原因;(7)按照平均单价、各项平均成本(采购成本等直接材料、人工成本、折旧等制造费用)定性定量说明业务转型的各阶段毛利率变动的原因及合理性。

请主办券商、会计师:(1)补充核查上述事项,并发表明确意见;(2)对业务转型过程中关联交易真实性、成本费用完整性、利润真实性补充核查并发表明确意见,同时说明核查程序。

### 【回复】

一、公司与北京永和的办公地址、人员、财务核算、成本及费用是否存在混同,是否具备业务独立性;

---

办公地址：北京永和总公司位于北京市昌平区生命科学园，公司办公地址位于河北省邯郸市广平县内，办公地址与公司无混同。永和荣达收购北京永和邯郸分公司资产前，在邯郸分公司的办公楼借用了几间办公室，未支付费用，主要有以下几个原因：①原邯郸分公司办公楼闲置房间较多，并且在距离县城较远的厂区内，极少有人租用；②厂区距离县城较远，房租价值不高，涉及金额较小；③只有财务部等管理人员需要办公室，生产相关人员在生产车间有办公室，故借用办公室较少。公司与北京永和邯郸分公司办公地址虽在一栋楼，但不在同一办公室，分别办公，无混同办公情形。

人员、财务核算：北京永和总公司办公地、相关工作人员、财务核算均在北京，与公司无混同。公司收购北京永和邯郸分公司资产后，北京永和邯郸分公司停止经营，仍有继续任职意向的相关人员从北京永和邯郸分公司离职后入职河北永和荣达。人员转移主要在两个时间节点，分别是 2021 年 6 月完成客户转移后和 2022 年 8 月完成资产收购后。人员转移有交接过渡时间，但人员任职及工作安排在北京永和邯郸分公司和河北永和荣达是相互独立的，没有在两边都工作并领取薪水的情况。另外，邯郸分公司资产出售后即停止了经营，人员资产都已清空。北京永和邯郸分公司人员、财务核算均与公司独立，无混同。

成本费用：北京永和总公司与公司不在同一地点办公，也不销售同样的产品，成本费用没有混同。北京永和邯郸分公司生产线为布勒生产线，公司生产线为牧羊生产线，两条生产线是两栋独立的塔楼，由一条路分开，两家公司都有自己独立的原材料、产成品等仓库，双方独立采购、独立生产、独立核算。公司、北京永和总公司及邯郸分公司都只有一两个银行账户，经核查各家银行流水，没有出现北京永和给公司客户支付销售返点等费用的情形，也没有北京永和给公司垫付工资等费用的情形。

为进一步说明北京永和邯郸分公司与河北永和的独立性，主办券商列示了北京永和邯郸分公司原有布勒生产线及公司自建牧羊生产线的照片如下：



布勒生产线外观



牧羊生产线外观



牧羊线中控室

由上图可以看到两条生产线完全独立，两家公司各自有独立的预混料混合高塔楼，塔楼下面有各自独立的仓库，独立运行，物理空间完全区分开来。每个塔楼里均配备中控室，自动化程度较高，生产过程主要通过中控室对机器设备的运转进行控制，生产过程中不需要大量的人员进行生产和管理。

综上，主办券商及会计师认为，公司具备业务独立性。

## **二、公司与北京永和如何划分客户，是否存在相同客户（如存在，说明如何划分订单及定价差异）；**

公司承接北京永和邯郸分公司主要客户的时间为 2021 年 1-5 月。公司业务收入包含预混料收入及原材料贸易收入。2021 年 1-5 月，存在相同客户在北京永和邯郸分公司采购预混料，且在公司采购原材料的情况，但不存在同一客户同时在公司和北京永和邯郸分公司采购相同产品的情况。上述客户采购原材料产品自始至终均在公司采购。

关于预混料产品的销售，2021 年以前，北京永和邯郸分公司主要承接大客户，河北永和主要承接小客户。2021 年开始，预混料业务新增客户均由公司承接，北京永和邯郸分公司不再承接新客户，原有客户陆续终止合作。2021 年，公司共有客户 83 家（同一控制下分别计算家数，下同），北京永和邯郸分公司向公司共转移 21 家客户（含 12 家澳亚集团同一控制下客户、3 家中博农同一控制下客户），所有客户都是按订单生产的，转移客户均是在北京永和邯郸分公司的订单结束后，与公司签订新的订单，没有两家公司同时向同一客户销售预混料产品的情况。

---

综上，主办券商及会计师认为，公司与北京永和客户划分清晰，同一时期、同类产品不存在相同客户。

**三、北京永和邯郸分公司客户向公司转移期间、转移是否重新签署合同及发生成本；贸易业务期间毛利率达到 15.74%、半自产阶段毛利率反而降低、通过降低价格方式以保障客户转移是否具备商业合理性，是否存在利益输送情形；**

客户采购产品按照订单形式采购，客户转移时，北京永和邯郸分公司履行完销售合同，由公司与客户签署新的销售合同。在转移客户过程中，公司及北京永和邯郸分公司已告知客户，北京永和邯郸分公司将停止生产，“永和荣达”品牌预混合饲料将由公司独家生产，客户基于对“永和荣达”品牌的信任，转而向公司采购，未发生直接成本。

半自产阶段，即 2021 年 6 月-12 月，公司毛利率有所降低，主要原因为：

(1) 公司从北京永和邯郸分公司转移的客户中，包含澳亚，澳亚与“永和荣达”品牌合作时间久，采购量大，整体毛利率较低。公司贸易业务期间客户不包含澳亚，承接澳亚后，业务量增大，向澳亚销售毛利率低，导致整体毛利率有所下降。

(2) 邯郸分公司退出预混合饲料业务，公司为顺利承接北京永和邯郸分公司客户，对销售定价进行了让利，导致该阶段毛利率降低。公司进行销售定价让利的原因有：①转移客户变更采购主体，给客户内部增加了一定的工作流程，如澳亚、金宇农牧、中博农等客户为集团性质的公司，澳亚是港交所上市公司，金宇农牧系在全国股转系统挂牌的公众公司，上述公司内部统一采购变更供应商主体需要逐级上报审批，增加了工作量。因此公司以让利的形式作为补偿，以确保客户的顺利承接；②转移客户虽然对“永和荣达”产品比较认可，但公司产品并不是不可替代，为确保能够顺利承接，公司对客户进行了让利销售。2022 年，公司产品均价逐步回升，恢复正常定价，毛利率随之增长。

综上，主办券商及会计师认为，公司承接北京永和邯郸分公司客户过程中，未发生直接成本，但公司通过降低价格方式保障客户顺利转移，付出了隐性成本。通过降低价格方式保障客户顺利承接具备商业合理性，不存在利益输送情形。

#### 四、主要客户转移前后的同一类产品定价是否发生变化及变化原因；

公司承接北京永和邯郸分公司主要客户的时间为 2021 年 1-5 月。公司产品销售单价会根据原材料成本的变化进行调整，绝对单价的上下波动不能反映转移前后对于转移客户是否让利，对比产品毛利更为准确，降价销售是指相对定价的下调。经计算比对，主要客户转移前后，同一类产品，公司销售给同一客户的毛利普遍低于北京永和邯郸分公司销售给该客户的毛利。公司进行销售定价让利的原因有：①客户从北京永和邯郸分公司转向公司采购，给客户内部增加了一定的工作流程，如澳亚、金宇农牧、中博农等客户为集团性质的公司，澳亚是港交所上市公司，金宇农牧系在全国股转系统挂牌的公众公司，上述公司内部统一采购变更供应商主体需要逐级上报审批，增加了工作量。因此，公司以让利的形式作为补偿，以确保客户的顺利承接；②转移客户虽然对“永和荣达”产品比较认可，但公司产品并不是不可替代，为确保能够顺利承接，公司对客户进行了让利销售，以增强客户粘性。

综上，主办券商及会计师认为，主要客户转移前后，同一类产品，公司销售给同一客户的毛利普遍低于北京永和邯郸分公司销售给该客户的毛利。主要原因是通过让利保障顺利承接客户。上述情况符合公司的实际经营情况，具备合理性。

#### 五、业务合并前北京永和邯郸分公司经营数据情况（包含但不限于收入、净利润），是否与转移客户后的申请人经营情况存在较大差异及原因；

业务合并前北京永和邯郸分公司收入及利润情况如下：

时间	收入（万元）	净利润（万元）	净利率	备注
2021年	5,343.48	760.68	14.24%	
2022年	1,859.32	628.23	33.79%	净利润中扣除 448 万资产处置损益后，净利率为 9.69%

公司业务合并前后收入及利润情况如下：

时间	收入（万元）	净利润（万元）	净利率
2021年	7,097.05	414.68	5.84%
2022年	14,788.38	1,979.81	13.39%

北京永和邯郸分公司在 2021 年至 2022 年期间，随着客户的转移，逐步退出预混料行业，收入及利润逐年快速下降，公司收入及利润相反逐年上升，与

公司经营情况相匹配。北京永和邯郸分公司向公司进行客户转移的主要期间为2021年1-5月，客户转移前后，北京永和邯郸分公司2021年净利率为14.24%，公司2022年净利率为13.39%，差异较小。公司2022年收入为客户转移前北京永和邯郸分公司2021年收入的2.77倍，主要原因为：①公司承接了北京永和邯郸分公司客户；②公司承接客户采购规模增加，采购金额上升；③公司原有客户采购规模增加；④公司新增客户带来新增业务收入。

综上，主办券商及会计师认为，北京永和邯郸分公司经营数据情况与客户向公司转移后的经营情况相匹配，具备合理性。

## 六、报告期内转型各阶段所对应的转移客户及自身开拓的客户数量、收入及占比，业务合并前先转移客户的原因；

客户转移的时点主要在2021年1-5月，转移数量为21家，主要客户及占比情况如下：

时间	客户	原有客户	新增客户 (较上年)	新增客户中 自行开发	新增客户中 北京转移	
2021年	数量(家)	83	14	69	48	21
	销售金额(万元)	6,540.14	2,277.06	4,263.07	664.84	3,598.24
	销售占比	100%	34.82%	65.18%	10.17%	55.02%
2022年	数量(家)	121	72	49	49	-
	销售金额(万元)	13,695.02	12,979.22	715.80	715.80	-
	销售占比	100%	94.77%	5.23%	5.23%	0.00%

注：上表统计数据为预混料产品销售数据。

公司主要于2021年1-5月陆续接收北京永和邯郸分公司转移客户，接收的高峰期为2021年5月。公司与客户签署的合同期限一般为一个月至半年不等，北京永和邯郸分公司与客户已经签署的合同执行完后，公司再与客户签署新的销售合同。因此，2021年1-5月，北京永和邯郸分公司与客户签署合同陆续执行完毕，公司与客户陆续签署新的合同。

业务合并前先转移客户的原因：2021年，公司股东决定以公司为主体，以预混料的研发、生产及销售为主营业务在全国股转系统挂牌，随即将客户进行了转移。同时，公司于2021年开始甄选本次挂牌的中介机构，直至2022年初选定中介机构后，在中介机构的指导下对北京永和邯郸分公司的相关资产进行了评估收

购。受新冠疫情的常态化防控措施影响，公司在 2022 年度对北京永和邯郸分公司的资产收购进展较为缓慢，直至 2022 年 7 月才完成收购工作。

综上，主办券商及会计师认为，公司先转移客户，后完成收购北京永和邯郸分公司资产，符合公司实际经营情况，具备合理性。

**七、按照平均单价、各项平均成本（采购成本等直接材料、人工成本、折旧等制造费用）定性定量说明业务转型的各阶段毛利率变动的原因及合理性。**

公司销售预混料产品平均单价、平均成本各阶段情况如下：

单位：元

汇总统计	平均单价	平均成本	平均材料	平均人工	平均费用
全外购阶段（2021 年 1-5 月）	4.39	3.74	3.74	-	-
半自产阶段（2021 年 6 月-2022 年 9 月）	3.58	2.98	2.88	0.02	0.07
其中：2021 年 6-12 月	3.30	2.94	2.85	0.02	0.08
2022 年 1-9 月	3.77	3.00	2.90	0.02	0.07
全自产阶段（2022 年 10-12 月）	3.74	2.83	2.76	0.03	0.03

注：平均成本=平均材料+平均人工+平均费用

2021 年 6-12 月，公司平均销售单价相比 2021 年 1-5 月下降 1.09 元，下降幅度为 24.83%，同时平均成本下降 0.80 元，下降幅度为 21.39%，平均单价下降的幅度大于平均成本下降的幅度。平均单价下降 1.09 元比平均成本下降 0.80 元多下降 0.29 元，下降差额达到下降成本的 36.25%，因此，2021 年 6-12 月毛利率较 2021 年 1-5 月有所下降。2021 年 6-12 月因实现了半自产，平均材料成本有所下降，但因生产线投产，新增了人工成本和制造费用等成本。该阶段毛利率的下降主要有两个原因：①公司从北京永和邯郸分公司转移的客户中，包含澳亚，澳亚与“永和荣达”品牌合作时间久，采购量大，因此整体毛利率较低。公司贸易业务期间客户不包含澳亚，承接澳亚后，业务量增大，向澳亚销售毛利率低，导致整体毛利率有所下降；②邯郸分公司退出预混合饲料业务，公司为顺利承接北京永和邯郸分公司客户，对于销售定价进行了让利，导致该阶段毛利率降低。

2022 年 1-9 月，公司前期优惠价格结束后，相对价格陆续回升，销售平均单价比 2021 年 6-12 月上升 0.47 元，平均成本仅上升 0.06 元，因此毛利率比 2021 年 6-12 月有所上升。该阶段相比 2021 年 6-12 月，人员和生产线变化不大，因此平均人工和费用几乎无变化。

---

2022年10-12月，公司产品平均价格比2022年1-9月下降0.03元，但成本下降0.17元，因此毛利率有所上升。该阶段已完成对北京永和邯郸分公司的资产收购和人员聘用，因此，平均人工和平均费用有所增长。

综上，主办券商及会计师认为：公司各阶段销售价格、成本费用的变化，符合公司的实际经营情况。公司毛利率的变化与平均售价、平均成本的变化相匹配，毛利率的变化是合理的。

## **八、对业务转型过程中关联交易真实性、成本费用完整性、利润真实性补充核查并发表明确意见，同时说明核查程序。**

### **【核查程序】**

#### **（一）整体核查程序**

- 1、对公司进行内部控制测试和实质性测试，对公司财务规范性进行核查；
- 2、获取管理层声明书，承诺对中介机构提供的资料真实、完整；
- 3、查阅分析和比对了报告期前后公司的采购明细和销售明细，分别核查了公司在报告期前后主要原材料的采购规模及采购价格及主要产品的生产、销售规模及销售价格；查询和比对了公司分别在报告期前后的不同期间内与主要客户供应商的重大合同条款。

#### **（二）关联交易真实性核查程序**

- 1、查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员填写的关联方及关联关系调查表；
- 2、获取管理层编制的关联方交易清单；
- 3、对公司和关联方主要人员进行访谈，了解交易相关情况；
- 4、抽查关联交易的采购合同、发票、入库单、价格定价资料等证实关联交易真实性、合理性的支持性文件；
- 5、核查关联方拆借资金明细账（包括报告期及报告期后6个月），并核对相关凭证、发票、银行流水，核对交易的真实性和会计记录的准确性，了解关联交易的商业理由、销售模式的合理性和公允性、关联交易金额合规性、相关内部控制流程和控制措施的有效性；



---

6、检查关联交易中收购资产资金来源、支付凭证、银行流水情况及期后付款情况；

7. 查阅报告期内的银行账户资金流水，核查资金交易的真实性；

8、向关联方函证交易的金额，包括担保和其他重要信息；

9、获取并查阅关联方与公司相似性质费用的凭证及支持性文件，以核实关联方及公司相关费用的准确性。

### （三）成本费用完整性核查程序

1、获取或编制成本、费用明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符；

2、将成本费用按照月度进行比较分析，将本期和上期产品单位成本进行比较分析，对有重大波动和异常情况的项目进一步查明原因；

3、抽查月成本结转明细清单，比较计入主营业务成本的品种、规格、数量和计入收入的口径是否一致，是否符合配比原则；

4、对本期发生的主营业务成本选取样本，检查其支持性文件，确定原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确；

5、编制生产成本与主营业务成本倒轧表，并与相关科目交叉索引；

6、实地查看公司的生产经营情况，查看原材料的存储、产品的生产过程和销售过程，结合存货盘点，关注成本结转的完整性；

7、复核测算公司提供的各类费用、收入等占比变动情况；

8、问询及分析费用变动的原因并进行比较；

9、查询费用明细账并获取相关凭证、合同、发票、付款凭证等资料，核查咨询服务费的主要构成以及真实性；

10、重新计算并检查本期发生的房产税、土地使用税、所得税等税费；

11、截止测试：对期间费用进行抽凭和截止性测试，结合相关科目对是否存在跨期确认费用的情形进行核查；

12、抽查资产负债表日前后的期间费用记账凭证、合同协议、付款单据、计提凭证、银行流水及发票等资料，与各项往来款项明细账以及记账凭证进行核对，核实公司的期间费用是否计入正确的会计期间，确认不存在期间费用跨期的情形；

13、对公司相关人员进行访谈，了解公司销售费用主要组成、市场开拓情

---

况、客户来源、研发情况等相关信息；

14、查询公司员工花名册和工资表，对公司人员构成以及变动情况等进行了了解；

15、查询同行业可比公司期间费用率，与公司进行对比；

16、核查研发项目的立项情况、研究进展情况、协议签署情况、款项支付情况等。

#### （四）收入核查程序：

1. 复核获取的主营业务收入明细表；

2、对主营业务收入进行分析：(1)按收入类别或产品名称对销售数量、毛利率等进行比较分析。(2)按月度对本期和上期毛利率进行比较分析。对有异常情况的项目做进一步调查；

3、结合在了解被审计单位及其环境时获取的信息，检查主营业务收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则的规定并保持前后一致；查看相关销售合同，了解公司业务模式及信用政策；

4、细节测试：抽取若干出库单，审查出库日期、出库单号码、品名、数量等是否与发票、记账凭证所载信息一致；抽取记账凭证，审查入账日期、编号、数量、单价、金额等是否与发票、出库单等一致；

5、通过函证客户应收款项余额和交易额（函证比例占应收账款余额和交易的90%以上）、核查公司发货单和客户的签收单或验收单、检查期后回款凭证、对主要客户进行走访访谈等措施，核实收入的真实性；

6、销售的截止测试：(1)通过测试资产负债表日前后的发货单据，将应收账款和收入明细账进行核对；同时，从应收账款和收入明细账选取在资产负债表日前后的凭证，与发货单据核对，以确定销售是否存在跨期现象。(2)复核资产负债表日前后销售和发货情况，确定业务活动是否异常，并考虑是否有必要追加截止程序测试量。(3)调整重大跨期销售；

7、重新测算公司成本、复核公司收入、成本、毛利率数据，并查询同行业可比公司毛利率情况，与公司毛利率进行对比；

8、与公司相关人员沟通，获取关于客户来源的信息；查阅公司销售客户名单，复核客户来源数据；

9、获取并分析公司、北京永和邯郸分公司2021年、2022年销售明细，对比

---

识别公司报告期内各年的客户变动转移情况；

10、核查公司所处行业涉及的政府政策、行业发展情况和发展趋势、报告期内的业务发展情况。

**【核查结论】**

主办券商及会计师对公司业务真实性执行了必要的核查程序，通过内外部核查相结合的方式核查了公司的收入、成本费用。经核查，主办券商及会计师认为，公司按照规定编制了报告期内的财务报表，在所有重大方面公允地反映了公司的财务状况、经营成果和现金流量，公司业务真实，关联交易真实、成本费用完整、利润真实。

### 3. 关于销售费用

根据前次问询回复，公司报告期内获取客户的主要方式是老客户带动新客户，不需要复杂的业务开发过程，洽谈业务合作由管理层完成，不需要专职的销售人员。请公司补充说明：（1）结合管理人员薪酬及主要工作内容、产品及客户特点等说明由其承担部分客户承揽作用的合理性，是否存在关联方为公司代垫成本及费用的情形；（2）销售部门成立后的主要作用，客户开拓方式是否发生变化；（3）结合客户差异情况等说明与可比公司客户开拓方式是否存在差异；剔除职工薪酬及客户转移因素影响后，公司与同行业可比公司销售费用率差异的原因及合理性。

请主办券商、会计师补充核查上述事项，并发表明确意见，同时说明对于费用及成本完整性的具体核查程序、核查范围及核查结论。

#### 【回复】

**一、结合管理人员薪酬及主要工作内容、产品及客户特点等说明由其承担部分客户承揽作用的合理性，是否存在关联方为公司代垫成本及费用的情形；**

公司承担客户承揽作用的管理层主要为现任董事长、实际控制人赵学军。赵学军 2022 年从公司共领取薪酬 55 万元。

赵学军为公司核心技术人员，系浙江大学动物营养与饲料科学专业硕士研究生，在公司主要从事研发工作，研发成果除已在公开转让说明书中披露的公司主要技术外，赵学军本人曾荣获“农业部丰收奖一等奖”、“杨胜科技奖”、“中国发明协会二等奖”等荣誉。赵学军为公司的实际控制人，同时是“永和荣达品牌”的创始人，对公司的发展举足轻重。公司的主要客户为规模较大的奶牛养殖企业，赵学军作为饲料行业专业人才，经常受邀参加学术讨论及牧场参观，公司诸如澳亚、中博农、金宇农牧等重要客户均由赵学军在参观交流中承揽。赵学军作为公司的实际控制人通过自己的专业知识、社会地位、人际关系协助公司发展业务承揽客户符合民营企业的经营方式，具备合理性。

报告期内，关联方与公司各自独立经营，独立核算，不存在关联方为公司代垫成本及费用的情形。

综上，主办券商及会计师认为公司董事长、实际控制人赵学军承担客户承揽

作用具备合理性，公司不存在关联方为公司代垫成本及费用的情形。

## 二、销售部门成立后的主要作用，客户开拓方式是否发生变化；

公司产品的客户群体在国内不断拓展，目前在国内多个省份和自治区内均有销售。为进一步执行公司全国开拓业务和维护客户关系的需要，公司成立了专门的销售部门，销售部门成立后，主要的作用是宣传永和荣达的品牌、开发新客户及维护老客户。报告期后，公司客户开拓方式发生了一定变化，客户的开发主要以销售部门为主，公司报告期后新增客户 38 家，其中由销售部门开拓的为 28 家，其他人员开拓的为 10 家。但是，公司的重要客户仍需要公司董事长、实际控制人赵学军承揽及维护，如新增重要客户新疆泉牲牧业有限责任公司仍由赵学军承揽。

主办券商及会计师经核查公司期后订单获取情况后认为，销售部门成立后主要作用为开发新客户及维护现有客户，公司客户开拓方式相较报告期内发生了变化，公司管理层承揽作用进一步弱化，销售部门开拓客户的作用和效果显著。

## 三、结合客户差异情况等说明与可比公司客户开拓方式是否存在差异；剔除职工薪酬及客户转移因素影响后，公司与同行业可比公司销售费用率差异的原因及合理性。

公司主要客户为规模化养殖的牧场。公司报告期内销售收入来源为原有客户持续购买、新开发客户购买、从北京永和转移客户购买三种方式。新开发客户的途径为通过展会获取、老客户介绍、熟人介绍等。公司的销售模式为直销模式，没有经销商、销售店面等销售渠道，与可比公司客户开拓方式存在一定差异。

### （一）公司销售费用率与同行业可比公司比较情况

公司名称	销售费用率	
	2022 年度	2021 年度
源耀生物	0.94%	1.26%
味氏生物	10.38%	8.21%
雅琪生物	1.05%	1.49%
一飞药业	1.46%	1.80%
惠嘉股份	3.34%	3.69%
平均值	3.43%	3.29%
公司	0.05%	0.11%

报告期内，2021 年度、2022 年度公司销售费用占营业收入的比例为 0.11%、

0.05%，呈现下降趋势，且均明显低于同行业可比公司平均值。销售费用率偏低的主要原因为：

1、公司报告期内无专职销售人员。公司于2022年12月底完成股改，股改前，公司没有专门的销售部门，由公司管理层联合公司各部门员工对公司产品进行营销。股改后，根据公司目前的发展情况，为进一步促进公司治理规范化并增强公司销售能力，公司对组织结构进行了优化，新增了销售部门，设置了2名专职销售人员，因此，报告期内无专职销售人员，也无对应的销售费用。

2、公司报告期内销售收入来源为原有客户持续购买、新开发客户购买、从北京永和转移客户购买。各来源销售费用情况如下：

(1) 原有客户持续购买，不需要额外的销售费用。

(2) 新开发客户获取途径有：①通过展会、宣传等形式获取，会产生展会费、广告费等销售费用，涉及金额不高；②由原有客户带动推荐的客户，该类销售收入，不需要额外的销售费用；③公司管理层及其他部门员工开发的客户，该类客户也未产生额外的销售费用。

(3) 从北京永和邯郸分公司转移的客户，不需要额外的销售费用。为解决同业竞争，“永和荣达”预混料品牌仅由公司使用，北京永和邯郸分公司不能再继续使用，最终终止预混料业务。公司为争取原在北京永和邯郸分公司采购的客户，降低了销售价格，顺利争取到上述客户，该类客户产生的销售收入也未发生额外的销售费用。

3、公司产品的销售方式为直销，没有在全国各地设立销售网点，也没有经销商，因此未发生相关销售费用。

4、报告期内，公司销售的产品未发生质量问题、未发生销售退回情况，因此，未发生相关销售费用。

综合以上原因，公司与同行业公司相比，销售费用占比偏低，报告期内，公司销售费用与同行业可比公司不具有完全可比性。但销售费用符合公司的实际经营情况，具备合理性。

(二) 剔除可比公司报告期内销售费用中所包含的职工薪酬后，销售费用率与可比公司的比较情况

公司名称	销售费用率	
	2022 年度	2021 年度

源耀生物	0.16%	0.30%
味氏生物	6.86%	5.64%
雅琪生物	0.66%	0.90%
一飞药业	0.32%	0.43%
惠嘉股份	1.68%	1.80%
<b>平均值</b>	<b>1.94%</b>	<b>1.81%</b>
<b>公司</b>	<b>0.05%</b>	<b>0.11%</b>

在剔除销售费用中包含的职工薪酬影响后，报告期内公司销售费用率与同行业可比公司平均水平差距大幅缩小，公司销售费用率与源耀生物、一飞药业、雅琪生物已较为接近。公司不设销售部门，不存在相关折旧摊销、车辆、通讯、办公等费用。公司客户来源较为简单，不需要专职销售人员频繁外出开发，人工及差旅费用较少。综上所述，公司销售费用较低，销售费用率整体低于可比公司平均水平具有合理性。

### （三）新开发客户销售费用率与可比公司比较情况

公司报告期内销售收入来源为原有客户持续购买、新开发客户购买、从北京永和转移客户购买。公司销售收入中来自原有客户和北京永和转移客户的销售收入不需要销售费用，剔除上述销售收入，仅按照新开发客户产生的销售收入计算销售费用率，公司销售费用率与可比公司对比情况如下：

公司名称	销售费用率	
	2022 年度	2021 年度
源耀生物	0.16%	0.30%
味氏生物	6.86%	5.64%
雅琪生物	0.66%	0.90%
一飞药业	0.32%	0.43%
惠嘉股份	1.68%	1.80%
<b>平均值</b>	<b>1.94%</b>	<b>1.81%</b>
<b>公司</b>	<b>0.98%</b>	<b>1.22%</b>

由上表可以看出，公司自行开发客户产生的销售收入，销售费用率与可比公司均值相差不大，销售费用率在可比公司最低销售费用率和最高销售费用率区间内，与可比公司相比后，销售费用率在合理区间内。

综上，主办券商及会计认为，公司客户开拓方式与可比公司存在差异，公司销售费率低于可比公司具备合理性。

## 四、费用及成本完整性的具体核查程序、核查范围及核查结论。

---

### 【核查范围】

公司、公司董事、公司监事、公司高级管理人员、北京永和总公司、北京永和邯郸分公司。

### 【核查程序】

1、通过核查公司、公司董事、公司监事、公司高级管理人员、北京永和总公司、北京永和邯郸分公司银行流水，核实是否存在公司董事、监事、高级管理人员及关联方为公司垫付费用、成本的情况；具体核查程序：①公司董事、监事、高级管理人员通过“云闪付”查阅银行卡清单；②公司董事、监事、高级管理人员核对银行卡清单是否有遗漏；③公司董事、监事、高级管理人员按照银行卡清单提供报告期内的银行流水；④公司董事、监事、高级管理人员对没有银行流水的卡做出说明，并承诺除此之外提供的银行流水没有遗漏；⑤对公司的银行流水进行核查，对公司与公司董事、监事、高级管理人员、北京永和总公司及邯郸分公司的资金往来进行筛查，核查是否存在未披露的关联资金往来；⑥筛查公司董事、监事、高级管理人员、北京永和总公司及邯郸分公司银行流水，核查是否存在代替公司客户、供应商付款的情况；⑦筛查公司董事、监事、高级管理人员2万元以上的资金往来，剔除领取薪水、报销费用、近亲属往来等明确及合理用途的正常资金往来后，进一步核实了大额资金用途并分析了合理性；

2、查询公司的销售明细、北京永和邯郸分公司销售明细，核实北京永和邯郸分公司转移客户情况；

3、查询公司的销售明细，核查公司2021年和2022年客户情况，并区分客户来源统计计算客户数量和销售金额及占比情况；

4、访谈公司相关人员确认客户来源及公司开发客户的方式；

5、结合公司客户来源和销售占比情况分析销售费用合理性；

6、剔除可比公司销售人员薪酬，重新计算对比并分析销售费用率；

7、剔除不需要销售费用的销售收入后，重新计算对比并分析销售费用率；

8、查询北京永和总公司、邯郸分公司的银行流水，核查北京永和总公司及邯郸分公司员工离职并在公司就职后是否仍在原公司领取职工薪酬；

9、查询北京永和总公司、邯郸分公司的银行流水，核查北京永和总公司及邯郸分公司是否存在向公司客户付款、垫付销售返利等情况；



---

10、访谈公司财务总监及财务人员，核查是否有费用垫付情况。

**【核查结论】**

1、公司 2021 年销售收入中，来自原有客户和北京永和转移客户的销售占比为 89.84%，新增自行开发客户销售占比为 10.17%；2022 年，来自原有客户的销售占比为 94.77%，新增自行开发客户销售占比为 5.23%。公司原有客户和北京永和转移客户未发生额外的销售费用，公司报告期内自行开发客户产生的销售收入占比较低，对应的销售费用较低，因此，公司报告期内，销售费用较低，销售费用率也低。公司剔除不需要销售费用的销售收入重新计算销售费用率后，销售费用率与可比公司相比，在合理的区间范围内。主办券商及会计师认为，上述情况符合公司的实际经营情况，销售费用较低具备合理性。

2、报告期内，北京永和（包含总公司及邯郸分公司）与公司，按照员工聘用时间发放薪酬，不存在垫付薪酬的情况；

3、报告期内，北京永和（包含总公司及邯郸分公司）与公司各自自行承担费用，不存在垫付费用的情形；

4、报告期内，北京永和未向公司客户、供应商支付款项，不存在代垫销售返利、代垫采购款项的情况。

5、报告期内公司董事、监事、高级管理人员未向公司客户、供应商支付款项，不存在代垫销售返利、代垫采购款项等代垫费用的情况。

#### 4. 关于更新期后数据

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请补充披露、核查，并更新推荐报告。

##### 【公司回复】

根据《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的规定，公司已在公开转让说明书“第四节、公司财务”之“十、重要事项”之“（四）提请投资者关注的其他重要事项”中补充披露如下：

公司财务报告审计截止日为2022年12月31日，截止日后6个月（即2023年1月至2023年6月），公司主要经营情况及重要财务信息如下（需特别说明，以下财务数据未经会计师事务所审计或审阅）：

##### 一、主要经营情况

（1）订单获取情况。财务报告审计截止日后6个月，公司共计新签订单457项，订单不含税金额合计4,300.44万元。

（2）主要原材料（或服务）的采购规模。财务报告审计截止日后6个月，公司存货采购金额为3,149.89万元。

（3）主要服务的销售规模。财务报告审计截止日后6个月，公司主营产品实现收入6,520.10万元。

项目	2023年1-6月
----	-----------

	收入金额 (万元)	占营业收入比
奶牛复合预混合饲料	5,238.88	80.35%
肉牛复合预混合饲料	439.81	6.75%
肉羊复合预混合饲料	82.91	1.27%
主营产品合计	5,761.60	88.37%
营业收入合计	6,520.10	100.00%

(4) 关联交易情况。财务报告审计截止日后 6 个月，公司关联交易情况如下：

1、公司向控股股东北京永和荣达饲料有限公司采购原材料，采购金额为 427.93 万元。

关联方名称	2023 年 1-6 月	
	金额 (万元)	占同类交易金额比例
北京永和荣达饲料有限公司	427.93	13.59%
小计	427.93	13.59%

2023 年 1-6 月，永和荣达向北京永和总公司采购的原材料为维生素 A、维生素 D、维生素 E、生物素、碱式氯化铜、一水硫酸锌、五水硫酸铜。碱式氯化铜、一水硫酸锌和五水硫酸铜永和荣达可以直接进行采购的原材料，2023 年 1 月后不再从北京永和进行采购；维生素 A、维生素 D、维生素 E、生物素等供应厂家设置了采购资格门槛的原材料，2023 年 5 月后，公司不再从北京永和进行采购，将通过其他有采购资格的经销商进行采购，关联采购终止。

2、公司向关联法人及其他机构内蒙古萨菲牧业有限责任公司及巴彦淖尔市蓝浩农牧业科技发展有限公司销售产品，销售金额为 72.62 万元。

关联方名称	2023 年 1-6 月	
	金额 (万元)	占同类交易金额比例
内蒙古萨菲牧业有限责任公司	28.66	0.44%
巴彦淖尔市蓝浩农牧业科技发展有限公司	43.96	0.67%
小计	72.62	1.11%

内蒙古萨菲牧业有限责任公司是公司董事程永利担任经理的企业持股 40.70% 的企业，经营范围包括牛养殖、鲜奶销售等；巴彦淖尔市蓝浩农牧业科技发展有限公司是公司董事程永利担任执行董事、经理的企业，经营范围包括畜禽养殖，奶牛、肉牛品种改良等。永和荣达向内蒙古萨菲牧业有限责任公司及巴彦淖尔市蓝浩农牧业科技发展有限公司销售的产品为奶牛复合预混合饲料，系关联方公司正常经营所需，关联销售占营业收入的比例低，销售价格与非关联方价格之间无明显差异，关联交易价格公允。

### 3、关联方租赁

关联方	关联交易内容	2023年1-6月(元)
河北丰瑞达企业管理合伙企业(有限合伙)	租赁房屋	1,000.02
小计	-	1,000.02

公司向关联方以市场价格出租房屋,系关联方公司正常经营所需。关联交易按照市场价格定价,反映了相关业务的公允价值。

#### (5) 重要研发项目进展。

研发项目	2023年1-6月(万元)	研发模式
宁夏不同地区土壤和苜蓿草矿物营养成分分析及相关性研究成果应用产品研发	17.12	自主研发
赤峰地区土壤和苜蓿草矿物元素相关性分析	18.00	委托研发
生物素对提升奶牛生产性能的研究	23.66	自主研发
中药抗犊牛腹泻作用的研究	37.62	自主研发
有机铬对热应激肉牛生产性能的影响	5.74	自主研发
合计	102.14	-

财务报告审计截止日后6个月,公司研发项目投入情况如下:

2023年1月,公司新增“宁夏不同地区土壤和苜蓿草矿物营养成分分析及相关性研究成果应用产品研发”项目立项;

2023年4月,公司与宁夏大学签署《技术开发(委托)合同》,委托研发“赤峰地区土壤和苜蓿草矿物元素相关性分析”项目。

公司报告期内研发项目,“生物素对提升奶牛生产性能的研究”项目已完成,研发成果已投入部分产品使用;“中药抗犊牛腹泻作用的研究项目”已完成,成果尚未投产应用;“合作研发奶牛复合预混和饲料项目”对甘肃、宁夏、新疆地区市场调研已完成,已进入配方设计阶段。

(6) 重要资产变动情况。财务报告审计截止日后6个月,公司未购置或处置相关重要资产,重要资产未发生变动。

(7) 董监高变动情况。财务报告审计截止日至本公开转让说明书签署日,公司董监高未发生变动。

(8) 对外担保。财务报告审计截止日后6个月,公司无对外担保。

(9) 债权融资。财务报告审计截止日后6个月,公司无债券融资。

(10) 对外投资情况。财务报告审计截止日后6个月,公司无对外投资。

### 二、重要财务信息

单位:元

项目	2023年1-6月 /2023年6月30日	2022年1-6月 /2022年6月30日	变动比例
营业收入	65,201,042.22	61,099,503.68	6.71%
净利润	10,301,255.92	7,538,988.05	36.64%
研发费用	1,021,096.85	1,455,045.30	-29.82%
经营活动现金流量净额	1,251,756.25	-17,755.54	-7,149.95%
所有者权益	61,586,173.52	42,652,568.96	44.39%
非经常性损益	-35,934.30	15,068.45	-338.47%
其中：	-	-	-
非流动资产处置损益	-	-	-
计入当期损益的政府补助（与企业密切相关，按照 国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	-	13,103.00	-100.00%
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-35,934.30	-	-
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	-
减：所得税影响数	-	-1,965.45	-100.00%
减：归属于少数股东的非	-	-	-
经常性损益净影响数（税后）	-	-	-
非经常性损益净额	-35,934.30	15,068.45	-338.47%

(1) 2023年1-6月，公司营业收入同比上涨6.71%，主要原因系贸易产品和肉牛复合预混合饲料业务量增长。公司2023年1-6月贸易产品和肉牛复合预混合饲料销售量较2022年同比增加分别为704吨和446吨，影响销售收入金额增加521.28万元，因此2023年1-6月营业收入同比上涨。

(2) 2023年1-6月，净利润同比上涨36.64%，主要原因系公司主营产品奶牛复合预混合饲料生产成本的降低，奶牛复合预混合饲料占公司营业收入的80.35%，2023年1-6月奶牛复合预混合饲料平均销售成本较2022年同比减少0.43/kg（销售成本降低主要是公司主要原材料购进成本降低），导致毛利升高455.67万元。

(3) 2023年1-6月，公司研发费用同比降低29.82%，主要原因系公司报告期内“围产前期阴离子盐对奶牛产后低血钙的影响”、“有机铬对热应激肉牛生产性能的影响”、“酵母硒对奶牛血液抗氧化能力及泌乳性能的影响”、“中药抗犊牛腹泻作用的研究”等研发项目已于2022年完成，2023年上半年虽然增加了2项新的研发项目，但整体研发项目比2022年上半年少，因此研发费用有所减少。

(4) 2023年1-6月，经营活动产生的现金流量净额同比增加126.95万元，主要原因系：

1、2023年1-6月归还关联方借款500.00万元，2022年1-6月归还关联方借款755.00万元，经营活动现金流出同比减少255.00万元；

2、2023年1-6月公司收到回款共计5,130.10万元,2022年1-6月公司应收账款收到回款共计5,007.78万元,经营活动现金流入小计同比增加122.32万元。营业收入同比上升6.71%,应收账款回款金额随着收入规模的增长而增长,导致2022年1-6月经营性现金流较好。

(5)2023年1-6月,公司所有者权益同比增长44.39%,主要系公司2023年1-6月资本公积较2022年1-6月同比增加1,542.30万元,增加的1,542.30万元为2022年9月公司股改时净资产折股时形成的资本公积留存到2023年。

(6)2023年1-6月,公司非经常损益同比下降338.47%,主要系政府补助减少所致。2022年1-6月公司收到政府稳岗补贴13,103.00元,稳岗补贴是政府为应对经济下行压力和促进就业稳定而采取的一种政策措施,补助期间和补助金额由当期政府对产业扶持的政策决定。

2023年1-6月,除上述各项之外的其他营业外收入和支出同比减少35,934.30元,主要系2023年上半年对外捐赠支出金额较2022年同期上涨所致。

除上述需要更新的报告期后经营情况外,2023年8月9日,公司取得了向北京永和邯郸分公司购买土地的不动产权证书,公司在公开转让说明书“重大事项提示”中删除了“购买的土地使用权尚未完成产权变更的风险”,主办券商相应删除了推荐报告中的该风险事项。公司新取得的土地使用权的信息已补充在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“五、报告期内的重大资产重组情况”之“(三)本次收购资产中的房产和土地的情况”、“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“(二) 主要无形资产”之“2、土地使用权”中。补充更新的土地使用权的情况如下:

土地权证	性质	使用权人	面积(平方米)	位置	取得时间-终止日期	取得方式	是否抵押	用途
冀(2023)广平县不动产权第0001262号	国有建设用地使用权	永和荣达	28,352	广平县侯固寨村,省道234东侧	2023年8月1日至2068年11月12日	购买	否	工业用地

除上述需要更新披露的事项外,公司、主办券商、会计师及律师已对照《非

---

上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。主办券商已按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求更新了推荐报告。

（以下无正文）

---

（本页无正文，为河北永和荣达生物科技股份有限公司关于《河北永和荣达生物科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函的回复》之盖章页）

河北永和荣达生物科技股份有限公司

2023 年 9 月 20 日





(本页无正文，为国融证券股份有限公司关于《河北永和荣达生物科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函的回复》之盖章页)

项目负责人： 马昊  
马昊

项目组成员： 罗美辛  
罗美辛

汪佳  
汪佳

