

福建天马科技集团股份有限公司
关于上海证券交易所对公司 2025 年半年度报告的
信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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法律责任。

福建天马科技集团股份有限公司（以下简称“公司”或“天马科技”）于近日收到上海证券交易所出具的《关于福建天马科技集团股份有限公司 2025 年半年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2025】1392 号，以下简称“《问询函》”）。公司收到《问询函》后高度重视，会同容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）就《问询函》提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实，现就《问询函》有关问题回复如下：

在《问询函》相关问题的回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《天马科技 2025 年半年度报告》一致。

一、关于主营业务及业绩。公司主要业务包括原料贸易、饲料、养殖、动保产品、食品业务等。半年报披露，报告期内实现营业收入29.74亿元，其中养殖业务实现营业收入4.19亿元，同比增长14.02%，食品业务实现营业收入4.01亿元，同比增长72.40%，半年报未披露原料贸易业务明细数据。2024年年报数据显示，公司养殖业务、食品业务收入大幅增长，但毛利率大幅减少14个百分点；分地区看，公司境外收入3.28亿元，同比增长110.40%；分销售模式看，经销模式收入35.65亿元，占收入比重达61.12%。此外，报告期内公司经营活动现金流净额0.20亿元，同比下滑40.19%，其中第一、二季度经营活动现金流净额分别为-2.55亿元、2.75亿元，较往年同期存在明显差异。

请公司补充披露：（1）分产品类别列示报告期内营业收入、营业成本、毛利率及同比变动情况，并说明养殖业务、食品业务、原料贸易业务的具体经营模式；（2）分主要业务列示报告期内不同销售模式下的销售情况，包括营业收入、营业成本、毛利率及同比变化情况等，结合经销模式下各方权利义务安排、是否为经销商买断模式等情况，补充披露经销模式下的收入确认政策，说明相关收入确认时点及依据是否符合会计准则规定；（3）结合公司产销量、客户及订单变化、采购销售价格、市场供需情况及公司主要竞争优势劣势等，定量说明近一年又一期公司养殖业务、食品业务收入持续增长、毛利率变动的原因及合理性，并说明养殖业务、食品业务收入和毛利率变动情况与行业整体或可比公

司是否存在差异，如是，请进一步说明差异原因及合理性；（4）结合细分业务特点、采购生产销售安排、收付款管理及市场环境变化等，说明第一、二季度经营活动现金流净额大幅波动的原因及合理性；（5）养殖业务、食品业务、原料贸易业务的主要客户、供应商情况，包括但不限于近一年又一期前五大客户及供应商名称、与公司关联关系、合作年限、主要交易产品、交易数量和金额、结算政策、期末往来款余额以及主要供应商、客户是否存在为同一方或关联方的情况；（6）结合公司近两年又一期境外收入变化情况，说明境外收入增长的主要来源，主要新增客户的基本情况，包括成立时间、主要经营业务、是否与公司存在关联关系，与公司开始合作时间及公司订单的获取方式，是否存在经销商或贸易商，如存在，请说明经销商或贸易商的终端销售情况。请年审会计师对上述问题发表意见（如适用），并补充说明对公司经销收入、境外收入执行的具体核查程序，函证、走访等程序覆盖的客户、收入金额及比例，是否存在异常情形。

一、公司回复

（一）2025年上半年主营业务分产品情况及经营模式

1、2025年上半年主营业务分产品情况

单位：万元

分产品	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入 较上年同期 增减 (%)	营业成本 较上年同期 增减 (%)	毛利率较 上年同期 增减(%)
特水饲料销售	67,721.11	52,582.68	22.35	-29.94	-31.55	1.82
畜禽饲料销售	156,640.08	149,387.64	4.63	-4.11	-4.02	-0.09
原料销售	15,660.11	15,301.17	2.29	317.90	361.79	-9.29
食品销售	40,687.82	33,124.16	18.59	72.64	67.51	2.50
养殖销售	60,840.63	54,103.72	11.07	21.87	23.83	-1.41
动保产品销售	390.29	199.52	48.88	0.56	8.44	-3.71
饲料、养殖及食品 间交易抵消	-45,820.60	-40,269.90	12.11	22.75	20.17	1.88

注：涉及小数尾数差异系四舍五入所致，下同。

主营业务分产品情况的说明：

（1）主营收入分产品中，特水饲料销售收入同比减少28,939.84万元，同比下降29.94%，主要系福建省2022年以来相继出台《关于规范鳊鱼等淡水养殖业发展的通知》《鳊鱼养殖行业专项整治行动工作方案》，对鳊鱼养殖实施“关停清退一批、治理规范一批、巩固提升一批”分类整治措施，2023年下半年起，福州等地集中启动专项整治，明确在2024年6月底前完成对不合规养殖场的集中关停清退，2025年6月底全面完成相关鳊鱼养殖行业专项整治任务，推动鳊鱼养殖行

业绿色高质量发展。根据福建省鳗业协会不完全统计，全省养鳗场已从高峰时的1,700多家锐减至现在的700多家。受福建省环保政策趋严影响，公司特水饲料核心销售区域的部分鳗鱼养殖场因环保未达标被集中关停或转产，叠加因高档特种水产品价格下滑明显，公司主动调整营销策略，导致石斑鱼料、大黄鱼料等销量有所下降，因此公司特水饲料销量及收入同步下滑。

(2) 主营收入分产品中，原料销售收入同比增加11,912.77万元，同比上升317.90%，主要系为了更好应对近年来饲料原料价格波动，公司采取工贸结合经营模式，通过原料价格及市场运行趋势分析，使饲料原料贸易更好地触达市场需求，为公司饲料生产业务提供服务和保障；同时，公司实施动态优化原料库存策略，结合前期已锁价的原料采购合同及饲料产品销售订单情况，灵活调整运营节奏，加大原料贸易，加速原料周转，优化原料库存。本期原料销售毛利率同比下降9.29个百分点，主要系公司其他蛋白（豆粕）前期锁定的原料采购合同单价高于本期销售单价，拉低了原料销售整体毛利率。

(3) 主营收入分产品中，食品销售收入同比增加17,119.86万元，同比上升72.64%，主要系公司凭借品质优势与供应链优势，全面深化全球市场布局，在持续深耕日本这一核心消费市场的同时，加速开拓俄罗斯、加拿大、欧盟、东欧等新兴市场，公司产品深受市场的欢迎，叠加经销商的资源优势，推动本期烤鳗产品销量与收入大幅增长。

(4) 主营业务分产品的营业成本增减变动主要系受营业收入增减变动影响所致。

(5) 公司销售毛利同比有所下降主要系特种水产饲料销量下降、畜禽饲料销售单价下降以及鳗鱼销售单价下降所致。

2、公司经营模式

(1) 养殖业务经营模式

公司主要以子公司三渔养殖、三明天马、江西天马、湖北天马及其子公司为鳗鱼养殖业务运营平台，打造并推行标准化、设施化、数字化的工厂化养殖模式及池塘生态养殖模式，引领鳗鱼产业转型升级，促进产业可持续和高质量发展。

①采购模式：公司建立了由采购中心总体管控下的“集团采购平台”和“子公司采购平台”两个采购平台，采用“集中采购和授权采购”相结合的采购管理模式。对于种苗、饲料、动保、电缆、发电机、增氧机、空气能热泵系统、智能监控系统、管道和进排水处理等大宗及关键原材料和设施设备，公司实行集中采购模式。而对于不涉及公司核心技术、零星耗材、价格较低、运输成本占比较高的物料，以及当地具备供应优势的品种，则实行授权采购模式，授权各地子公司根据自身的采购需求信息，分析制定地方采购计划，向供应商独立采购。

在采购操作上，公司实行计划采购与即时采购相结合方式。通过以上采购模式，公司能够有效控制物料的时效和质量，降低经营风险和生产成本，在满足公

司生产需求的前提下，提高整体采购效率，有利于公司利益的最大化。

②生产模式：公司采用规模化养殖模式，按标准化养殖新建或改造养殖基地，配备完善的设施设备。通过公司智慧渔业平台系统，实现养殖与管理的系统智能监测和自动控制，有效提升了养殖效率。在养殖基地投苗、选别、分池、出鱼等关键阶段，养殖公司及公司财务中心等部门派员现场监督，确保公司消耗性生物资产计量的真实性和准确性。公司通过养殖日报汇总养殖情况，结合专家组、技术部等技术力量分析养殖情况，统筹规划养殖目标，合理安排养殖进度和病虫害防治。鳗鱼养殖过程中经一段时间的养殖会出现大小分化，为降低养殖密度并提高养殖效率，养殖基地定期进行鳗鱼选别，根据鳗鱼具体规格进行大小分池管理，同时可以得出实际鳗鱼存塘量、存塘规格和存塘尾数。

③销售模式：公司销售业务实行集团鳗鱼管理委员会、直销部和活鳗销售中心三级管理模式。根据国内外鳗鱼养殖市场情况、各子公司养殖规模、养殖品种特点、商品鳗季节价格差异，公司采取了直销和经销相结合的销售模式。公司生产的商品鳗将优先直销自有烤鳗食品生产基地，以保障烤鳗产品生产原料的优质供应。同时，根据市场需求及不同规格鳗鱼的市场价格匹配销售渠道，包括销往国内烤鳗加工企业、水产品批发商，或以活鳗形式出口至日本、韩国等国家。实际销售出池时，在交割环节，由于不同规格的鳗鱼销售单价存在差异，需对不同规格进行抽样，重量以实际称重为准。

（2）食品业务经营模式

当前，公司旗下拥有天马食品、海德食品、天马福荣食品、江西西龙食品等四大烤鳗食品基地，形成“以鳗业为中心”的研发、生产、加工、销售和服务的产业生态，建立了食品全程可溯源系统，公司通过HACCP、ISO质量管理体系和无抗产品等国内外权威安全认证，以多层次质量控制体系保障食品安全，把食品安全作为运营管理的第一重点，致力于打造全球最大的烤鳗供应平台。

①采购模式：活鳗原料除公司自有养殖基地供应外，根据订单需求还有对外采购。公司通常与养殖户提前签订《鳗鱼购销协议书》，约定采购活鳗的规格、单价、交货日期、付款方式等关键条款。目前，公司采购的活鳗均来源于福建、广东、江西、广西、湖北等资源优势地区，货款基本在交货时结清。为确保活鳗产品质量的稳定性和安全性，公司在确定采购养殖户及其养殖池塘的鳗鱼前，会抽取样本进行检测，活鳗送达后将进行第二次抽样检测，从而进一步确保产品符合质量标准。

②生产模式：公司目前主要销售产品为冷冻烤鳗，主要采用订单式生产模式，该生产模式可根据客户需求灵活调整生产计划，确保产品供应的及时性与稳定性。同时，通过优化生产流程和采用先进的加工技术，公司能够快速响应市场变化，满足不同客户的个性化需求。

③销售模式：

a.国内销售：

公司在稳固出口渠道的同时积极拓展国内线上及线下渠道，公司从电商、新零售、商超、中央厨房、社区团购及餐饮等线上线下主流销售渠道切入布局。在已有合作客户群体基础上，公司通过产品订货会、水产展会等方式在全国各区域内触达潜在客户群体，在确定相关目标客户后，协同市场部门、研发部门人员对客户进行实地拜访与深度洽谈，并进行付款方式、交期等商务条款的确认；涉及授信的，对客户的基本信息、资质、征信情况进行审查，确保合作风险可控。在销售过程中，实时跟踪订单的生产进度，确保订单按时、按质交付。

b.国外销售：

在外销业务方面，公司主要依托四大食品基地现有销售渠道，同时借助全球各大国际展会以及其他业务机会与潜在客户建立初步沟通桥梁。在确认合作意向后，公司会向客户提供报价方案，并就商品品类、规格参数、样品提供、交货期限、付款方式及账期安排等关键条款，与客户展开细致且深入的协商洽谈。合同签订后，公司会根据订单需求迅速启动生产调度或库存调配流程。在货物交付环节，经客户抽检、报检、报关等，由运输公司将货物运到指定地点。

(3) 贸易业务经营模式

贸易业务是公司生产业务的保障和有益补充。公司贸易业务主要为饲料产品所需的原材料，主要包括鱼粉、其他蛋白类原料、淀粉类原料和油脂等。公司根据全年饲料生产需求及多年的采购经验及策略，适时采购并库存较大数量的鱼粉及其他原材料，控制鱼粉及其他原材料采购成本，确保生产供应；同时，根据“质量控制优先、兼顾贸易利润”的原则，在保障生产供应的前提下，公司会择机适当出售部分鱼粉及其他原材料以赚取贸易利润。

(二) 2025年上半年主营业务分销售模式情况

单位：万元

销售模式	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入 较上年同 期增减 (%)	营业成本 较上年同 期增减 (%)	毛利率较 上年同期 增减 (%)
直销	110,519.21	100,667.34	8.91	-11.37	-8.58	-2.79
其中：特水饲料销售	28,347.83	23,379.20	17.53	-35.68	-33.65	-2.52
畜禽饲料销售	58,028.35	55,281.97	4.73	-1.71	-2.82	1.08
食品销售	9,199.93	7,300.62	20.64	-50.76	-52.88	3.56
养殖销售（畜禽）	360.32	405.28	-12.48	10,939.92	11,203.73	-2.63
经销	185,600.24	163,761.66	11.77	5.69	5.11	0.49
其中：特水饲料销售	13,444.86	11,856.22	11.82	-53.81	-55.27	2.89
畜禽饲料销售	98,611.73	94,105.67	4.57	-5.46	-4.70	-0.76

食品销售	30,932.58	25,339.31	18.08	573.19	558.46	1.83
养殖销售（水产及 畜禽）	41,513.34	31,448.70	24.24	13.05	21.65	-5.36

主营业务分销售模式情况的说明：

（1）主营业务分销售模式中，特水饲料直销及经销销售收入同比分别减少 15,723.50 万元、15,660.76 万元，较上年同期分别下降 35.68%、53.81%，主要系公司特水饲料核心销售区域的部分鳗鱼养殖场因环保未达标被集中关停或转产，叠加因高档特种水产品价格下滑明显，公司主动调整营销策略，导致石斑鱼料、大黄鱼料等销量有所下降，因此公司特水饲料销量及收入同步下滑。

（2）主营业务分销售模式中，食品销售经销销售收入同比增加 26,337.64 万元，同比上升 573.19%，主要系本期烤鳗销售增加；食品销售直销销售收入同比减少 9,484.07 万元，同比下降 50.76%，主要系部分烤鳗销售转经销商间接销售所致。

（3）主营业务分销售模式中，养殖销售直销销售收入同比增加 357.05 万元，同比上升 10,939.92%，主要系本期新增面向零星个人客户的畜禽养殖产品（以蛋鸡为主）销售所致，同时因上年同期基数低导致本期增幅较大。本期畜禽养殖直销毛利率为-12.48%，同比下降 2.63 个百分点，主要系受 2025 年上半年鲜蛋供给充裕、价格下行影响所致。

（4）主营业务分销售模式中，养殖销售经销销售毛利率下降 5.36 个百分点，主要系受市场行情影响，活鳗销售平均单价由 2024 年同期的 6.51 万元/吨下降至本期的 6.25 万元/吨，以及畜禽养殖产品（鸡蛋）价格整体下行导致毛利率下降。

（5）主营业务分销售模式的营业成本增减变动主要系受营业收入增减变动影响所致。

1、公司经销业务销售模式说明及收入确认政策

公司经销模式分买断式经销和非买断式经销。其中，非买断式经销，公司以经销商实现终端销售作为收入确认原则。买断式经销，其特点为经销商买断商品，自控制权转移后自行承担风险和报酬，收入确认时点为商品发出并经经销商签收确认时确认收入。

公司经销模式所涉及业务为饲料销售、养殖销售及食品销售，公司与非买断式经销商经销业务的收入确认以其实现终端销售作为收入确认原则。除非买断式经销以终端实现销售确认收入外，公司经销类型主要为买断式经销，其特点为经销商买断商品，自控制权转移后自行承担风险和报酬，收入确认时点为商品发出并经经销商签收确认时确认收入。具体情况如下：

（1）饲料经销业务：公司根据国内养殖的区域及市场分布情况、各区域养殖的规模、养殖品种的特点、市场成熟度的差异，饲料业务采取了经销与直销相结合的销售模式。养殖规模较大、市场成熟度高、养殖品种集中度高的区域采用

直销模式，终端客户直接向公司购买饲料产品。养殖规模较小、市场成熟度低、养殖品种及养殖场分散的区域采取经销模式，终端客户通过经销商购买公司饲料产品。公司通过经销商进行产品销售是配合饲料生产企业普遍采用的销售模式，在下游养殖户养殖规模小、分布广的情况下，通过经销商开展销售市场开拓、产品物流运输服务及应收账款催收管理工作，有利于公司提高客户管理效率，同时也降低了公司的生产经营成本。公司可以在当地具有较高的影响力和带动力、商业信誉良好、与企业的匹配度高等作为经销商选择标准，侧重于采用养殖大户经销制的形式，即将有实力的养殖大户培养为区域经销商，通过养殖大户对产品应用的示范作用，实现品牌宣传及产品销售推广的目的。

（2）养殖经销业务：经销商从公司采购或进口活鳗，经销商主要为活鳗中间商、国外贸易商。活鳗中间商采购活鳗主要分销给烤鳗厂或水产品批发商，其在销售行业经营多年，销售网络完善，该销售模式得到养殖户、下游烤鳗厂与水产品批发商认可。按行业惯例，国外贸易商从公司进口活鳗，再分销给其他贸易商及餐饮连锁、商超等。当前，公司为打造立足国内、辐射日韩、面向全球的活鳗营销网络体系，采取多方经销商合作的销售策略。公司活鳗产品已取得直接出口日本、韩国、新加坡、马来西亚等国家的资质。

（3）食品经销业务：经销商向公司采购烤鳗后，再向下游终端客户销售。经销商主要为国内食品贸易公司及国外食品贸易公司，其终端客户为国内外餐饮连锁、商超及终端消费者等。

（4）非买断式经销和买断式经销模式说明

①非买断式经销涉及的业务主要包括：活鳗销售业务、饲料销售业务及烤鳗销售业务。非买断式经销业务以实现终端销售作为确认收入依据。

②除非买断式经销业务外，公司饲料、养殖、烤鳗经销业务属于经销商买断模式，根据公司的收入确认原则，合同约定公司负责运输送货上门的客户，公司以客户收到货物作为收入确认时点，即公司发出货物并送达客户后确认收入；合同约定客户上门自提或公司代联系物流公司的客户，公司以发出货物作为收入确认时点，即公司开出发货单，客户已提取货物或物流公司已提取货物时确认收入。

③公司产品退货情况：活鳗通过经销商销售，采用养殖场现场交割的行业惯用交易模式，无退货情况。烤鳗产品因储存条件等变化会影响产品品质和保质期，因此，公司烤鳗产品一般采取买断模式，无退货情况。公司饲料产品因客户养殖实际投喂量、生长等因素，导致实际使用量与预期使用量差异、实际所需规格与订货规格不符等原因存在退（换）货情况，2024年公司饲料经销退（换）货金额为271.79万元，占饲料销售收入比例为0.06%，2025年上半年饲料经销退（换）货金额为59.76万元，占饲料销售收入比例为0.03%，公司饲料经销退（换）货比例较小。

（三）近一年又一期公司养殖业务、食品业务收入持续增长的原因及合理

性

1、公司2024年及2025年上半年养殖业务、食品业务对外销售情况如下：

单位：吨、万元

主要产品	2025 年上半年		2024 年上半年		较同期变动数		
	销售数量	销售收入	销售数量	销售收入	销售数量	销售收入	收入变动率
养殖销售		41,873.66		36,723.74		5,149.92	14.02%
其中：鳗鱼养殖销售	6,240.34	39,025.27	5,493.18	35,776.82	747.16	3,248.45	9.08%
食品销售		40,132.51		23,278.94		16,853.57	72.40%
其中：烤鳗销售	3,661.36	39,914.42	2,128.93	23,181.25	1,532.43	16,733.17	72.18%
主要产品	2024 年度		2023 年度		较上年变动数		
	销售数量	销售收入	销售数量	销售收入	销售数量	销售收入	收入变动率
养殖销售		82,134.70		19,491.28		62,643.42	321.39%
其中：鳗鱼养殖销售	11,512.19	79,073.72	2,310.41	15,889.22	9,201.78	63,184.50	397.66%
食品销售		36,692.83		17,530.18		19,162.65	109.31%
其中：烤鳗销售	3,404.53	36,596.40	1,456.51	17,399.92	1,948.02	19,196.48	110.33%

2024年及2025年上半年，公司养殖业务及食品业务销售收入持续增长，主要系受鳗鱼产业链产能进一步释放，公司鳗鱼养殖销量及烤鳗产销量增长所致。

2024年及2025年上半年，公司鳗鱼养殖及烤鳗业务产销量情况如下：

单位：吨

产品	2025 年 1-6 月				2024 年度			
	产量	对外销量	内部自用	产销率	产量	对外销量	内部自用	产销率
鳗鱼养殖	9,502.51	6,240.34	3,262.17	100.00%	15,790.78	11,512.19	4,278.59	100.00%
烤鳗	2,240.57	3,661.36	-	163.41%	3,787.16	3,404.53	-	89.90%

(1) 养殖业务销售情况

鳗鱼产业凭借其稀缺性和高附加值而被誉为珍贵的“鳗矿”。相关统计数据显示，目前，全球鳗鱼年总产量约为20万吨，我国国内日本鳗、美洲鳗等所有养殖年总产量约为10-15万吨，福建、广东、江西为主要养殖省份，近年湖南、湖北、广西、安徽等省份也将鳗鱼养殖列为特色水产品种扶持发展。养殖产量在不同年份的变动主要受不同年份鳗苗产量、商品市场价格及养殖效益导致的养殖积极性等因素的影响。中国国内水产品批发、农贸市场等销售活鳗约3.5万吨/年，主要消费区域为福建、广东、浙江、上海、江苏、山东等省份；活鳗出口国外市场约为1.5-2万吨/年，主要为日本、韩国、新加坡、马来西亚和越南等东南亚地区。近年来，公司持续聚焦鳗鱼产业，稳步推进八大渔业产业集群、两大万亩产业基地建设和国家级现代农业（鳗鲡）高新技术产业园区建设，不断夯实鳗鱼全

产业链龙头企业地位。天马科技是全球规模最大、唯一深耕鳗鱼全产业链的A股上市企业，是中国渔业协会鳗业工作委员会会长单位，拥有国家企业技术中心、国家级水产健康养殖和生态养殖示范区、农业国际贸易高质量发展基地等产业发展平台。

2024年，公司养殖业务实现营业收入约82,134.70万元，同比增长321.39%。2025年上半年，公司养殖业务实现营业收入约41,873.66万元，同比增长14.02%。

①鳗鱼养殖业务销售情况

随着公司养殖基地的建成投产和投放鳗苗生长周期逐步达到鳗鱼出池规格，鳗鱼出池数量将逐步提升，今后随着每年苗种持续投放，可确保每年持续高量出鱼。因鳗鱼苗种依赖天然捕捞，养殖总产量受苗种捕捞量限制，公司投苗量逐步增加，市场占有率也将持续增加。2024年，福建、广东、江西、湖北、广西等养殖基地按计划持续放量出鱼，全年对外销售11,512.19吨、金额79,073.72万元，同比分别增长398.28%、397.66%。2025年上半年，鳗鱼养殖对外销售6,240.34吨、金额39,025.27万元，同比分别增长13.60%、9.08%，达到历史同期峰值。

目前，公司活鳗产品已取得直接出口日本、韩国、新加坡、马来西亚等国家的资质。活鳗产品出口资质由海关总署或其授权的地方海关颁发，取得该资质需满足严格的检验检疫标准，并通过养殖场备案、生产企业备案、对外推荐注册等多环节审核。其中养殖基地需通过海关的“出口水生动物养殖场”考核，对水质、药残、疫病监测等11大类检测与监管项目进行年审。目前福建具有出口资质的企业仅有2家，分别为福清星马水产养殖有限公司（公司全资子公司）和泽汇渔业（光泽）有限公司。此前，公司通过湖北鄂州花湖机场顺利开通鲜活水产品空运专线，实现美洲鳗鱼活鳗首飞韩国，拓展了美洲鳗鱼的活鳗出口销售渠道，有力推动了公司全球化产业销售渠道的完善与优化。此外，公司在日本东京设有子公司“天马科技株式会社”，打造立足国内、辐射日韩、面向全球的活鳗营销网络体系，进一步推动了公司全球化产业销售渠道的完善与优化。

②畜禽养殖业务销售情况

公司在畜禽领域以全产业链为发展战略，不断扩展整合畜牧业产业上下游资源，积极进军肉鸡、肉鸭、蛋鸡、蛋鸭等禽类的养殖和产品深加工，形成禽类产品核心竞争力。2024年公司畜禽养殖业务实现销售收入2,259.65万元，较上年增加1,253.77万元，同比增长124.64%。2025年上半年公司畜禽养殖业务实现销售收入2,785.74万元，较上年同期增加2,316.85万元，同比增长494.12%。畜禽养殖业务收入增加，主要系公司控股子公司福建小凤鲜禽业有限公司新增禽养殖产品（鸡蛋）销售收入所致。福建小凤鲜禽业有限公司成立于2020年6月，2024年百万羽蛋鸡产业基地建设高效推进并顺利投产运行，2024年新增禽养殖产品（鸡蛋）销量1,383.90吨、金额1,433.90万元，2025年上半年新增禽养殖产品（鸡蛋）销量3,791.39吨、金额2,703.76万元。随着畜禽养殖业务的稳步推进，将给公司带来新

的发展契机，有力推动畜禽领域发展战略的实施。

(2) 食品业务销售情况

全球烤鳗消费量约为7-8万吨/年。中国国内烤鳗消费量约为1.5万吨/年，主要消费区域为上海、广东、北京、福建、浙江、江苏等省份，近年内陆地区消费量也不断攀升；中国烤鳗出口约4-5万吨/年，主要出口日本、美国、俄罗斯、韩国、马来西亚以及欧盟国家，其中日本为主要消费国，其他国家近年消费量也呈增长态势。

2024年，公司食品业务实现营业收入约36,692.83万元，同比增长109.31%，其中公司烤鳗销量约3,404.53吨，同比增长133.75%；2025年上半年，公司食品业务实现营业收入约40,132.51万元，同比增长72.40%，其中公司烤鳗销量约3,661.36吨，同比增长71.98%。

公司着力建设天马食品、海德食品、天马福荣食品、江西西龙食品、昌龙农牧等食品基地，已形成“以鳗业为中心”的研发、生产、加工、销售和服的产业生态，建立了全程可溯源烤鳗食品安全系统发展模式，为消费者提供安全、营养、美味的食品。公司强化供应链、水产贸易和国际贸易业务运营，深度布局国内国外“双轨制”经营，打造线上线下全渠道运营模式，旗下拥有“鳗鲡堂”“鳗小堂”“酷鲜”“三清龙”“品鳗坊”“红脸雁”等多个知名品牌，产品远销欧洲、美洲、亚洲等诸多国家和地区，公司正朝着引领食品行业新蓝海和健康新未来的战略目标稳步迈进，致力于打造世界级全产业链食品供应链平台。

2、公司2024年及2025年上半年养殖业务、食品业务对外销售毛利率变动情况

(1) 公司2024年及2025年上半年养殖业务对外销售毛利率变动情况

单位：万元

主要产品	2025 年上半年					毛利率变动
	销售收入	占比	毛利	毛利占比	毛利率	
养殖业务	41,873.66	100.00%	10,019.68	100.00%	23.93%	-1.82%
其中：鳗鱼养殖	39,025.27	93.20%	10,950.49	109.29%	28.06%	0.73%
其他养殖业务	2,848.39	6.80%	-930.81	-9.29%	-32.68%	-17.66%

续上表

主要产品	2024 年度					毛利率变动
	销售收入	占比	毛利	毛利占比	毛利率	
养殖业务	82,134.70	100.00%	21,150.24	100.00%	25.75%	4.48%
其中：鳗鱼养殖	79,073.72	96.27%	21,609.94	102.17%	27.33%	-8.39%
其他养殖业务	3,060.98	3.73%	-459.70	-2.17%	-15.02%	27.42%

续上表

主要产品	2023 年度				
	销售收入	占比	毛利	毛利占比	毛利率
养殖业务	19,491.28	100.00%	4,146.67	100.00%	21.27%
其中：鳗鱼养殖	15,889.22	81.52%	5,675.42	136.87%	35.72%
其他养殖业务	3,602.06	18.48%	-1,528.75	-36.87%	-42.44%

① 公司2025年上半年养殖业务对外销售毛利率变动情况

2025年上半年养殖业务毛利率为23.93%，较2024年度下降1.82个百分点，主要系其他养殖业务中禽养殖产品（鸡蛋）收入占比虽有所提升，但受市场供需因素影响，鸡蛋价格整体下行导致销售亏损，拉低养殖业务整体毛利率所致。

其他养殖业务主要包含禽养殖以及少量加州鲈、河豚等水产养殖品种。2025年上半年其他养殖业务毛利率为-32.68%，较2024年度下降17.66个百分点，主要系：a.受市场行情影响，本期新增禽养殖产品（鸡蛋）价格整体下行导致销售亏损；b.公司零星养殖的鲈鱼、河豚等其他水产养殖，主要用于饲料以及养殖试验，养殖成本较高。

2024年度、2025年上半年鳗鱼养殖业务销售单价及销售毛利变动分析如下：

单位：万元/吨

鳗鱼销售	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度
	金额	变动金额	影响毛利率	金额	变动金额	影响毛利率	金额
销售单价	6.25	-0.61	-6.44%	6.87	-0.01	-0.09%	6.88
单位成本	4.50	-0.49	7.17%	4.99	0.57	-8.30%	4.42
毛利率	28.06%	0.73%	0.73%	27.33%	-8.39%	-8.39%	35.72%

2025年上半年，鳗鱼养殖业务销售毛利率为28.06%，较2024年度上升0.73个百分点。鳗鱼销售单价下降主要系鳗鱼市场价格略有下降，同时2025年1-6月较大规格鳗鱼销售量增加，通常情况下，随规格增大，单吨鳗鱼销售单价和单位成本下降；单位成本下降除受规格影响外，还受到实际出池养殖场鱼苗采购价格、养殖效率等各因素综合影响。

② 公司2024年养殖业务对外销售毛利率变动情况

2024年度养殖业务毛利率为25.75%，较2023年度上升4.48个百分点，其中鳗鱼养殖业务毛利率为27.33%，同比下降8.39个百分点，主要系2024年度出池鳗鱼因前期养殖基地建设受宏观因素以及审批程序等影响未能按期完成进度，采购鳗苗订单按期陆续到货放养至已部分建成的养殖池，导致放养密度较高，单位水体载鱼量上升，为了维持水质保障养殖生产安全，主动降低投饵量的条件下饵料转换率相对下降，总体导致鱼体生长缓慢，养殖至出池时间延长，日常能耗、人工、

饲料等累积的养殖成本增加所致。

其他养殖业务主要包含禽养殖以及少量加州鲈、鲥鱼、河豚等水产养殖品种。2024年其他养殖业务毛利率为-15.02%，较2023年上升27.42个百分点，主要系本期禽养殖产品新增鸡蛋销售，价格处于高位，毛利率为26.08%，带动其他养殖业务毛利率上升。除鸡蛋销售外，其他零星养殖的鲈鱼、鲥鱼、河豚等其他水产养殖，主要用于饲料以及养殖试验，养殖成本较高。

(2) 公司2024年及2025年上半年食品业务对外销售毛利率变动情况

单位：万元

主要产品	2025 年上半年					毛利率
	销售收入	占比	毛利	毛利占比	毛利率	变动
食品业务	40,132.51	100.00%	7,492.58	100.00%	18.67%	-2.85%
其中：烤鳗	39,914.42	99.46%	7,473.81	99.75%	18.72%	-2.79%
其他食品	218.09	0.54%	18.77	0.25%	8.61%	-14.21%

续上表

主要产品	2024 年度					毛利率变
	销售收入	占比	毛利	毛利占比	毛利率	动
食品业务	36,692.83	100.00%	7,896.37	100.00%	21.52%	3.59%
其中：烤鳗	36,596.40	99.74%	7,874.37	99.72%	21.52%	3.58%
其他食品	96.43	0.26%	22.01	0.28%	22.82%	5.03%

续上表

主要产品	2023 年度				
	销售收入	占比	毛利	毛利占比	毛利率
食品业务	17,530.18	100.00%	3,143.68	100.00%	17.93%
其中：烤鳗	17,399.92	99.26%	3,120.50	99.26%	17.93%
其他食品	130.26	0.74%	23.17	0.74%	17.79%

① 公司 2025 年上半年食品业务对外销售毛利率变动情况

2025年上半年食品业务毛利率为18.67%，较2024年度下降2.85个百分点，主要系烤鳗销售毛利率下降所致。

2025年上半年，其他食品业务主要包括鳗片、鳗块、鳗鱼骨、鳗鱼肠、海参、鳗鱼烧卖、蒲烧鳗鱼饭团等其他食品。本期其他食品业务毛利率为8.61%，较2024年度下降14.21个百分点，主要系本期新增鳗片、鳗块等产品属于粗加工及副产品，销售毛利率较低，同时本期海参、鳗鱼烧卖等其他拓展加工产品尚处于开发、市场拓展和少量生产阶段，生产成本较高且以市场促销优惠价销售所致。

2024年度、2025年上半年烤鳗业务销售单价及销售毛利变动分析如下：

单位：万元/吨

项目	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度
	金额	变动金额	影响毛利率	金额	变动金额	影响毛利率	金额
销售单价	10.90	0.15	1.15%	10.75	-1.20	-7.86%	11.95
单位成本	8.86	0.42	-3.94%	8.44	-1.37	11.45%	9.80
毛利率	18.72%	-2.79%	-2.79%	21.52%	3.58%	3.58%	17.93%

2025年上半年烤鳗业务毛利率为18.72%，较2024年度下降2.79个百分点，主要系公司本期烤鳗单位成本较2024年度略有上升所致：a.由于海德食品生产产能释放，2025年1-6月份烤鳗销售量为1,678.18吨，占总销售量的45.83%；2024年海德食品烤鳗销售为224.61吨，占总销售量的6.60%；同时海德食品生产线为新建生产线，生产制造费用及单位人工较高，海德食品销量占比的大幅上升导致单位成本的上升；b.受市场需求影响，本期烤鳗平均销售规格略有下降，相对应规格活鳗的售价及成本也略有上升，导致生产原料制成烤鳗成本有所上升；c.为满足部分客户高端定制需求，公司按需采购了部分高价品牌酱料，导致其他原料成本有所提升。

② 公司2024年食品业务对外销售毛利率变动情况

2024年度食品业务毛利率为21.52%，较2023年度上升3.59个百分点，主要系烤鳗销售毛利率上升所致。

2024年度烤鳗业务毛利率较2023年度上升3.58个百分点，主要系2024年度烤鳗市场价格较2023年度下降，但受益于全产业链优势，2024年度内部采购活鳗的比例较2023年度大幅上升，内部采购的活鳗由于使用的饲料等均为公司自产，成本低于外部采购的活鳗，因此2024年度烤鳗成本相应下降。2024年度公司鳗鱼出池量为15,790.78吨，同比增加12,329.84吨，其中自约4,278.59吨，同比增加3,128.05吨。2023年受气候变化、养殖密度及市场行情等因素影响，且养殖基地建设尚未完全配套，公司鳗鱼出池量仅为3,460.94吨,其中自约1,150.54吨。

公司烤鳗厂存在外购活鳗情形，主要系公司根据客户订单需求，订单中某些鳗种、规格与公司自有养殖基地可养养殖活鳗的鳗种、规格不完全相符或公司养殖基地不适合选别等情况下，公司烤鳗厂会考虑向外部养殖场采购符合相应鳗种、规格要求的活鳗，进行加工生产，以便及时交付客户。随着公司养殖基地产能释放，烤鳗厂外购鳗鱼数量逐年下降，活鳗外购比例由2023年的约56%下降至2025年的约11%。

3、养殖行业、食品行业营业收入及毛利率变动与可比上市公司对比情况

公司养殖及食品主要系鳗鱼养殖及烤鳗销售，不存在可比上市公司。

综上所述，公司近一年又一期养殖业务、食品业务收入持续增长、毛利率变动具有合理性。

（四）2025年第一、二季度经营活动现金流净额波动的原因及合理性

公司2025年上半年经营活动现金流净额流入2,041.39万元，较2024年上半年同比减少1,371.75万元。其中2025年第二季度经营活动现金流净额流入27,540.78万元，较2025年第一季度增加53,040.17万元，主要系第一季度为日本鳗苗主要投苗季节，公司2025年第一季度采购鳗苗金额约4.96亿元，第二季度投放鳗苗量大幅下降，采购金额为3.16亿元，环比减少1.80亿元，叠加饲料原料备货有所下降以及活鳗对外销售增加16,939.53万元，导致2025年第二季度与第一季度经营活动现金流量净额呈现出较大的环比反差。公司2025年第二季度经营活动现金流量净额较2024年第二季度同比增加24,212.63万元，主要系本期饲料原料备货量下降使得购买商品支付的现金减少22,624.12万元以及食品销售有所增加所致。公司2025年第一季度经营活动现金流量净额较2024年第一季度同比减少25,584.38万元，主要系本期采购鳗苗增加4.15亿元使得购买商品支付货款增加32,828.96万元，同时本期烤鳗及食品销售增长带动销售回款增加5,452.07万元所致。

公司2024至2025年第一、二季度经营活动现金流净额具体情况如下：

单位：万元

项目	第二季度	第一季度
2025年	27,540.78	-25,499.39
2024年	3,328.15	84.99

1、公司第二季度销售回款增加叠加采购商品支付货款减少，使得销售回款环比增加24,519.21万元、采购商品支付货款环比减少25,428.52万元，导致第二季度与第一季度经营活动现金流量净额呈现出较大的环比反差。

公司经营性现金流主要项目季度环比情况如下：

单位：万元

经营活动产生的现金流量项目	2025 年第二季度	2025 年第一季度	环比波动
经营活动现金流入小计	152,755.35	129,636.46	23,118.89
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	150,206.04	125,686.83	24,519.21
经营活动现金流出小计	125,214.57	155,135.85	-29,921.28
其中：购买商品、接受劳务支付的现金	114,377.28	139,805.80	-25,428.52
经营活动产生的现金流量净额	27,540.78	-25,499.39	53,040.17

（1）公司第一季度经营活动现金流流出 25,499.39 万元，主要系日本鳗苗和美洲鳗苗主要投放时期为 11 月至次年 3 月，2025 年是日本鳗苗近年来少有的丰产年，鳗苗资源较为丰富，公司及时把控日本鳗苗价格机遇，改变往年以美洲鳗苗投放为主的投苗策略，转为以日本鳗苗投放为主、美洲鳗苗投放为辅的策略，充分发挥已有养殖基地的产能，公司在一季度集中投放了较大规模的鳗苗，日本鳗苗和美洲鳗苗投放数量及存池数量均居国内首位，为后续产量提升奠定基础，另外一季度也是原料备货季节，以上因素共同导致购买商品、接受劳务支付的现

金增加。

日本鳗苗主要产地为中国、日本、韩国等亚洲地区，具有本地品种适应产地的养殖优势，相对美洲鳗生长更快，养殖周期通常缩短半年以上，养殖成活率也高于美洲鳗，更适合于传统活鳗出口，相对售价也高于美洲鳗。日本、韩国、中国台湾省鳗鱼养殖均为单一日本鳗，受苗种捕捞量的限制，正常年份其苗种价格显著高于美洲鳗，因此，养殖成本也比美洲鳗高。公司因养殖规模大，具备美洲鳗养殖经验，正常年份主要以苗种供应量和苗价相对稳定、成本相对可控的美洲鳗为主；2025 年日本鳗苗种出现了少有的丰产年，苗种价格几乎与美洲鳗苗持平，因此，公司抓住这少有的机遇，除早期投放了部分美洲鳗苗后转为规模投放日本鳗苗，形成日本鳗为主、美洲鳗为辅的养殖新格局。

(2) 公司第二季度经营活动现金流流入 27,540.78 万元，主要系本期鳗鱼出池大幅增加，销售回款增加且购买商品支付货款减少所致。报告期内，公司稳步推进八大渔业产业集群、两大万亩产业基地建设和国家级现代农业（鳗鲡）高新技术产业园区建设，产业规模实现稳步提升，公司福建、广东、江西、湖北、广西等养殖基地加快释放产能和效益，公司鳗鱼出池量约 9,502.51 吨，其中第二季度出池约 6,292.25 吨，较第一季度出池增加约 3,081.99 吨，带动本期销售收入及回款的增长。

单位：吨、万元

项目	出池量	其中：外销数量	外销收入
2025 年第一季度	3,210.26	1,940.87	11,042.87
2025 年第二季度	6,292.25	4,299.47	27,982.40
环比	3,081.99	2,358.60	16,939.53

2、公司第一季度采购商品支付货款同比增加32,828.96万元，第二季度采购商品支付货款同比减少22,624.12万元，导致第一季度与第二季度经营活动现金流量净额呈现出较大的同比反差。

公司经营性现金流主要项目季度同比情况如下：

单位：万元

经营活动产生的现金流量项目	2025 年第一季度	2024 年第一季度	同比波动
经营活动现金流入小计	129,636.46	124,148.22	5,488.23
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	125,686.83	120,234.76	5,452.07
经营活动现金流出小计	155,135.85	124,063.23	31,072.61
其中：购买商品、接受劳务支付的现金	139,805.80	106,976.84	32,828.96
经营活动产生的现金流量净额	-25,499.39	84.99	-25,584.38

单位：万元

经营活动产生的现金流量项目	2025 年第二季度	2024 年第二季度	同比波动
---------------	------------	------------	------

经营活动现金流入小计	152,755.35	148,392.92	4,362.43
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	150,206.04	144,415.85	5,790.19
经营活动现金流出小计	125,214.57	145,064.77	-19,850.20
其中：购买商品、接受劳务支付的现金	114,377.28	137,001.40	-22,624.12
经营活动产生的现金流量净额	27,540.78	3,328.15	24,212.63

（1）公司2025年第一季度经营活动现金流流出同比增加25,584.38万元，主要系本期鳗苗采购增加使得购买商品支付的现金增加32,828.96万元，同时本期烤鳗及食品销售增长带动销售回款增加5,452.07万元所致。2025年第一季度，公司鳗苗采购金额为4.96亿元，较上年同期增加4.15亿元，主要系日本鳗苗的主要捕捞季为一季度，本期大量投放日本鳗苗，而美洲鳗苗的主要捕捞季为四季度，2024年第一季度投苗较少所致。另外，2024年，公司投苗量相对较少，主要受前期投苗量大而养殖基地建设尚未完全配套影响，养殖密度整体偏高，公司投苗节奏有所放缓。

（2）公司2025年第二季度经营活动现金流流入同比增加24,212.63万元，主要系本期饲料原料备货量下降使得购买商品支付的现金减少22,624.12万元所致。

单位：万吨、万元

项目	饲料销量	饲料销售收入
2025 年第二季度	29.48	99,446.33
2024 年第二季度	30.80	118,557.43
同比	-1.33	-19,111.10

综上所述，公司 2025 年第一、二季度经营活动现金流净额波动具有合理性。

（五）近一年又一期公司养殖业务、食品业务、原料贸易业务的主要客户、供应商情况

1、养殖业务主要客户、供应商情况

（1）养殖业务主要客户销售情况

2024年养殖业务主要客户销售情况表：

单位：万元

序号	客户名称	是否关联单位	合作年限	主要交易产品	结算政策	交易金额	期末余额
1	客户1	否	2年	鳗鱼	预收部分货款，货到付款	41,694.75	-4,031.02
2	客户2	否	3年	鳗鱼	货到付款	4,779.34	-
3	客户3	否	1年	鳗鱼	货到付款	4,228.41	-
4	客户4	否	2年	鳗鱼	货到付款	3,378.69	-
5	客户5	否	3年	鳗鱼	货到付款	2,869.33	-
合计						56,950.52	-4,031.02

注：上表中部分信息属于商业秘密，为保护公司及其他公司利益不予披露，下同。

说明：①主要客户的合作年限为与对应业务板块交易的合作年限，下同。

②主要客户的期末余额为与对应业务板块交易的应收余额，下同。

③客户3系公司原有饲料客户，已开展饲料业务合作5年。因其家族具有鳗鱼销售业务，本期拓展其活鳗销售业务。

④客户4系省级农业产业化重点龙头企业、省级“专精特新”中小企业。

⑤客户5主营食品零售生产、速冻食品、活鳗鱼养殖等。

⑥除客户1业务外，公司养殖对外销售属于经销商买断模式，采用养殖场现场交割的行业惯用交易模式，截至期末上述客户不存在欠款情况。

2025年上半年养殖业务主要客户销售情况表：

单位：万元

序号	客户名称	是否关 联单位	合作 年限	主要交 易产品	结算政策	交易金额	期末余额
1	客户1	否	3年	鳗鱼	预收部分货款，货到付款	34,881.99	-
2	客户6	否	1年	鳗鱼	货到付款	681.78	681.78
3	客户7	否	1年	鳗鱼	货到付款	401.51	-
4	客户4	否	3年	鳗鱼	货到付款	316.18	-
5	客户8	否	1年	鳗鱼	预收部分货款，货到付款	257.69	3.03
合计						36,539.15	684.82

说明：①客户1作为公司活鳗业务经销商，2024年起部分此前合作客户转为与其交易。

②客户6成立于1993年，主营鳗鱼养殖及烤鳗加工。

③客户7系2024年新成立的水产贸易公司，是活鳗贸易商，下游客户为国内烤鳗厂。

④客户8系2025年新拓展的活鳗出口客户，是韩国鳗鱼进口商中贸易额最大的公司。

⑤除客户1业务外，公司养殖对外销售属于经销商买断模式，采用养殖场现场交割的行业惯用交易模式，截至本回复披露日，上述期末欠款已结清。

（2）养殖业务主要原料供应商采购情况

2024年养殖业务主要原料供应商采购情况表：

单位：万元

序号	供应商名称	是否关 联单位	合作 年限	主要交 易产品	结算政策	交易金额	期末余额
1	供应商1	否	2年	鳗鱼苗	预付部分货款，货到付款	10,444.15	-5,834.11
2	供应商2	否	1年	鳗鱼苗	预付部分货款，货到付款	5,589.00	-
3	供应商3	否	3年	动保	货到付款	867.17	308.70
4	供应商4	否	1年	鳗鱼苗	预付部分货款，货到付款	840.41	-5,769.59

5	供应商5	否	3年	动保	货到付款	831.21	601.82
合计						18,571.94	-10,693.17

说明：①主要供应商的合作年限为与对应业务板块交易的合作年限，下同。

②主要供应商的期末余额为与对应业务板块交易的应付余额，下同。

③供应商1的股东与公司初始合作年限为4年，2023年起为公司美洲鳗苗进口代理商，下同。

④供应商2成立于2007年，为公司美洲鳗苗进口代理商。

⑤供应商4的股东与公司初始合作年限为2021年，2024年起为公司美洲鳗苗进口代理商，下同。

⑥截至本回复披露日，上述期末预付款已交货，上述期末欠款已结清。

2025年上半年养殖业务主要原料供应商采购情况表：

单位：万元

序号	供应商名称	是否关联单位	合作年限	主要交易产品	结算政策	交易金额	期末余额
1	供应商4	否	1年	鳗鱼苗	预付部分货款，货到付款	12,856.76	1,268.75
2	供应商1	否	2年	鳗鱼苗	预付部分货款，货到付款	12,384.14	-
3	供应商6	否	1年	鳗鱼苗	货到付款	3,341.25	-
4	供应商7	否	1年	鳗鱼苗	货到付款	3,220.00	-
5	供应商8	否	1年	鳗鱼苗	货到付款	2,168.09	-
合计						33,970.24	1,268.75

说明：2025年公司转投日本鳗苗为主，供应商6、供应商7、供应商8均为福建省和江苏省合法的日本鳗苗捕捞经营者，本年度新增为日本鳗苗供应商。

2、食品业务主要客户、供应商情况

(1) 食品业务主要客户销售情况

2024年食品业务主要客户销售情况表：

单位：万元

序号	客户名称	是否关联单位	合作年限	主要交易产品	结算政策	交易金额	期末余额
1	客户9	否	6年	烤鳗	货到付款，信用证结算	7,722.10	860.20
2	客户10	否	6年	烤鳗	货到付款，信用证结算	3,847.68	263.89
3	客户11	否	6年	烤鳗	货到付款，信用证结算	3,405.99	-
4	客户1	否	2年	烤鳗	款到发货	3,219.56	-17,036.47
5	客户12	否	6年	烤鳗	货到付款，信	2,155.55	297.10

					用证结算		
合计						20,350.88	-15,615.27

说明：截至本回复披露日，上述期末欠款已结清，上述期末预收款已交货。

2025年上半年食品业务主要客户销售情况表：

单位：万元

序号	客户名称	是否关联单位	合作年限	主要交易产品	结算政策	交易金额	期末余额
1	客户1	否	3年	烤鳗	款到发货	27,898.74	-
2	客户13	否	7年	烤鳗	货到付款	940.55	589.56
3	客户14	否	1年	烤鳗	货到付款	856.42	594.62
4	客户15	否	3年	烤鳗	预收部分货款，货到付款	855.09	1,159.06
5	客户9	否	7年	烤鳗	货到付款，信用证结算	643.62	-
合计						31,194.41	2,343.24

说明：①客户14为日本鳗鱼经营商，后端连锁店超500家。通过商会介绍，2025年新增为公司烤鳗客户。

②截至本回复披露日，客户13期末欠款约45万元，其他客户期末欠款已结清。

(2) 食品业务主要原料供应商采购情况

2024年食品业务主要原料供应商采购情况表：

单位：万元

序号	供应商名称	是否关联单位	合作年限	主要交易产品	结算政策	交易金额	期末余额
1	供应商9	否	1年	活鳗	货到付款	716.11	-
2	供应商10	否	4年	烤鳗酱	货到付款	703.76	380.50
3	供应商11	否	2年	活鳗	货到付款	672.82	-
4	供应商12	否	3年	活鳗	货到付款	522.89	320.39
5	供应商13	否	5年	活鳗	货到付款	433.35	76.59
合计						3,048.94	777.47

说明：①公司烤鳗厂外购活鳗主要系公司根据客户订单需求，向外部养殖环境及水源条件较好、养殖比较规范、产品质量安全，已完成出口水产品原料养殖场备案的养殖场采购符合相应鳗种、规格要求的活鳗，进行加工生产，以便及时交付客户，下同。

②供应商9于2023年成立，主营日本鳗养殖业务。2024年因公司订单中鳗种、规格的需求，向其采购日本鳗品种活鳗。

③截至本回复披露日，上述应付款项已结清。

2025年上半年食品业务主要原料供应商采购情况表：

单位：万元

序号	供应商名称	是否关联单位	合作年限	主要交易产品	结算政策	交易金额	期末余额
1	供应商10	否	5年	烤鳗酱	货到付款	394.24	291.46
2	供应商14	否	6年	烤鳗酱	货到付款	313.30	311.76
3	供应商15	否	1年	活鳗	货到付款	252.68	247.77
4	供应商16	否	1年	活鳗	货到付款	188.23	152.64
5	供应商17	否	1年	活鳗	货到付款	131.91	100.00
合计						1,280.37	1,103.64

说明：①供应商15系公司饲料客户，已开展饲料业务合作9年，2025年成为公司烤鳗原料供应基地。

②供应商16于2021年6月成立，2025年成为公司饲料客户和烤鳗原料供应基地。

③供应商17于2022年7月成立，主营日本鳗养殖业务。2025年因公司订单中鳗种、规格的需求，向其采购日本鳗品种活鳗。

④截至本回复披露日，公司对供应商10、供应商14应付款项余额分别为166.69万元、263.76万元，均在赊销账期内；公司对供应商15、供应商16、供应商17的应付款项已结清。

3、原料贸易业务主要客户、供应商情况

(1) 原料贸易业务主要客户销售情况

2024年原料贸易业务主要客户销售情况表：

单位：万元

序号	客户名称	是否关联单位	合作年限	主要交易产品类别	结算政策	交易金额	期末余额
1	客户16	否	2年	淀粉	款到发货	1,411.61	-
2	客户17	否	1年	淀粉	货到付款	1,208.85	-
3	客户18	否	15年	鱼粉	款到发货	1,101.24	-5.03
4	客户19	否	2年	其他蛋白	款到发货	1,007.85	-
5	客户20	否	3年	淀粉	货到付款	833.23	-
合计						5,562.78	-5.03

说明：①2024年，公司销售淀粉类原料（玉米、玉米粉等）较大，主要系受养殖规模下降饲料需求不振、进口粮源较多替代国内玉米需求、小麦价格下跌形成顶部压制、国内玉米产量再创新高等因素影响，我国玉米价格持续弱势运行，为了规避跌价风险，公司对现有玉米、玉米粉等淀粉类原料库存进行优化处理。

②客户16成立于2023年5月，主营业务为国内贸易代理、饲料添加剂销售等，其下游客户主要为饲料企业及贸易商。

③客户17成立于2023年1月，主营业务为粮食收购、粮油仓储服务等，该公司为湖北省粮油集团旗下的小微企业，属于地方国资背景，其下游客户主要为饲料企业及贸易商。

④客户19成立于2021年12月，搭建国内首个垂直粕类产业互联网平台，覆盖饲料加工、养殖、油脂油料等多个环节，其下游客户主要为饲料厂及养殖户。

⑤客户20成立于2006年9月，业务覆盖农业技术研发、饲料生产及食品批发零售，其下

游客户主要为饲料企业及贸易商。

2025年上半年原料贸易业务主要客户销售情况表：

单位：万元

序号	客户名称	是否关联单位	合作年限	主要交易产品类别	结算政策	交易金额	期末余额
1	客户21	否	1年	油脂	货到付款	4,691.61	-
2	客户22	否	1年	油脂	货到付款	2,394.77	-
3	客户23	否	1年	其他蛋白	款到发货	1,581.48	-
4	客户24	否	1年	鱼粉	货到付款	1,323.29	-
5	客户25	否	1年	其他蛋白	款到发货	898.99	-
合计						10,890.14	-

说明：①公司饲料主要原料包含鱼粉、其他蛋白（豆粕、菜粕、鸡肉粉等）、淀粉类原料（玉米、玉米粉、面粉等）、油脂（鱼油、大豆油）等原料。2025年受养殖规模下降、饲料需求不振等因素影响，其他蛋白类、淀粉类、油脂等价格持续弱势运行。为了更好应对近年来饲料原料价格波动，公司采取工贸结合经营模式，通过原料价格及市场运行趋势分析，使饲料原料贸易更好地触达市场需求，为公司饲料生产业务提供服务和保障；同时，公司实施动态优化原料库存策略，结合前期已锁价的原料采购合同及饲料产品销售订单情况，灵活调整运营节奏，加大原料贸易，加速原料周转，优化原料库存。公司的贸易商主要通过有关公司介绍、业务人员来公司洽谈等取得，公司审定相关公司资质、财务状况、付款能力等后选定相关贸易商开展交易。

②客户21成立于2019年5月，主营业务为谷物销售、原料销售、食用农产品批发等，其下游客户主要为饲料企业、食品企业及贸易商。

③客户22成立于2020年7月，经营范围包括农副产品销售、食用农产品批发等，其下游客户主要为饲料企业、食品企业及贸易商。

④客户23成立于2016年4月，经营范围包括饲料原料销售、畜牧渔业饲料销售等，近年主要经营豆粕原料销售，其下游客户主要为饲料厂及养殖户。

⑤客户24成立于2016年10月，主营业务为饲料原料销售及食用农产品，其下游客户主要为小型贸易商及饲料厂。

⑥客户25成立于2023年6月，经营范围包括饲料原料销售、饲料添加剂销售等，其下游客户主要为饲料厂及养殖户。

（2）原料业务主要供应商采购情况

2024年原料业务主要供应商采购情况表：

单位：万元

序号	供应商名称	是否关联单位	合作年限	主要交易产品类别	结算政策	交易金额	期末余额
1	供应商18	否	12年	淀粉、其他蛋白、油脂	款到发货	47,388.21	-790.19
2	供应商19	否	7年	淀粉、添加剂、其他蛋白等	预付部分款项，货到付款	44,422.83	-91.31

3	供应商20	否	15年	蛋白、淀粉、油脂、其他等	预付部分款项，货到付款	37,460.92	-32.50
4	供应商21	否	3年	鱼粉、淀粉、其他蛋白	货到付款	35,547.97	4,442.98
5	供应商22	否	5年	鱼粉、淀粉、其他蛋白	款到交货、货到付款	29,406.70	1,427.68
合计						194,226.63	4,956.65

说明：①截至本回复披露日，公司对上述供应商预付款项已到货、对上述供应商应付款项已结清。

2025年上半年原料业务主要供应商采购情况表：

单位：万元

序号	供应商名称	是否关联单位	合作年限	主要交易产品类别	结算政策	交易金额	期末余额
1	供应商18	否	12年	淀粉、其他蛋白、油脂等	款到发货	28,065.37	-1,859.29
2	供应商20	否	16年	蛋白、淀粉、油脂	货到付款	18,743.22	882.90
3	供应商19	否	7年	蛋白、淀粉	预付部分货款，货到付款	10,360.32	-118.18
4	供应商23	否	1年	油脂	货到付款	7,716.24	-
5	供应商22	否	5年	鱼粉、淀粉	款到交货、货到付款	6,752.44	-701.26
合计						71,637.59	-1,795.83

说明：①供应商23成立于2019年6月，主要从事国际贸易、转口贸易等业务。

②截至本回复披露日，公司对上述供应商预付款项已到货、对上述供应商应付款项已结清。

4、主要供应商、客户是否存在为同一方或关联方的情况

近一年又一期公司养殖业务、食品业务、原料贸易业务的主要客户，除客户1和供应商21、供应商12、供应商15、供应商16外，其余客户、供应商不存在为同一方的情况，也不存在为关联方的情况。客户1系公司代理商，涉及的销售业务主要包括：活鳗销售业务、饲料销售业务及烤鳗销售业务，供应商21作为供应商的业务主要系鱼粉、淀粉、其他蛋白等原料采购业务。供应商12、供应商15、供应商16为公司饲料客户，同时又是公司活鳗供应商。

（六）近两年又一期境外收入变化情况

报告期内，公司主营业务收入按境内外地区分类构成情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例

境外	8,680.06	2.93%	32,889.51	5.64%	15,631.68	2.24%
境内	287,439.39	97.07%	550,415.28	94.36%	682,946.70	97.76%
合计	296,119.45	100%	583,304.79	100%	698,578.38	100%

2023年度至2024年度，公司境外收入分别为15,631.68万元、32,889.51万元，境内销售与境外销售占比基本维持稳定，以境内销售为主，境内销售占比分别为97.76%、94.36%，境外销售占比分别为2.24%、5.64%，占比相对较小。随着公司鳗鱼产业链的不断完善，各养殖基地、食品加工基地产能逐步释放，同时公司扩大了日本及其他国家市场参展宣传力度，提升品牌影响力，争取到更多的客户认可与订单，鳗鱼产品销售量不断增加。我国鳗鱼产品远销欧洲、美洲、亚洲等多个国家和地区，公司境外销售的产品主要为烤鳗。

2025年上半年，公司境外收入为8,680.06万元，境外销售占比为2.93%，较2024年上半年同比下降2.15%，主要系本期部分烤鳗销售转经销商出口所致，2025年上半年公司烤鳗销售金额39,914.42万元，较2024年上半年同比增加72.18%。

1、境外收入结构情况

近两年又一期境外收入具体情况如下：

单位：万元

项目	2024年度		2023年度		波动	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入变化幅度
食品销售	32,046.66	97.44%	15,072.71	96.42%	16,973.95	112.61%
特水饲料及其他销售	764.87	2.33%	558.97	3.58%	205.90	36.84%
养殖销售	77.99	0.24%	-	-	77.99	100.00%
合计	32,889.51	100%	15,631.68	100%	17,257.83	110.40%

单位：万元

项目	2025年上半年		2024年上半年		波动	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入变化幅度
食品销售	7,648.70	88.12%	14,853.54	97.41%	-7,204.83	-48.51%
特水饲料及其他销售	666.60	7.68%	395.17	2.59%	271.43	68.69%
养殖销售	364.75	4.20%	-	-	364.75	100.00%
合计	8,680.06	100%	15,248.71	100%	-6,568.65	-43.08%

公司境外销售收入主要为烤鳗出口销售，主要出口给境外的食品及水产公司或综合商社。

2024年，公司境外销售收入为32,889.51万元，较上年增加17,257.83万元，同比增长110.40%，主要系本期烤鳗销售增长所致。日本是我国烤鳗主要出口国家，

2024年度公司扩大了日本参展宣传力度，同时利用原料端产业链的优势，提升品牌影响力，争取到更多的客户认可与订单，同时公司积极开拓其他国家市场。

2025年上半年，公司境外销售收入为8,680.06万元，较上年同期减少6,568.65万元，同比减少43.08%，主要系本期部分烤鳗销售转客户1间接销售所致。客户1为烤鳗经销商，销售给终端消费者及境外客户。

2024年度主要老客户同比增加销售金额情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	主营业务	是否关联单位	开始合作时间	交易金额	同比增加金额
1	客户9	1987年	食品、水产贸易	否	2019年3月	7,722.10	6,174.90
2	客户12	1926年	综合商社	否	2019年5月	2,155.55	2,114.30
3	客户26	1952年	日料及其他海产进口及供应	否	2015年3月	2,007.66	1,622.34
4	客户10	1982年	综合商社	否	2019年5月	3,847.68	1,539.26
5	客户27	2019年	海鲜进口	否	2023年8月	1,374.21	1,157.37
合计						17,107.21	12,608.18

说明：①客户27系美国烤鳗客户，在美国纽约从事海鲜进口业务；其他客户均系日本烤鳗客户。

②客户9的烤鳗年进口量约为1,200-1,600吨。2024年，公司发展成为其最大的烤鳗供应商，其国内另一家主要烤鳗供应商为宁德市某水产有限公司。

2、境外收入主要新增客户的基本情况

(1) 2024年境外收入主要新增客户销售情况表：

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	主营业务	是否关联单位	开始合作时间	订单获取方式	是否经销或贸易	交易金额
1	客户28	1999年	水产品进口	否	2024年1月	网络了解	否	1,460.71
2	客户29	2022年	水产品进口	否	2024年2月	他人介绍	否	1,301.73
3	客户30	1997年	水产品进口	否	2024年3月	展会	否	424.93
4	客户31	2013年	水产品进口	否	2024年11月	他人介绍	是	364.20
5	客户32	2016年	水产品进口	否	2024年5月	网络了解	是	330.51
合计								3,882.08

说明：①上述客户均系烤鳗客户。公司积极开拓境外市场，利用在境外相关地区参展加大了宣传力度，同时利用原料端产业链的优势，新增或扩大了交易。

②客户28系日本中型烤鳗进口商，进口烤鳗的终端客户为餐饮、商超，其最大供应商是长乐某食品有限公司及佛山顺德某食品有限公司，年总进口量为300-500吨烤鳗。

③客户29、客户31、客户32均系美国从事水产贸易的企业。客户29另一个主要供应商是漳州某食品有限公司，进口烤鳗的终端客户为商超和餐饮；客户31此前主要从福清某食品有

限公司采购烤鳗，终端客户为餐饮店，年采购烤鳗约300吨；客户32另一烤鳗主要供应商是江西某食品有限公司，终端客户为餐饮。

④客户30系乌克兰最大的日料进口商，据海关数据显示，2024年我国共出口1,639.15吨烤鳗到乌克兰，总出口额为2,266.22万美金，客户30约占30%左右，进口烤鳗的终端客户为餐饮。其另一家烤鳗供应商是福建某食品有限公司。

(2) 2025年上半年境外收入主要新增客户销售情况
2025年上半年境外收入主要新增客户销售情况表：

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	主营业务	是否关联单位	开始合作时间	订单获取方式	是否经销或贸易	交易金额
1	客户14	2000年	餐饮	否	2025年2月	展会	否	856.42
2	客户33	2011年	水产品进口	否	2025年2月	展会	否	384.77
3	客户34	2019年	水产品进口	否	2025年2月	展会	否	373.25
4	客户35	1988年	水产品进口	否	2025年5月	他人介绍	否	219.05
5	客户36	1980年	水产品进口	否	2025年6月	他人介绍	否	194.42
合计								2,027.91

说明：①上述客户均系公司烤鳗客户。2025年公司持续开拓境外市场，利用在境外相关地区参展加大了宣传力度，同时利用原料端产业链的优势，新增了交易。

②客户14为日本鳗鱼经营商，后端连锁店超500家。通过商会介绍，2025年新增为公司烤鳗客户。

③客户33、客户34系俄罗斯烤鳗客户，主营水产品进口，进口烤鳗的终端客户为餐饮。据了解，2024年，客户33进口食品约3,800万美金，客户34营业额达19亿卢布。

④客户35系日本具有较高知名度的水产品进口商，年营业额约1.6亿美金，进口烤鳗的终端客户为商超。

⑤客户36系中国台湾省烤鳗经营商，进口烤鳗的终端客户为商超。2025年开始与我司合作，此前与漳州某食品有限公司合作。

二、年审会计师回复

我们对公司经销收入、境外收入执行的具体审计程序、函证、访谈情况补充说明如下：

(一) 核查程序：

1、访谈公司管理层及相关业务部门负责人，了解公司各产品类别经销模式确认收入、境外收入确认有关的内部控制，评价这些控制设计的有效性，确定其是否得到执行，并测试相关关键控制运行的有效性；

2、访谈公司管理层、销售业务相关人员及财务人员，了解公司经销业务、境外业务的销售模式、业务流程、主要合同条款、了解公司买断式及非买断式经销模式下收入确认的差异；了解公司境外业务销售模式、业务流程、主要合同条款、收入确认流程及收入确认政策；选取样本检查销售合同，识别与履约义务及

商品控制权转移相关的合同条款，评价公司的经销业务及境外业务的收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；

3、对经销收入、境外收入实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因，比较分析公司经销客户收入及境外收入的变化、主要产品的毛利率与同行业可比公司的差异情况及合理性；

4、对经销收入和境外收入，选取样本检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售出库单、客户签收单、鳗鱼销售结算单、出口报关单、提单等；

5、对非买断式经销业务，选取样本检查非买断式销售至终端客户的相关支持性文件，包括终端客户签收单、结算单等；对其他经销业务，结合访谈，了解终端销售情况。

6、针对资产负债表日前后确认的销售收入，选取样本检查至销售出库单、客户签收单、结算单、出口报关单等支持性文件，以评估商品销售收入是否被记录于恰当的会计期间；

7、经销业务中，食品及养殖销售根据行业惯例一般无退货，针对其他经销业务，分析期后销售退货率是否合理，选取样本检查期后销售退货原因。

8、对主要养殖经销客户及非买断式公司进行访谈，访谈内容包括交易背景、交易情况及终端销售情况等；选取样本对客户实施函证，函证内容包括交易额、往来余额等，我们结合重要性水平和货币单元随机抽样的方法选取客户样本进行函证，函证客户抽样方法如下：

- （1）期末应收账款余额大于实际执行的重要性水平的客户；
- （2）通过货币单元随机抽样方式在剩余应收账款客户中进一步抽取客户进行函证；
- （3）各业务板块销售前十大客户如未在上述样本中补充抽样。

2024 年度，经销业务及海外业务函证及访谈情况如下：

单位：万元

	经销业务	境外收入
全年发生额	356,535.96	32,889.51
函证金额	99,836.73	17,259.37
函证比例	28.00%	52.48%
访谈金额	73,693.92	
访谈比例	20.67%	

9、选取样本，将经销商信息与获取公司董监高关联方清单及员工花名册信息、通过企查查批量查询功能获取经销客户股东及主要人员信息进行双向交叉比对，对经销客户及境外客户与公司是否存在关联关系进行核查，对异常关系进行确认。

（二）核查意见：

经核查，我们认为：

- 1、2024 年度，经销业务收入确认政策符合企业会计准则规定；
- 2、公司补充说明的 2024 年度养殖业务、食品业务收入持续增长、毛利率变动的原因合理；
- 3、公司已如实说明 2024 年度养殖业务、食品业务、原料贸易业务的主要客户、供应商情况；
- 4、公司已如实说明 2024 年度境外收入增长的主要来源及主要新增客户的基本情况。
- 5、公司 2024 年度经销业务及境外收入真实、准确。

二、关于消耗性生物资产。公司消耗性生物资产规模增长且占比较高。半年度披露，公司报告期末存货账面价值**35.93**亿元，其中消耗性生物资产账面价值**28.44**亿元，较2024年末增长**27.76%**，占流动资产比例高达**59.21%**，计提跌价准备**443.95**万元。

请公司补充披露：（1）近一年又一期期末消耗性生物资产的主要构成、数量、单价、养殖区位、基地规模、养殖密度、盘点方法等信息，结合市场需求、产销存情况，说明报告期内消耗性生物资产规模增加且占比较高的原因及合理性；（2）结合养殖成本、在手订单、价格走势等，说明近一年又一期对各类消耗性生物资产可变现净值的计算依据和过程，存货跌价准备的计提、转回或转销的依据及原因，存货跌价准备计提的及时性与充分性。请年审会计师对上述问题发表意见（如适用），并说明针对公司**2024**年度消耗性生物资产期末余额真实性所执行的审计程序、监盘的方法和比例、获取的审计证据及结论。

一、公司回复

（一）近一年又一期期末消耗性生物资产情况

1、消耗性生物资产构成情况

截至2024年12月31日和2025年6月30日，消耗性生物资产期末余额分别为22.31亿元、28.49亿元，主要系鳗鱼养殖，具体构成如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
鳗鱼	283,558.19	99.54%	221,368.18	99.23%
其他消耗性生物	1,322.03	0.46%	1,716.14	0.77%
合计	284,880.22	100%	223,084.32	100%

2、鳗鱼养殖规模及存塘构成

（1）2024 年末鳗鱼消耗性生物资产

养殖区位	类型	养殖场数量	占地面积 (亩)	数量 (百万尾)	养殖密度 (尾/m ²)
福建省	精养池	31	2,892.85	43.30	76.91
	土池	9	9,890.31	17.97	4.16
广东省	土池	1	3,544.95	5.07	3.12
江西省	精养池	10	1,748.49	33.84	162.59
湖北省	精养池	5	1,450.67	14.14	80.42
广西省	精养池	3	791.03	13.34	85.90
总计		59	20,318.30	127.67	18.12

(2) 2025年6月末鳗鱼消耗性生物资产

养殖区位	类型	养殖场数量	占地面积 (亩)	数量 (百万尾)	养殖密度(尾 /m ²)
福建省	精养池	29	2,654.35	72.20	134.40
	土池	9	9,890.31	19.33	4.48
广东省	土池	1	3,544.95	6.81	4.18
江西省	精养池	10	1,748.49	50.49	160.68
湖北省	精养池	5	1,450.67	33.10	139.78
广西省	精养池	3	791.03	27.53	147.43
总计		57	20,079.80	209.47	29.01

根据公司2024年末和2025年6月末鳗鱼消耗性生物资产存塘数据并结合鳗鱼养殖行业惯例，现阶段公司土池养殖和精养池投苗密度符合行业标准。同时为保障以后年度养殖产能稳步释放，公司积极在广东、广西等地新设养殖场建设项目。因土池与精养池养殖模式差异、鳗鱼养殖周期及养殖成本投入差异，导致不同养殖区位或同一养殖区位不同的养殖模式下的养殖密度及单位成本存在差异。

①土池养殖是利用天然土质构建池塘，池底为淤泥或沙泥底，模拟鳗鱼的天然栖息地的一种更接近自然生态半精养模式。土池养殖模式特点是结构简单，建池成本远低于精养池；鳗鱼养殖过程主要依靠自然生态系统，不配备加温系统。放养经精养池培育至150P以上的鱼苗，养殖密度较低，一般为3,000-5,000尾/亩，因此养成商品鳗的单位面积产量远低于精养池。养殖管理相对精养池需每日排污、换水2次等管理相对简单，主要是调节养殖水体的理化指标和生物组成，因无法控制养殖水体的温度条件，在不同地区其适宜生长时间周期不同，因此，应选择适宜地区开展土池鳗鱼养殖，我国长江以北地区基本不适宜开展土池鳗鱼养殖。相对室内水泥池精养，鳗鱼养殖过程中的病害控制、出池捕捞等管理难度大。

②精养池养殖是通过于保温棚内构建水泥精养池塘，同时配置进排水、增氧、控温、循环水处理系统等养殖设备，实现人工可控的高密度、工厂化养殖模式，

建池成本、增氧设备、水处理系统、电力设施等初始投资较大。精养池养殖特点是鳗鱼养殖过程投喂精准、筛选规格后定期将相似规格鱼体同池养殖，具备控制温度至适宜范围延长生长时间、疾病防控能力强等优势，实现高密度养殖进而带来高单位面积产量，土地利用效率高，并拓展了养殖地域。精养池养殖密度一般为鳗苗阶段（0.1-0.2克/尾）500-800尾/m²、幼鳗阶段（5-10克/尾）150-300尾/m²、成鳗阶段（50克以上/尾）50-100尾/m²，单位水体产量是土池的10倍左右，是鳗鱼养殖发展模式的主要方向。

3、鳗鱼消耗性生物资产盘点方法

公司采用规模化养殖模式，按标准化养殖新建或改造养殖基地，配备完善的设施设备。在养殖基地投苗、选别、分池、出鱼等关键阶段，养殖公司及公司财务中心等部門派员现场监督，确保公司消耗性生物资产计量的真实性和准确性。

鳗鱼养殖过程中经一段时间的养殖会出现大小分化，为降低养殖密度并提高养殖效率，养殖基地定期进行鳗鱼选别，根据鳗鱼具体规格进行大小分池管理，同时可以得出实际鳗鱼存塘量、存塘规格、存塘尾数、阶段存活率以及阶段的实际饲料转化率，为下一阶段鳗鱼养殖的放养密度、投饵率设定提供真实数据基础。

因此日常选别分池及销售选别分池的过程也是公司对鳗鱼进行盘点的过程，具体鳗鱼选别盘点流程如下（以单口池为例）：

- （1）除销售选别外，日常养殖过程一般以2-4个月左右为选别周期；
- （2）每次选别一般分为大、中、小三种规格，分别称取单口池三种规格的重量；
- （3）对三种规格分别进行抽样打P（称取一定重量的鳗鱼，清点具体尾数，计算每公斤的鳗鱼尾数），分别计算三种规格的尾数；
- （4）填写《选别记录表》，根据选别结果，计算盘点尾数差异率，对差异原因进行调查及处理。

本选别盘点模式为行业通用操作模式，六十多年来，在日本、韩国和国内等鳗鱼养殖区域普遍运用。

4、鳗鱼消耗性生物资产产销存及规模增加且占比较高的原因及合理性说明

（1）鳗鱼消耗性生物资产产销存情况

单位：吨

项目	2023 年 12 月 31 日存塘	本年投苗	本年净增重	本年出池	2024 年 12 月 31 日存塘
鳗鱼	10,281.67	3.71	15,839.57	15,790.78	10,334.17

单位：吨

项目	2024 年 12 月 31 日存塘	本期投苗	本期净增重	本期出池	2025 年 6 月 30 日存塘
鳗鱼	10,334.17	15.30	6,875.91	9,502.51	7,722.87

（2）鳗鱼消耗性生物资产规模增加且占比较高的原因及合理性说明

鳗鱼是我国特色淡水鱼中第二大出口品种。当前，鳗鱼产业已发展成为全球性产业，面向全球消费市场，具有较强的国际竞争力；同时，鳗鱼产业也属于国家政策支持产业，市场和产业发展前景良好。我国是全球最大的鳗鱼出口国，从出口地区上看，日本是我国鳗鱼主要出口国家，其他新兴的国际市场如俄罗斯、马来西亚、越南、乌克兰、加拿大、波兰、泰国等正在不断崛起。随着人民生活水平的提高，鳗鱼产品的销售渠道在电商、新零售、商超、中央厨房及餐饮等线上线下全面铺开，国内市场潜力不断释放。

因此，公司自 2020 年以来，持续聚焦鳗鱼产业，稳步推进产业基地建设，采取精养池养殖和土池养殖相结合模式，养殖场规模持续扩大，不断夯实鳗鱼全产业链龙头企业地位。2025 年上半年，公司及时把控日本鳗苗价格机遇，优化鳗鱼养殖产品结构，转为以日本鳗苗投放为主、美洲鳗苗投放为辅的策略，投苗合计超 1 亿尾，存池数量居国内首位，为公司 2025 年及以后年度鳗鱼持续出池放量提供存塘保障。

截至 2024 年末和 2025 年 6 月 30 日鳗鱼消耗性生物资产期末余额为 22.14 亿元、28.36 亿元，较上年同期增加 0.65 亿元、6.22 亿元，主要系新增鳗苗种采购、喂养饲料及其它养殖成本投入所致，其中 2024 年和 2025 年上半年鳗苗采购投入分别为 1.66 亿元、8.12 亿元。同时鳗鱼养殖周期较长，养殖周期内喂养饲料及其它养殖成本投入体现为期末消耗性生物资产。

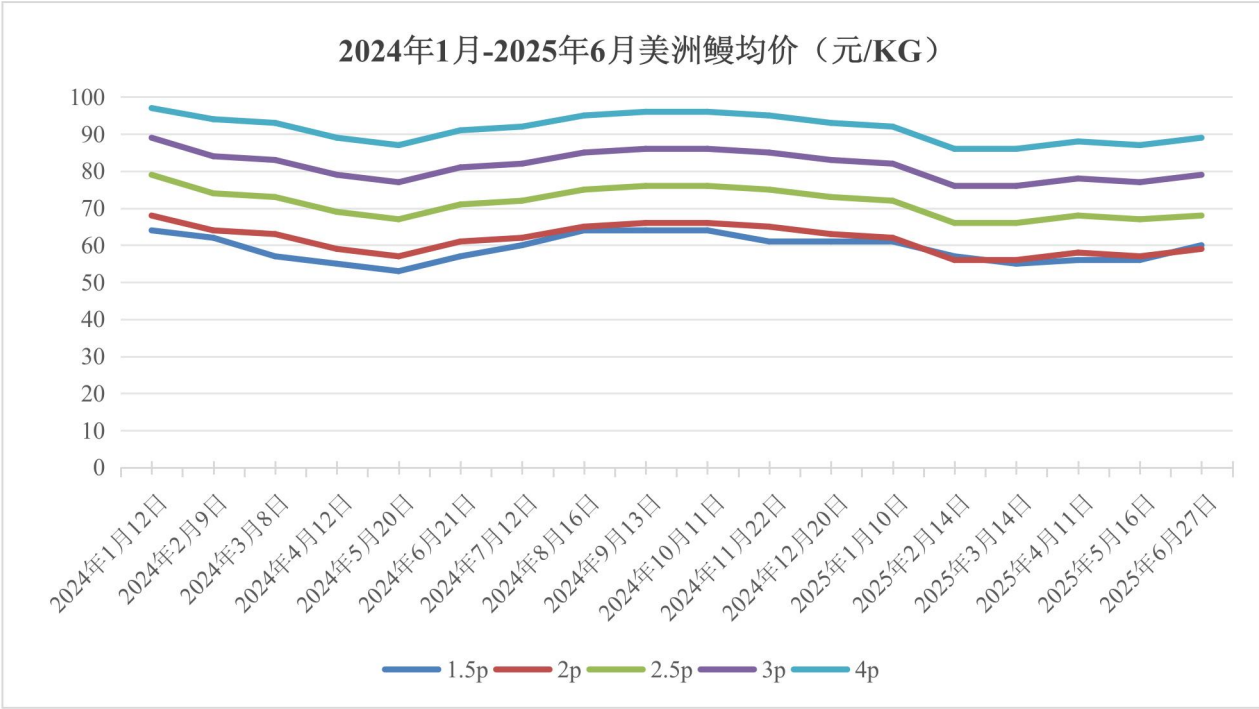
（二）期末消耗性生物资产跌价测试情况

1、消耗性生物资产可变现净值的计算依据

对于消耗性生物资产，资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。公司的消耗性生物资产主要为鳗鱼，在正常养殖过程中，公司以养殖至可销售规格的商品鳗鱼的估计售价减去期末存塘规格至达到拟售规格期间预计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果养殖至可销售规格的商品鳗鱼的可变现净值低于成本，若可变现净值低于账面成本，则按照可变现净值低于账面价值的差额，计提消耗性生物资产跌价准备，并计入当期损益。可销售规格的商品鳗鱼的估计售价以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果预计可销售规格的商品鳗鱼的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以市场销售价格为计量基础。

2、市场行情及在手订单情况

2024 年以来虽然美洲鳗价格整体维持低位运行，但总体相对稳定，价格具体走势情况如下：



（数据来源：中国鳗鱼网 www.chinaeel.cn）

2024 年末、2025 年 6 月末，公司在手订单金额分别为 8,841.73 万元、8,590.86 万元。由于鳗鱼养殖周期较长，期末在手订单覆盖期末库存的比例较低。公司在计提存货跌价准备时，对于在手订单覆盖的存货以在手订单价格为基础确定存货可变现净值；超过在手订单的部分考虑计提时点市场行情对预计售价进行估计作为存货可变现净值确定基础。

3、消耗性生物资产跌价准备的计算过程

2024 年末、2025 年 6 月末公司对消耗性生物资产进行减值测试，其中 2024 年末鳗鱼存塘成本为 22.14 亿元，测算后可变现净值 37.60 亿元；2025 年 6 月末存塘成本为 28.36 亿元，测算后可变现净值 58.22 亿元。2024 年度、2025 年 1-6 月公司鳗鱼销售毛利率 27.33%、28.06%，鳗鱼总体不存在减值迹象。期末鳗鱼存在跌价，主要系部分养殖场养殖效果不佳，导致养殖成本较高，公司根据测试结果分别计提存货跌价准备 528.23 万元、443.95 万元。

2024 年末消耗性生物资产跌价准备变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	本期增加金额		本期减少金额		2024 年 12 月 31 日
		计提	其他	转回或转销	其他	
鳗鱼	892.64	299.30	-	663.72	-	528.23
合计	892.64	299.30	-	663.72	-	528.23

2025 年 6 月末消耗性生物资产跌价准备变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	本期增加金额		本期减少金额		2025 年 6 月 30 日
		计提	其他	转回或转销	其他	
鳗鱼	528.23	-	-	84.28	-	443.95
合计	528.23	-	-	84.28	-	443.95

(1) 存在跌价的养殖基地跌价准备具体测算过程如下：

单位：万元

项目	序号	2024 年 12 月 31 日	2025 年 6 月 30 日
期末余额	1	9,131.26	11,674.44
养殖至可销售规格的商品鳗鱼的预计售价	2	11,346.51	15,694.82
每吨销售单价	3	6.92	6.60
预计将要发生的成本及相关税费	4	2,743.47	4,464.33
可变现净值	5=2-4	8,603.04	11,230.49
跌价准备金额	6=1-5	528.23	443.95

(2) 2024 年度、2025 年 1-6 月消耗性生物资产跌价准备转销金额分别为 663.72 万元、84.28 万元，主要系期初计提跌价准备的鳗鱼本期已销售。

综上所述，公司鳗鱼总体不存在跌价，2024 年末和 2025 年 6 月末对存在减值迹象的消耗性生物资产已及时计提跌价准备且计提充分。

二、年审会计师回复

针对公司 2024 年度消耗性生物资产期末余额真实性所执行的审计程序、监盘的方法和比例、获取的审计证据及结论如下：

(一) 审计程序：

1、针对消耗性生物资产期末余额真实性，我们实施的审计程序主要包括：

(1) 了解与消耗性生物资产采购与付款循环、养殖生产、存货管理相关的内部控制，评价这些相关的内部控制设计的有效性，确定其是否得到执行，并测试关键控制运行的有效性。

(2) 获取公司的消耗性生物资产养殖日报明细表、进销存明细表，并通过询问管理层及相关人员，了解消耗性生物资产的内容和性质，分析消耗性生物资产规模增加且占比较高的原因及合理性。

(3) 对公司养殖库存、饲料投喂、增重等进行分析，选取样本分析期末饲料投喂量与库存量是否匹配、饲料耗用量与内部关联方交易销售给该养殖场的饲料量是否匹配、饲料耗用量及总增重情况是否匹配、销售前后饲料投

喂量是否合理等；

(3) 选取样本检查鱼苗采购相关的支持性文件，如合同、结算单、入库验收单等相关资料，对主要鱼苗采购供应商进行访谈及函证，复核采购入库相关的真实性及计价准确性；

(4) 对管理层进行访谈，复核消耗性生物资产的成本分配方法是否合理，选取样本进行重新计算及检查养殖成本归集和分配相关的支持性文件，对消耗性生物资产进行计价测试，复核成本结转是否正确。

(5) 对公司消耗性生物资产入库及出库执行截止性测试，以评估是否确认在恰当的期间确认。

(6) 对公司消耗性生物资产执行监盘程序。

(7) 与专家进行访谈，了解养殖过程涉及到各项指标及鳗鱼养殖生长规律，分析被审计单位增重转化率等指标设置是否合理，生长是否符合规律。

2、针对消耗性生物资产监盘方法、监盘比例，具体情况如下：

2024 年末，公司消耗性生物资产的监盘比例为 58.89%，我们实施的监盘审计程序主要包括：

①了解及评价管理层与鳗鱼养殖盘点相关的内部控制设计和运行的有效性，关注公司是否按照存货盘点相关内控制度执行盘点程序；

②获取被审计单位养殖生产日报表、分池报表，了解鳗鱼饲养的基本情况，包括各养殖场池子数量、投苗数量、每日饲料投喂量、伤苗数量、最近一次分池情况等基本情况；

③获取公司的存货盘点计划，了解公司的盘点方法，复核公司的盘点安排及方法是否恰当，盘点是否有效，盘点差异是否得到恰当处理。由于鳗鱼在养殖过程中根据鳗鱼养殖需要进行选别分池，公司鳗鱼盘点时点主要系日常选别、销售选别等分池时点，我们在上述时点执行现场监盘程序。此外由于鳗鱼养殖周期较长，我们对于 2024 年第四季度前的投苗进行现场监盘，作为资产负债表日存货监盘的补充程序。现场监盘程序主要包括：

a 观察企业点苗、选别、称重、打样、回池等全过程；

b 记录企业验苗的相关数量、重量情况，记录企业投苗的池子编号信息；

c 复核公司选别分池中打样涉及的重量、P 数等相关数据，计算打样的规格，推算回池后各池子的尾数，同时记录分池编号对应的回池编号；

d 现场观察是否存在伤苗伤鱼的情况；

e 现场观察鳗鱼的吃料情况，生长情况，与各场长了解鳗鱼的养殖情况，是否存在病虫害等情况。

④在执行现场监盘程序后根据获取的报表及现场记录的监盘数据，执行分析验证程序，分析选别前后尾数差异是否合理、根据两次选别期间的饲料投喂量计算的鳗鱼的理论重量与选别后的实际重量差异是否合理。

⑤获取监盘日与资产负债表日之间的养殖日报表，检查监盘日与资产负债表日之间的存货增减变动，确认存货增减变动记录是否准确。

⑥编制存货监盘导轧表，核对公司资产负债表日存货数量的准确性。

⑦除投苗及选别时点外，我们对消耗性生物资产展开了三天的同步抽盘，累计同时派出 25 人次，涉及 17 个养殖场，养殖场占比 28.81%，抽盘过程中我们：A、观察当日的饲料投喂进食情况，分析与当日的库存量是否匹配；B、抽查当日的库存重量、存塘规格与养殖日报表是否存在重大差异。

3、针对消耗性生物资产跌价准备，我们实施的审计程序主要包括：

①了解与存货可变现净值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

②了解公司与存货跌价相关的会计政策，确认是否符合企业会计准则及相关要求；

③获取管理层编制的存货跌价准备计算表、在手订单等，复核管理层计算存货可变现净值所涉及的重要假设的合理性，包括预计售价、存货预计至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费等，并执行重新计算程序。

④结合存货监盘及存货库龄和累计伤苗情况，检查存货的数量及状况，分析期末是否存在减值迹象；

⑤检查与存货可变现净值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

（二）核查意见：

经核查，我们认为 2024 年末消耗性生物资产真实存在，规模增加且占比较高具有合理性；消耗性生物资产跌价准备计提及时、充分。

特此公告。

福建天马科技集团股份有限公司

董 事 会

二〇二五年十月二十九日