

证券代码：838275

证券简称：驱动力

公告编号：2024-050

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”）于2024年4月29日收到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问询函》（【2024】第014号，以下简称“问询函”），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：

补充历史上相关业务的具体开展情况、内容以及金额，并说明公司开展相关业务的原因及考虑，是否有助于提升公司的核心竞争力和盈利能力，以及公司对该业务的定位及未来的规划安排；

回复：

（一）历史上开展相关业务（造血系列3全价配合饲料）的原因及考虑

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及添加剂预混料和全价配合饲料、其他功能的添加剂预混料等。公司产品主要包括造血1（饲料添加剂）、造血2（预混合饲料）和造血3（全价配合饲料）产品，公司的客户主要包含饲料厂、养殖场及经销商。

2019年爆发的“非洲猪瘟”深刻改变了养殖行业和饲料行业的格局，非洲猪瘟疾病原因导致短时间内猪肉供应短缺，猪价暴涨，养殖场在2019-2020年间普遍扩张产能，尤其是规模化养殖企业产能激增。2021年9月，农业农村部发布产能指导意见《生猪产能调控实施方案（暂行）》确定能繁母猪正常保有量为

4100 万头左右，最低保有量不低于 3700 万头。2022 年 1 月，能繁母猪存栏量仍为 4290 万头，超过农业农村部对于能繁母猪保有量的要求。2023 年，全国生猪出栏 72662 万头，为自 2016 年以来最高出栏量，突破 7 亿头。生猪产能过剩及消费疲软影响，生猪价格持续处于低位。在供应严重过剩背景下，叠加 2020 年以来的新冠疫情和宏观经济增速下滑以及消费需求不足的影响，供需关系严重失衡，导致养猪业近 3 年深度亏损。在养猪业深度亏损的状态下，大部分客户难接受公司提供的高价格、高价值的产品（如造血 1），造成公司造血 1 系列产品销量下滑，进而影响公司经营效益。

虽然公司造血 1 系列产品有较高的价值和投入产出比，但由于单价较高，猪价低迷，加上造血营养理念的推广和市场教育需要较长的周期。因此在猪周期低迷时，客户对高价产品接受度较低，市场推广难度加大。为适应市场环境变化，寻求新的突破，公司开始研发并生产造血 3 产品。一方面，虽然猪周期低迷，但全价配合饲料是刚需，市场空间巨大，公司造血 3 产品能够通过提升动物造血能力、在竞争激烈的全价配合料市场打造产品特色和价值，以期得到市场认可，有利于打造公司品牌，形成新的业务增长点，并期望在市场回暖时，可以进一步推动造血 1 产品的推广和销售。另一方面，造血系列 3 产品可有效消化公司新建产线的产能，分摊产线相关折旧和各项费用。此外，公司发展造血系列 3，覆盖更广客户群，希望造血营养的价值让更多养殖公司受益，让动物更健康，促进行业的健康持续发展。因此，公司在 2021 年决定涉足全价配合饲料领域相关业务。

（二）相关业务（造血系列 3 全价配合饲料）的具体开展情况、内容以及金额

公司全资子公司广东三行生物科技有限公司位于清远的新生产基地在 2021 年 9 月底完成部分产线建设，该生产基地规划设计主要满足造血系列相关产品的生产，可生产公司造血 1、造血 2 和造血 3 系列相关产品。由于当时公司原生产基地白云工厂租期尚未到期，可以继续生产造血 1 和造血 2 产品，因此公司于 2021 年第三季度在广东三行的新产线开始生产造血系列 3 产品。

造血系列 3 产品其本质就是全价配合饲料，与普通全价配合饲料的区别在于在普通全价配合饲料的基础上添加了具有造血功能的添加剂或营养素（如牲血速产品、微量元素、维生素、活菌或植物提取物等），形成具有公司核心配方技术

的产品。造血系列 3 产品主要是由公司造血 2 系列（预混料）和大原料（玉米、豆粕、米糠、次粉等）两类原料制成；或者由公司产品如牲血素或牲血速等添加剂、预混料和大原料（玉米、豆粕、米糠、次粉等）三类原料制成。生产需要多种原料的科学搭配，经过粉碎、与造血 2 一起混合、蒸汽蒸煮调质、高温挤压制粒成型，经冷却打包、得到成品。

2021 年、2022 年以及 2023 年公司的造血系列 3 产品分别实现 1,350.16 万元、3,753.57 万元和 4,896.94 万元的销售收入。主要客户有饲料经销商及养殖场等。

（三）相关业务（造血系列 3 全价配合饲料）对公司核心竞争力的影响以及发展规划

根据农业农村部畜牧兽医局、中国饲料工业协会联合发布《2023 年全国饲料工业发展概况》显示，2023 年我国工业饲料总产量 32,162.7 万吨，其中猪饲料产量 14,975.2 万吨。全价配合饲料市场行情透明、同质化严重，竞争激烈，产品毛利率较低，属于“跑量”产品。全价配合饲料属于刚需产品，由于市场容量巨大，虽产品毛利较低，但如能控制风险，做出品牌和特色，加快周转率（1 年周转可高达 20-30 次甚至更多），当规模做到足够大时，费用分摊较低，盈利能力也较强。因此，公司在市场低迷时及时调整策略，试图利用造血专利技术的优势、赋予造血系列 3（全价配合饲料）的特色和价值，打破传统全价配合饲料的同质化和价格竞争的瓶颈，寻求新的突破。

在造血系列 3 的初期推广阶段，由于新工厂投产、产量不高，各项费用高（采购成本、电费、燃气费等生产费用）。为做出特色，在普通全价配合饲料中额外增加了造血功能的营养素的成本，在没有较大销量和没有品牌的情况下，整体运营成本较高，导致造血系列 3 产品比行业平均毛利率会略低，符合行业的实际情况。

公司开展全价配合饲料相关业务，一方面可以在市场容量更大的全价料市场中推出自有品牌，有利于打造公司品牌知名度，提升公司经营规模；其次在推广造血系列 3 产品过程中，有利于公司与经销商、终端客户建立更加紧密的联系，加深对客户需求的理解，并打造有战斗力的生产销售团队，期望在市场回暖时，可以进一步推动较高利润率的造血 1 产品的推广和销售；此外，造血系列 3 产品

可有效消化公司新建产线的产能,分摊产线相关折旧和费用,降低公司运营成本。综上所述,造血3如果能形成规模效应,造血3和造血1可以相互赋能,有助于进一步提升公司的核心竞争力,提升品牌影响力,同时也可以扩大公司的经营规模,对于公司持续发展壮大具有积极的意义。

在养殖行业持续低迷的行业背景下,经销商资金压力逐渐增大,终端客户经营状况恶化,导致造血系列3产品的业务销售回款周期时间拉长,在本身产品毛利较低的情况下,公司逐步认识到与部分经销商的合作存在一定的资金风险。因此公司也在积极改变策略,“把鸡蛋放在不同的篮子”,分散风险,积极寻求开展中小客户的业务,并取得一定进展。目前规划重点区域放在广东和江西赣州市场,打造有竞争力的造血3特色产品,通过布局优质经销商服务网点、重点扶持标杆客户,成功后不断向区域外复制。

未来,公司将继续努力做大造血系列1和造血系列2等较高毛利产品的市场,并结合市场环境、风险控制等综合审慎评估造血系列3产品相关业务的发展。

问题二:

说明涉及收入调整订单的销售模式、业务模式与以前年度相比是否存在较大差异,此前是否采用一致的收入确认方式,并结合销售合同的主要内容、收入确认政策等,说明前期进行收入确认、审计后又调减的依据及合理性,是否存在虚增收入的情形;

回复:

(一) 涉及收入调整订单的销售模式、业务模式, 此前是否采用一致的收入确认方式

公司主营业务是研发、生产和销售具有提升动物造血能力的添加剂、添加剂预混合饲料以及全价配合饲料等,公司造血类系列产品分为造血系列1、造血系列2和造血系列3。涉及收入调整的订单系向客户广东新顺生物科技有限公司(以下简称“广东新顺”)销售造血系列3的相关业务(以下简称“所涉业务”),该业务涉及的主要原材料供应商其中有广州新广生物科技有限公司(以下简称“广州新广”)、厦门中执科技有限公司(以下简称“厦门中执”)。向广东新顺销售及向广州新广、厦门中执采购的具体情况如下:

1. 采购模式

公司造血系列 3 业务的采购模式为以产定采为主，并适当备库。造血系列 3 产品生产所需要的原材料主要为玉米、豆粕、米糠及次粉等大宗原料和添加具有造血功能的添加剂或营养素（如牲血速产品、微量元素、维生素、活菌、酸化剂或植物提取物等）、预混料等；主要原料由公司近百家供应商供应，公司采购部向进入采购名单的供应商进行采购。2021 年 9 月公司和广东新顺开始合作，公司根据备库情况及预计销售的情况同时向市场进行原材料采购用于生产造血系列 3 业务或增加已消耗的备库。其中 2021 年 9 月开始向广州新广采购、2022 年 5 月开始向厦门中执采购。具体涉及的采购及销售情况如下：

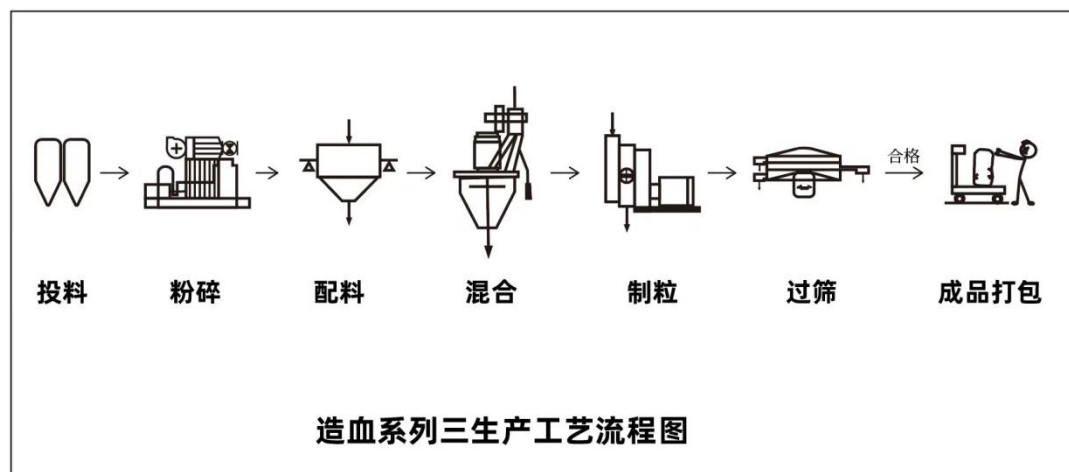
年度	向广东新顺销售总额（万元）	向广州新广采购总额（万元）	向厦门中执采购总额（万元）
2021 年度	839.91	120.77	/
2022 年度	8,393.79	4,219.20	1,479.62
2023 年度	6,388.89	1,741.59	2,918.93

虽然公司总经理在所涉业务开始之前就认识广东新顺、广州新广的业务负责人，知悉他们是前同事关系，但在采购中亦是进行价格、账期、质量等方面的对比然后确定采购，因此公司上述所涉业务的采购模式和以前年度相比不存在较大差异。

2. 生产模式

公司采用以市场为导向的“以销定产”生产模式组织生产，即根据市场需求和公司安全库存制定生产计划，以降低成品库存，提高运营效率。（1）生产计划生产部根据销售部门的月度销售计划、实际销售合同、现有产成品库存量制定生产计划。生产车间根据生产计划制定具体生产指令单，严格按照饲料工业国家标准和行业标准及据此制定的公司标准组织生产。（2）生产及质量控制方面，公司根据实际情况编制了相关生产制度，覆盖了生产操作规程、生产卫生管理制度、生产安全管理制度等方面，生产部门按章严格执行。为保障所销产品质量，公司严控原材料的采购和领用、成品的入库及出库流程。同时根据相关仓存管理制度，原材料和产成品由技术品控部检验，合格后办理入库。产成品在出库时由仓库人员核对各批次的合格情况，无误后办理出库手续。公司在采购、生产、品控、仓储、运输、客户投诉处理及产品召回各环节实施全程质量安全控制与监测管理。

所涉业务的生产模式执行了公司上述一般性的组织生产的要求，广东新顺作为公司的大客户，在合作过程中，由广东新顺提出购货需求，公司销售部门形成销售计划，公司生产部门按内部质量控制等规定安排人员进行生产，具体的生产基本流程如下：



根据所涉业务的生产情况，所涉业务的生产模式和以前年度相比不存在较大差异。

3. 销售模式

在造血系列 3 产品的销售上，公司主要采用“经销”模式，通过与经销商客户签订购销合同实现销售，公司与其建立了良好的合作关系，为买断式销售，由经销客户最终将产品销售给下游养殖场。所涉业务亦是经销模式。公司总经理多年前在行业展会认识广东新顺业务负责人，其在行业具有丰富的销售经验和猪场客户资源。对方看好公司的造血营养理念和公司新建工厂的硬件设施，与公司沟通洽谈开展造血系列 3 全价配合饲料的业务合作。由公司和广东新顺签署订单式购销合同，其为公司的经销商，购销合同列明了所需产品名称、包装规格、数量、单价及金额等信息，以及对质量要求和技术标准、提货地点和方式、运费承担方式、交货时间和结算方式及违约责任等进行明确约定。所涉业务执行的订单和公司其他订单约定内容无重大差异，因此公司所涉业务和以前年度相比不存在较大差异。

4. 此前是否采用一致的收入确认方式

公司自 2021 年 9 月开展所涉业务，公司 2021 年度财务报表、2022 年年度财务报表、以及 2023 年一季度财务报表、2023 年半年度财务报表、2023 年三季度财务报表披露均就所涉业务采用总额法确认收入，2023 年度报告经审慎判断采用净额法确认收入。上述情形存在采用不一致的收入确认方式，但在公司披露 2023 年度报告时同时对 2021 年度财务报表、2022 年年度财务报表、2023 年一季度财务报表、2023 年半年度财务报表、2023 年三季度财务报表进行了差错更正追溯调整，上述差错更正经公司董事会审议并经会计师鉴证，在差错更正后，所涉业务收入确认保持了一致。

（二）结合销售合同的主要内容、收入确认政策等，说明前期进行收入确认、审计后又调减的依据及合理性，是否存在虚增收入的情形

1. 销售合同主要内容

公司与广东新顺的业务合同为订单式购销合同，除列明所需产品名称、包装规格、数量、单价及金额等信息外，对质量要求和技术标准、提货地点和方式、运费承担方式、交货时间和结算方式及违约责任等进行明确约定。

2. 收入确认政策

公司销售产品的收入确认政策为：公司商品销售业务属于在某一时点履行的

履约义务，业务人员根据客户订单在业务系统发出销货申请后，仓库根据销货申请办理出库手续。根据公司与客户签订销售合同及约定，由客户自提或委托物流公司提货的，公司发出商品并经客户或物流公司签收后确认收入；由公司负责将货物运送到约定的交货地点的，经客户签收，确认客户已取得相关商品或服务控制权，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。

3. 前期进行收入确认、审计后又调减的依据及合理性，是否存在虚增收入的情形

公司上述业务分别与供应商和客户签订独立的原材料采购合同和产品销售合同，经过一系列的工艺加工生产成产品进行销售。

公司总经理在所涉业务开始之前就认识广东新顺、广州新广的业务负责人，知悉他们是前同事关系，在业务的合作过程中知悉广州新广和广东新顺共用财务人员、股东存在交叉。公司总经理本应认识到公司的客户和供应商他们之间的相关密切或关联关系对公司相关业务的收入确认方法会产生影响，但由于其对相关会计准则理解不到位，同时没有及时与公司财务人员、年审会计师以及督导券商工作人员进行沟通，错误采用了全额法。在逐步了解和认识后，经向会计师、督导券商披露和商讨，公司认为采用净额法更符合谨慎性原则，因此公司 2023 年度采用净额法处理，并且为保证收入确认的一致性，对所涉业务 2021 年度、2022 年度的定期报告进行追溯调整。

在各期财务报表编制过程中，公司根据该期实时获取的审计证据，严格按照《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定作为收入确认依据，公司以产品控制权是否转移为原则确认收入，以客户完成产品验货签收后作为收入确认时点，公司收入的确认政策符合企业会计准则的相关规定，不存在虚增收入的情形。

问题三：

请公司自查相关更正事项是否涉及以前年度财务数据的更正，并说明公司会计核算、财务制度和内部控制是否存在重大缺陷及拟采取的改善措施，是否能够保证公司财务数据真实、准确、完整；

回复：

（一）本次更正事项涉及以前年度财务数据的更正情况

本次更正事项涉及 2023 年度业绩快报以及对 2021 年年度财务报表、2022 年年度财务报表、2023 年一季度财务报表、2023 年半年度财务报表、2023 年三季度财务报表进行了追溯调整，具体如下：

2023 年业绩快报具体差异金额如下：

项目	业绩快报本期报告数	2023 年年度报告数	差异比率%
营业收入	140,032,900.38	93,474,624.44	-33.25%
归属于上市公司股东的净利润	5,576,577.27	5,914,715.05	6.06%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5,749,080.40	6,042,214.87	5.10%
基本每股收益	0.03	0.04	6.06%
加权平均净资产收益率%（扣非前）	2.42%	2.56%	5.79%
加权平均净资产收益率%（扣非后）	2.49%	2.62%	5.22%
总资产	237,723,329.40	238,152,812.43	0.18%
归属于上市公司股东的所有者权益	228,845,309.54	229,294,849.78	0.20%
股本	160,277,600.00	160,277,600	0.00%
归属于上市公司股东的每股净资产	1.43	1.43	0.02%

对 2021 年度合并财务报表项目及金额具体影响

受影响的比较期间报表项目名称	重述前金额	累积影响金额	重述后金额
营业收入	137,193,196.23	-1,207,695.00	135,985,501.23
营业成本	77,382,371.13	-1,207,695.00	76,174,676.13

前期会计差错更正事项对合并资产负债表项目、合并现金流量表项目无影响。

对 2022 年度合并财务报表项目及金额具体影响

受影响的比较期间报表项目名称	重述前金额	累积影响金额	重述后金额
营业收入	154,060,729.89	-56,988,190.21	97,072,539.68
营业成本	124,398,918.32	-56,988,190.21	67,410,728.11

前期会计差错更正事项对合并资产负债表项目、合并现金流量表项目无影响。

对 2023 年第一季度合并财务报表项目及金额具体影响

受影响的比较期间报表项目名称	重述前金额	累积影响金额	重述后金额
营业收入	39,110,619.25	-13,120,405.30	25,990,213.95
营业成本	34,549,339.02	-13,120,405.30	21,428,933.72

前期会计差错更正事项对合并资产负债表项目、合并现金流量表项目无影响。

（对 2023 年半年报合并财务报表项目及金额具体影响

受影响的比较期间报表项目名称	重述前金额	累积影响金额	重述后金额
营业收入	82,042,133.18	-30,712,511.71	51,329,621.47
营业成本	69,355,145.16	-30,712,511.71	38,642,633.45

前期会计差错更正事项对合并资产负债表项目、合并现金流量表项目无影响。

对 2023 年三季度报合并财务报表项目及金额具体影响

受影响的比较期间报表项目名称	重述前金额	累积影响金额	重述后金额
营业收入	119,299,739.25	-46,473,616.93	72,826,122.32
营业成本	100,695,861.41	-46,473,616.93	54,222,244.48

前期会计差错更正事项对合并资产负债表项目、合并现金流量表项目无影响。

（二）公司会计核算、财务制度和内部控制情况及拟采取的改善措施

公司按照《中华人民共和国会计法》《企业会计准则》《企业内部控制基本规范》等法律法规的相关规定建立了健全、合理的会计核算体系、财务制度及内部控制制度体系，执行有效。

针对本次调整事项，公司的会计处理均履行了复核程序，原始附件齐备，均具有相关人员的签字或均已盖章。经本次调整后，公司的财务数据与审定数保持一致。根据年报会计师出具的说明，公司本次业绩快报的修正主要系在 2023 年年报审计工作中，年审会计师对上述交易的上下游公司核查中发现广州新广的业务负责人与厦门中执的负责人为夫妻关系，同时广州新广和广东新顺的业务负责人为前同事关系，且两家公司存在共用财务人员及非经营性资金往来等情况。基于进一步的审计证据及会计处理的谨慎性考虑，对广东新顺、广州新广、厦门中执比照关联方进行认定，对上述各方的相关业务按照净额法确认收入，并非由于公司会计核算、财务制度、内部控制存在重大缺陷所致。公司在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

为避免日后此类事项的发生，公司采取以下措施，以保证对外披露的相关财务数据的准确性：（1）加强对公司客户及公司供应商的核查，就公司主要的客户及供应商的历史沿革、股东情况等做进一步的核查了解，积极采取符合内控控制及《企业会计准则》的方式进行会计处理；（2）组织公司总经理、高级管理人员及财务人员加强学习《企业会计准则》等有关法律法规，提升总经理的财务知识

和财务人员的专业水平，加强与审计机构和持续督导机构的沟通工作，提高财务核算的规范性；（3）加强财务人才团队建设，吸引高素质人才，不断优化人才队伍结构，打造更加专业化的财务人才队伍。

问题四：

说明公司实际控制人、控股股东、董监高等主体在业绩快报、业绩预告披露后至业绩快报、业绩预告修正公告披露期间，是否存在股票交易，相关交易是否合法合规。

回复：

公司通过核查中国证券登记结算有限责任公司北京分公司下发的 2024 年 2 月 29 日，3 月 8 日，3 月 20 日，3 月 29 日，4 月 10 日，4 月 19 日前 200 名全体排名证券持有人名册，公司实际控制人、控股股东、董监高等主体在上述时间点的持股比例均未发生变化。

同时，公司及实际控制人、控股股东、董监高等主体主动核查，出具了声明函，确认不存在于 2024 年 2 月 26 日至 2024 年 4 月 29 日期间买卖公司股票的情形。

公司经审慎复查后确认，公司实际控制人、控股股东、董监高等主体在公司 2023 年年度业绩快报披露后至 2023 年年度业绩快报修正公告披露期间（2024 年 2 月 26 日至 2024 年 4 月 29 日），不存在对驱动力（838275）股票进行交易的情形。

特此回复。

广东驱动力生物科技集团股份有限公司

董事会

2024 年 5 月 13 日