
業 務

概覽

使命

科技興農。

願景

成為全球領先的科技驅動型農業企業。

我們是誰

我們是一家技術驅動型的全球化農業企業，擁有經驗證的高速增長實績。我們憑藉在技術、產品及服務方面的核心競爭優勢，以飼料業務為基石，為畜牧行業全價值鏈提供全面的綜合解決方案。我們的核心市場為亞洲（不含東亞）、非洲及拉丁美洲。我們依託先進農業技術、豐富行業資源及深厚市場經驗，助力客戶實現畜牧養殖模式現代化，並創造可持續的價值。根據弗若斯特沙利文的資料，2024年，按產量計，我們是亞洲（不含東亞）第二大水產料供應商，水產料產量達1.0百萬噸；按產量計，亦是越南第三大飼料供應商，飼料產品產量達1.7百萬噸。

業務

我們的業務通過涵蓋飼料、種苗與動保的整套產品與服務，全面滿足農業行業的各種需求。我們基於嚴格研發提供專業化產品，並為本土化養殖及運營效率提供深度支持。

- **飼料業務**：飼料是我們的主要產品。我們提供科學配比的飼料，旨在提升動保水平和動物蛋白生產效率。我們依托技術養殖服務，根據地域性飲食需求和環境條件研發飼料產品，助力客戶實現畜禽與水產業養殖效益最大化。
- **種苗業務**：我們的產品以先進的親本選育與管理為支撐。我們致力於育種具有更強抗病性、更快生長速度及更高飼料利用率的魚蝦種苗產品。這些改良為客戶提升生產力與可持續性。
- **動保業務**：我們提供的動保解決方案涵蓋環境改良劑以及免疫增強劑等動物保健品。我們的產品是針對水產與畜禽養殖中多樣化的健康及環境需求而開發，通過精準解決方案優化動物生長、健康與養殖效益。

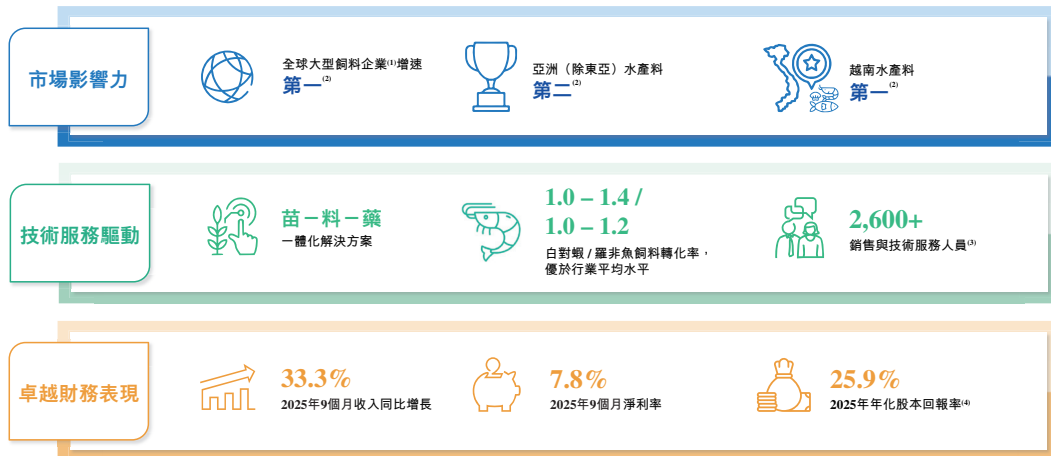
業 務

苗－料－藥解決方案

利用業務之間的天然協同效應，我們構建價值鏈綜合解決方案，融合先進種苗、優質飼料產品及動保解決方案。在產品之外，我們還為養殖戶提供技術培訓和持續支持服務。我們的技術服務團隊深入客戶一線，示範產品使用的最佳實踐，在整個養殖周期提供現場指導，並針對疾病管理、環境脆弱性等運營挑戰提供持續諮詢。通過將優質產品與專門養殖戶培訓及長期技術支持相結合，我們為不同養殖模式與客戶需求提供全面整合的解決方案。



以下為我們的主要業務亮點：



附註：

1. 根據弗若斯特沙利文的資料，年產量超過100萬噸。
2. 2024年排名，按產量。
3. 截至2025年9月30日。
4. 股本回報率的計算方式為：期內母公司所有者應佔利潤除以母公司所有者應佔平均權益，再乘以100%。截至2025年9月30日止九個月，該比率已通過乘以365天再除以270天作年化處理。

業 務

我們由一支經驗豐富、具備深厚行業專業知識與全球視野的管理團隊領導。我們擁有雄厚的研發資源、強大的品牌價值及運營經驗。因此，我們具備充足優勢擴大業務規模，並搶佔關鍵區域市場份額。我們構建起系統化的三級研發體系，涵蓋行業前沿、研發本地化和終端用戶，致力於針對區域特點實現技術突破和快速產品創新。我們的標準化運營體系涵蓋採購、研發、市場服務及數字化運營，具備高度可擴展性，支持我們快速實現產品品類及地理市場的拓展。根據弗若斯特沙利文的資料，依托雙層採購模式及配方創新，我們將採購成本控制在行業平均水平以下，並實現卓越的毛利率水平。截至2025年9月30日，我們已設立超過100個服務站，擁有超過2,600名銷售及技術服務人員，其中約400名專注於技術服務，構建起本地化服務網絡，持續深化市場滲透，在養殖領域建立起牢固的合作關係。

我們始終致力於可持續增長、創新及價值創造，立志成為具有全球影響力的農業企業，我們的戰略重點是擴大並優化產能、深化核心區域市場滲透，以及推動符合當地市場需求的產品創新。我們持續完善產品與解決方案，力求為客戶創造更佳效益，同時助力全球業務範圍內的盈利能力增長與可持續發展。

我們的歷史表現

我們持續向新興市場擴張、擴大產品及服務組合，以及深化與客戶的關係，帶動收入及盈利能力顯著增長。於2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的總收入分別為人民幣9,024.9百萬元、人民幣11,417.1百萬元、人民幣8,386.8百萬元及人民幣11,177.4百萬元，2024年同比增長26.5%，而截至2025年9月30日止九個月則同比增長33.3%。於相同期間，我們的毛利分別為人民幣1,168.3百萬元、人民幣1,730.1百萬元、人民幣1,274.3百萬元及人民幣1,873.8百萬元，2024年同比增長48.1%，而截至2025年9月30日止九個月則同比增長47.0%。於2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的毛利率分別為12.9%、15.2%、15.2%及16.8%。透過在研發、生產及地域覆蓋方面的針對性投資，我們致力於實現穩健、可持續的財務業績，並支持客戶的長期發展。

業 務

競爭優勢

以飼料產品為核心的全球快速增長農業科技領軍者，坐擁高容量、高潛力飼料賽道

於2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的飼料銷量分別達到1.7百萬噸、2.4百萬噸、1.7百萬噸及2.5百萬噸，2024年及截至2025年9月30日止九個月的同比增長率分別為38.4%及47.4%。根據弗若斯特沙利文的資料，按飼料產量計，我們是2024年及截至2025年9月30日止九個月全球增長最快的大型飼料公司。於2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的毛利率分別為12.9%、15.2%、15.2%及16.8%。截至2025年12月31日，依托於分佈於全球六個國家的17個生產基地，我們的年產能約為4.8百萬噸。

我們戰略性深耕三個核心地區，即我們的主要市場：亞洲（不含東亞）、非洲及拉丁美洲。該等地區的特點為經濟增長迅速且對飼料產品的需求強勁。根據弗若斯特沙利文的資料，按飼料產量計，亞洲（不含東亞）、非洲及拉丁美洲於2024年的飼料市場規模分別為163.2百萬噸、57.8百萬噸及198.4百萬噸，且預計自2025年至2029年將分別錄得4.4%、3.9%及3.5%的複合年增長率。按飼料產量計，該等地區的飼料市場總規模由2020年的370.2百萬噸穩步增長至2024年的419.4百萬噸，預計到2029年將進一步增加至507.1百萬噸。

下表列示三個核心區域的主要市場亮點，展現我們的市場地位與增長表現。

主要亮點	亞洲 (不含東亞)	非洲	拉丁美洲
飼料市場規模(2029年 (預測)).....	202.1 百萬噸	70.0 百萬噸	235.0 百萬噸
飼料複合年增長率 (2025年－2029年) ^{附註}	4.4%	3.9%	3.5%
我們的同比產量增速 (2024年對比2023年).....	30.0%	560.3%	44.5%

業 務

附註：基於飼料產量，根據弗若斯特沙利文的資料。

我們已戰略性選定越南、印度尼西亞、厄瓜多爾及埃及作為上述核心區域的切入點。我們通過綜合服務方案、高品質產品及高效運營，已快速取得市場份額並建立穩固的市場地位。根據弗若斯特沙利文的資料，就飼料產量而言，越南及印度尼西亞為亞洲（不含東亞）地區的第二大及第三大市場，二者於2024年分別佔亞洲（不含東亞）飼料市場規模的15.8%及13.5%。於2024年，就飼料產量而言，我們在越南飼料市場排名第三，市場份額為6.7%。越南及印度尼西亞的飼料行業集中度預計將有所提升，兩個市場中排名前五的市場參與者的合計市場份額將分別從2024年的47.0%及66.3%增長至2029年的60.5%及78.5%。我們將該等核心市場用作向周邊國家擴張的樞紐，使我們能夠快速複製經驗證的運營模式並進一步拓展全球佈局。該擴張模式已證明極具成效，並於往績記錄期間得到有效驗證。在我們的主要市場中，2029年飼料市場的規模（按產量計）約為507.1百萬噸，且新興市場需求持續增長，我們的飼料產品銷量於2024年達到約2.4百萬噸。儘管於往績記錄期間我們的銷量實現強勁的同比增長，我們的市場份額仍相對較低。憑藉我們系統化的研發平台及運營能力，我們相信我們具備在未來維持相對較高銷量增長的有利條件。

以水產料業務為基石，構築水產養殖全產業鏈核心競爭優勢

水產料產品為優質蛋白質來源，具備強勁的行業增長潛力及可觀的利潤率。我們憑藉研發能力及豐富的運營經驗，通過本土化適配，開發並應用行業領先的水產料技術。這使我們能夠提供質量超越行業標準的水產料產品。例如，我們的羅非魚飼料產品及南美白對蝦飼料產品的飼料轉化率分別達到1.0至1.2及1.0至1.4，優於行業基準。例如，我們在埃及生產的羅非魚料產品採用植物蛋白及符合尼羅羅非魚營養需求的本地採購原料，提升當地養殖戶的養殖表現。截至2025年9月30日，我們已與約50家本地示範養殖場開展合作，該等養殖場記錄的平均飼料轉化率優於我們所知不使用我們飼料產品的其他本地養殖場的水平。我們的行業領先盈利能力在水產料板塊尤為顯著。於2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的水產料產品分別佔總收入的68.0%、66.0%、66.6%及67.2%，分別貢獻總毛利的77.5%、75.7%、75.8%及80.3%。

業 務

我們已在水產料業務中成功實施一體化服務價值鏈戰略，以水產料產品為核心，提供苗－料－藥一體化解決方案，融合先進種苗、優質飼料產品及動保解決方案及技術服務支持。通過為養殖戶提供解決方案，我們助力提升養殖效率，支持養殖可持續發展。一體化解決方案幫助我們建立了牢固的客戶關係。根據弗若斯特沙利文的資料，以產量計，於2024年，我們在亞洲（不含東亞）水產料市場排名第二，以產量計，於2024年，我們以19.2%的市場份額在越南水產料市場排名第一。

憑藉在主要市場水產料業務的成功，我們能夠將產品組合進一步擴展至包括水產料、禽料、豬料等全品類飼料，使得我們能夠在目標市場滿足各種蛋白質需求，降低單一蛋白質集中風險。我們建立起全品類矩陣，在各個品類飼料均展現出實現銷量高速增长的能力。截至2025年9月30日止九個月，與去年同期相比，我們的水產料、禽料、豬料及其他飼料銷量分別實現48.3%、47.0%和43.9%的增長。依托在水產料產品中積累的競爭優勢，我們正將核心優勢沿價值鏈延伸至畜禽飼料產品，包括發展苗－料－藥綜合解決方案，進一步鞏固在各飼料品類的整體競爭地位。

依托體系化研發平台，以技術落地深度賦能產業升級

技術為我們業務的核心基石。儘管養殖行業傳統上技術創新步伐相對緩慢，我們仍秉持技術驅動型戰略，構建核心產品能力。通過建立系統化研發平台、組建專業研發團隊及持續加大研發投入，我們實現技術在全價值鏈的落地應用，涵蓋育種、飼料配方及動物保健品領域。該技術整合為養殖戶創造額外價值，並強化我們的競爭優勢。

我們構建起涵蓋基礎研究、研發本地化和終端用戶聚焦的三級研發體系，將行業研究和本地化落地深度融合，形成可持續的創新能力。

- **第一級－基礎研究：**我們擁有成熟研究體系，結合各區域市場的行業基礎研發，實時跟蹤行業前沿趨勢，為全球市場提供採購策略優化、配方創新、種苗研發等技術支撐。我們專注於動物營養與飼料研究、動物育種研究、動物健康研究、前瞻技術創新，聚焦種苗攻堅工程與精準營養工程。

業 務

我們擁有全球領先的動物蛋白研究能力，覆蓋全品類動物蛋白。依托海大集團多年積累的數據庫，涵蓋各類動物品種在不同生長階段及不同環境條件下的營養需求數據，我們能夠為各飼料品類進行精準配方設計。

- **第二級 – 面向研發本地化：**各主要市場基於當地養殖模式、養殖品種、環境、需求特點，對各區域的飼料配方、種苗及動物保健品進行針對性研發。例如，我們已開發出本地原料替代技術，以降低對若干原料（如越南和印度尼西亞的米糠以及越南的魚溶漿）的依賴。同時，我們也持續開展本土化育種研發，選育出更適應區域環境的新品種，包括埃及的本土化羅非魚品系。
- **第三級 – 面向終端用戶：**我們聚焦養殖戶需求，通過技術優化提升養殖效率，創造額外價值。我們的服務站及服務團隊持續扎根當地，專注於推動本地養殖模式的升級。我們基於養殖動物品種、規格、密度、養殖要求、市場行情及綜合成本，收集當地養殖戶的真實反饋，實現從單一產品向解決方案的拓展，持續推動養殖模式的優化與創新。服務站及服務團隊收集的洞見與實踐經驗反饋至我們的一級及二級研發體系，形成一體化的三級協同框架，推動整個研發價值鏈的持續改進。

將綜合研發平台和市場洞察力與苗 – 料 – 藥模型相結合，我們能夠實現技術突破及本地化實施。

我們持之以恆的研發投入和研發人員積累是持續打造高質量產品、迅速佔領市場的核心。於2023年及2024年，我們累積研發開支達人民幣97.9百萬元。於截至2025年9月30日止九個月期間，我們的研發開支同比增長達25.8%。截至2025年9月30日，我們已在越南、印度尼西亞及埃及建立了多個研發中心；我們建立了一支約400人的研發團隊，並取得豐碩的研發成果。截至2025年9月30日，我們已推出多款種苗產品，包括南美白對蝦及紅羅非魚，並已建立營養數據庫，涵蓋蛋雞、肉鴨等多種畜禽品種，以及南美白對蝦、羅非魚、生魚、攀鱸等水產品種。

業 務

提供綜合價值鏈解決方案，滿足養殖戶核心需求

以飼料業務為核心，我們打造覆蓋種苗、飼料、動保產品的「苗－料－藥」綜合解決方案。此策略令我們的定位發生轉變，從唯一飼料供應商轉變為提供產品、養殖模式及全程服務的綜合服務商，深耕養殖戶的全周期需求。在我們的主要市場，根據弗若斯特沙利文的資料，我們是行業中率先研發及實施「苗－料－藥」綜合解決方案的公司之一，努力解決養殖戶成本高、成活率低、生長時間長、養殖環境不理想等主要痛點。該一體化模式既幫助客戶降本增效、提升產品競爭力，又構建差異化技術壁壘，驅動飼料產品需求增長與市佔率提升。

苗－料－藥綜合解決方案框架

- **育苗**：種苗是養殖產業鏈中的核心基礎。我們打造出全球領先的種苗技術，培育出多個具有生長速度快、抗病能力強特點的新品種：
 - 在水產領域，我們已在越南、印度尼西亞、印度及厄瓜多爾搭建了專業化蝦苗育種平台，可根據不同養殖環境精準定制蝦苗品系。我們的蝦苗產品廣受市場歡迎。根據弗若斯特沙利文的資料，在越南，使用我們蝦苗產品的養殖戶在81天的養殖周期內，可實現成蝦規格約28尾／公斤，產量高達7公斤／平方米，表現優於同行。
 - 在禽苗領域，我們對英國的Cherry Valley進行戰略性少數股權投資，使我們獲得在越南及印度尼西亞使用其領先肉鴨育種品種的獨家權利。通過該合作，我們與Cherry Valley共同優化養殖方案及配套解決方案，相較於行業同行，助力實現上市周期縮短及增重速度加快，該成果已獲得養殖戶的高度認可。Cherry Valley已在越南建立超過30個肉鴨育種基地，其Cherry Valley肉鴨種源在越南的市場份額超過45%，位列市場第一。
- **飼料**：我們深耕蛋白配方研究，將研發成果直接轉化為飼料產品競爭力，幫助客戶實現更佳的養殖效果。例如，在越南平定省，我們的海龍牌鴨料相較當地一般水平展現出更優異的養殖表現：在達到相同出欄體重的情況下，可縮短約3至4天的養殖周期，或在相近養殖周期內實現單只鴨約0.3公斤以上的增重提升。依托基礎研究支撐的配方創新，實現養殖效果與成本優化雙提升。

業 務

- **動保**：我們針對各類動物開發全周期的動物保健品，如環境改良劑以及免疫增強劑等動物保健品，幫助養戶改良養殖環境，提升養殖整體效率。截至2025年9月30日，我們已推出20餘款動物保健品。針對越南水質問題，我們為養殖戶提供 *Aqua Chip* 等專業動物保健品，利用活性菌群淨化水質，助力實現養殖過程的健康、安全、可控。

依托我們的苗－料－藥一體化模式，我們提供養殖支持服務。我們在整個養殖周期內提供產品及服務支持，助力客戶實現成功且盈利的養殖成果。我們為客戶開發定制化養殖模式，提供養殖密度優化、品種搭配策略及水質及病害管理方案等模式設計。該等設計均貼合客戶的運營條件。該等養殖模式通過使我們的解決方案與不同養殖區域、環境條件及養殖方式相匹配，亦在我們各業務間產生協同效應。

我們構建起全球服務網絡。截至2025年9月30日，我們在養殖密集區域佈局了超過100個服務站、搭建約400人的技術服務團隊網絡，結合當地特點為養殖戶提供本地化養殖技術服務。例如，截至2025年9月30日，我們在越南開設35個區域服務中心，扎根鄉野，為養殖戶提供產品諮詢及技術指導。服務驅動型解決方案大幅擴大客戶群體、提升客戶黏性，截至2023年及2024年12月31日以及截至2025年9月30日，我們的客戶數量分別達5,587家、7,099家及8,307家。

具備高度可複製的跨國本土化運營能力

我們已打造一套成熟的運營框架，以技術研發能力為支撐，聯動先進產品開發、高效供應鏈管理與綜合服務體系，不斷突破品類與區域邊界。橫向上，我們已將水產料領域的成功經驗複製至禽料、豬料等多個品類，縱向上，我們完成水產業務從飼料到種苗、動保、技術服務的全鏈條延伸。我們具備強大的跨地區運營能力，深諳本地市場特性，已將越南市場的成功經驗複製至亞洲（不含東亞），並進一步拓展至非洲、拉丁美洲。我們的厄瓜多爾生產基地在第一年即接近實現滿產，並快速在當地水產市場建立領先地位。

我們標準化運營框架是業務複製能力的基礎。我們構建採購、技採聯動、市場服務、內部運營四位一體的一體化框架，通過跨部門聯動快速響應市場，將供應鏈效率提升至行業標桿水平，並將此經驗證的成熟競爭范式快速複製至新市場。

業 務

- **採購**：我們已建立起成熟的採購機制，將集團層面商品研發與當地市場採購相結合。總部的原材料採購研究部門對大宗商品進行研究，為各區域運營提供戰略性建議，各市場結合當地採購能力和養殖需求開展採購活動。這種雙層採購模式既發揮大宗原材料採購的規模經濟，又具備區域性採購快速應變能力。

依托高效採購機制與基礎研究能力支撐的配方創新，我們的採購競爭力持續提升，根據弗若斯特沙利文的資料，我們的玉米、豆粕及魚粉等主要原料的平均採購價低於行業水平，毛利率優於行業。

- **技採聯動**：我們融合研發及採購，依托自建原料評估系統與數據庫，可根據當地原材料供應、成本及養殖條件動態優化配方，使我們能夠按需完成區域性配方迭代，旨在協助客戶管理飼料成本及改善養殖成果。通過實時收集採購端成本信息與市場端需求反饋，我們持續尋找最適合的動物配方組合，靈活調整原材料組合，在保障產品質量的同時實現成本最優。
- **市場服務**：我們深入養殖一線的服務站與銷售及服務團隊，以收集客戶需求及市場洞察。隨後將洞察高效傳遞至配方與產品團隊。同時，我們密切跟蹤養殖過程，將魚蝦生長情況、種苗存活率、動保效果等反饋至研發與配方團隊，形成優化反饋閉環。本地銷售渠道結合市場需求推動調整後產品落地，高效解決養殖戶資金、運輸等配套需求，配合我們的技術服務團隊，實現客戶服務最優解並降低供應鏈風險。
- **運營平台**：數字化是流程管理的基石，保障執行到位。我們已形成一套標準化的運營架構，由各市場搭建管理中台。依托智能工廠運營平台等先進數字系統，實現運營流程化、標準化、精細化。我們亦委派經驗豐富的管理和業務人員與當地團隊協同，確保高效執行，實現產能快速爬坡。

業 務

該架構已成功複製至新市場，並實現快速爬坡。例如，根據弗若斯特沙利文的資料，我們在埃及的工廠在1年內將產能利用率提升至超90%，爬坡速度快於行業。在高效的運營體系下，我們也實現了優於行業的效率。根據弗若斯特沙利文的資料，2024年我們人均產出達約480噸，高於行業均值。

深耕可持續發展，為利益相關方創造價值

作為對接上游種植業與下游養殖業的關鍵企業，我們秉持綠色可持續發展理念，在運營全流程中積極減少碳排放、保護水資源、保障動物福利，降低對生態環境的影響。

- **減少碳排放**：通過優化生產工藝、提升供應鏈效率(如本地化採購，最大程度減少運輸碳耗)等方式，持續降低運營端碳排放強度。
- **水資源保護**：在水產養殖服務環節，推廣節水型養殖模式，養殖環節採用水循環利用技術，減少水資源消耗與污水排放。

依托貫穿養殖價值鏈的產業鏈資源，向養殖戶提供貫穿養殖全過程的產品和服務支持，通過領先的科研體系和服務體系，幫助廣大養殖戶科學養殖，實現收入可持續增長。

- **行情信息支持**：實時提供終端水產品／畜禽產品價格方面的行情，幫助養殖戶預判市場趨勢，優化養殖與銷售決策。
- **養殖模式規劃**：基於本地氣候條件、水質參數及品種特性，設計定制化解決方案，包括最適養殖密度、品種搭配及水質管理方案，以提高養殖成功率。
- **良種與技術供應**：提供優質種苗與高效動物保健品，搭配技術指導及產品使用培訓，提升整體養殖效率。

業 務

- **成本優化赋能**：通過配方創新（包括減少對豆粕等傳統原料的依賴）及採購成本控制措施，助力養殖戶降低飼料成本並提升利潤率。
- **創造就業機會**：我們的運營貫穿整個養殖價值鏈，為創造就業崗位作出貢獻。截至2025年9月30日，我們在研發、生產、營銷、管理行政及採購領域共擁有5,859名員工，提供穩定的職業機會，為經濟發展作出貢獻。

遠見卓識的管理層團隊、與控股股東集團協同赋能，共同引領企業穩健發展

我們由一支具備深厚行業經驗與前瞻視野的精英管理團隊領導，其中執行董事兼總經理張桂君先生在海大集團擁有超過20年的企業管理經驗，歷任生產、人力資源、工廠運營及戰略業務拓展等核心管理崗位。高級管理層成員平均行業經驗超12年，在越南、印度尼西亞、埃及及厄瓜多爾等戰略地區具備卓越的區域管理能力。

董事及高級管理層在飼料配方技術、育苗創新、供應鏈優化、國際市場開拓等關鍵業務領域擁有深厚專業知識。他們成功領導研發團隊，在水產營養、蛋白替代技術、本地化育種等領域實現突破性創新，將前沿研發能力轉化為具有商業價值的產品，應對不同區域養殖中的各種挑戰。

海大集團是一家全球領先的業務遍及全產業鏈的高科技農牧企業，覆蓋飼料、動保、種苗、養殖、食品加工業務。海大集團致力於構建全球化的產業佈局與核心競爭力，飼料銷量在2024年位居全球第一。海大集團積淀20餘年行業經驗、研發能力與運營經驗，建立起高品牌價值和市場地位。在保持獨立運營的同時，我們充分利用海大集團的技術能力與運營經驗來強化競爭地位，這為我們的全球擴張計劃及業務發展戰略奠定了堅實基礎。

業 務

增長戰略

擴張優化產能，拓展新市場

深耕現有市場

我們計劃通過建設新生產工廠、擴建現有生產線及對現有設施進行改造升級，擴大我們本地產能，以滿足本地市場日益增長的需求。截至2025年12月31日止年度，我們的年產能達到4.8百萬噸。未來三年，我們計劃提升越南、印度尼西亞、埃及、厄瓜多爾等多個市場的年產能。通過產能擴張和優化，我們預計會進一步提高生產效率、降低生產成本。

開拓新市場

我們計劃複製在越南等主要市場的成功擴張模式，進一步深耕亞洲（不含東亞）、非洲及拉丁美洲市場。我們選擇新市場的標準包括：

- 人口基數龐大和經濟增長迅速：我們優先選擇人口基數多、經濟發展迅速的市場，這些因素可推動需求持續增長，並帶來重大商業機遇；
- 飼料市場規模大：具備相當規模的飼料市場至關重要，因其表明行業活躍度旺盛，且存在可觀的銷量潛力；
- 社會及政策穩定：穩定的社會環境和政府政策對長期業務運營非常關鍵，有助於降低風險，為有利的投資與增長環境提供保障；
- 農牧用地和資源豐富：我們聚焦於擁有豐富農牧用地及相關資源的市場，因其能為我們核心業務的擴張提供支持，助力構建高效的生產與供應鏈。

未來五年內，我們計劃將業務擴展至巴西、泰國、馬來西亞、孟加拉及尼日利亞等國家，該五個國家的總市場規模於2024年超過130百萬噸。進入新市場時，我們深入研究當地養殖實踐與行業特點，使產品方案匹配本地市場需求。我們識別並滿足不同氣候條件、養殖模式、品種特性及客戶群體的差異化需求，開發覆蓋全生產周期、

業 務

因地制宜的產品系列。依托國際化營養需求數據庫與原料價值數據庫，我們聚焦全階段表現、均衡營養及氨基酸水平優化，進而提高飼料轉化效率、增強動物健康與抗逆能力，並幫助客戶降低整體養殖成本。我們的目標是為客戶創造更高價值，推動收入增長。

堅持本地化研發，構建飼料和種苗的技術壁壘

本地化研發基礎設施

本地化研發是我們始終堅持並將持續推進的戰略發展方向。通過建立本地化研發中心，我們能夠快速響應各市場的獨特需求及挑戰，推動與本地養殖方式及行業要求緊密契合的創新。該模式助力我們借助區域專業知識，促進技術轉化，並加速定制化解決方案的研發，以增強我們在動物飼料及動物育種領域的競爭優勢。

截至2025年9月30日，我們已在三個國家設立了本地化研發中心。我們將持續加大對本地化研發中心的投入，將我們在現有市場積累的產品經驗和技術優勢與當地市場需求結合，推出更多的飼料、育苗及動物保健品。

我們將繼續吸引培養一流的本地研發專業人才，涵蓋動物營養、獸醫、育苗、養殖、生物工程、生物化學等專業。

飼料本地化研發

我們將針對區域養殖需求，持續推進飼料配方優化與創新，保持飼料產品在效能與成本方面的競爭優勢。

針對各種區域養殖方式，如早養與水養肉鴨養殖、土塘與網箱魚蝦養殖，以及針對不同的養殖品種，我們開展針對性的飼料配方優化與產品創新。該做法構成我們研發戰略的支柱，其聚焦於快速響應特定市場需求，並通過持續投入本地化研發、人才培養及養殖供應鏈一體化解決方案，維持我們的競爭優勢。

我們堅持在飼料生產中將本地原料物盡其用。通過應用先進生產方法，我們致力於提高原料利用率，保證運營的可持續性和成本效益。我們的模式優先保障動物生長

業 務

效能和健康水平，同時重點推進顯著優化配方成本。該戰略助力我們提供符合嚴格質量標準的產品，提高養殖供應鏈的整體效率。

育苗本地化研發

育苗是養殖產業鏈的核心，是技術門檻最高的環節。我們掌握全球領先的水產育苗技術，例如遺傳育種技術。我們憑藉該技術，培育出多個生長速度快、抗病能力強的新品種。

我們已在越南、印度尼西亞、印度及厄瓜多爾建立蝦苗育苗平台，計劃持續增加種苗業務的核心技術投入，在各目標地區建立本地的育苗中心，堅持育苗自研，培育更優質的種苗，為下游養殖效率提升提供重要支撐。我們還將獲取全球領先的畜禽育苗資源，並結合當地環境條件和養殖模式對這些資源進行本土化優化與應用。

推廣全面一體化解決方案

苗－料－藥解決方案

在現有飼料產品的基礎上，我們將在更多地區逐步銷售和推廣契合當地養殖需求的育苗與動保業務。通過提供苗－料－藥一體化解決方案，我們提升客戶的養殖成果，提高客戶忠誠度，帶動飼料業務增長，進一步提升我們的市場佔有率。值得注意的是，我們已成功在越南、印度尼西亞等主要市場實現育苗與動物保健品的大規模商業化，為未來擴張和持續引領行業打下堅實基礎。

研究及推廣領先的養殖模式

我們佈局不同市場，為更好地滿足客戶的各種需求，我們不斷豐富服務和產品矩陣。截至2025年9月30日，我們的銷售與技術服務人員已超過2,600人，為當地養殖戶提供綜合技術服務支持。該等服務站聚焦於最優放養密度、科學品種搭配、標準化水質管理與疾病防控模式等關鍵環節。我們提供這些定制化服務，助力養殖戶實現最優生產效率，維護健康的養殖環境。

我們的模式植根於對本地養殖模式的系統化、科學化研究與分析。依托我們的苗－料－藥一體化解決方案，我們致力於推廣與區域養殖實踐獨特特徵高度契合的解

業 務

決方案。該等舉措以我們的本地化、現場技術服務團隊為支撐，該等團隊具備深厚行業經驗，對確保解決方案的高效落地與持續優化起到關鍵作用。

我們計劃持續升級服務體系，契合不斷變化的行業需求，包括進一步拓展至更多元化的養殖場景與模式，進而推動行業技術進步和當地養殖可持續發展。

打造國際化與本地化人才結合的團隊

我們啟動核心高管培養項目，旨在打造一支兼具全球戰略思維、專業能力和領導才能的管理團隊，也將持續引進和培養具備國際視野和國際市場實戰經驗的管理人才。該等舉措對確保我們的管理層始終具備駕馭全球養殖行業複雜性的能力至關重要。

除強化我們的管理團隊外，我們致力於招聘及培養具備對區域行業及文化深刻理解的本地銷售及技術服務團隊。該等投入使我們能夠精準解讀行業趨勢，並有效響應客戶不斷變化的需求。通過賦能我們的本地團隊提供定制化技術指導、及時高效的服務響應及全面的運營支持，我們旨在提升整體客戶滿意度。

推進數智化製造

我們計劃打造並部署數智化管理平台，實現對訂單完成率、人力分配、能耗、品控等關鍵運營指標的實時監控與動態優化，進而提升客戶需求預測的精準度，降低資源損耗及運營成本，增強對市場需求變化的響應能力。

我們堅持通過數據採集與智能控制系統推進智能製造升級，提升生產穩定性和產能利用率。我們將通過技術改造與設備升級，高效生產多規格、多品類產品，進一步提升生產效率與市場響應速度，降低生產成本和存貨水平，加快我們的存貨周轉速度。

支持ESG舉措

我們致力於持續支持新興市場的養殖戶獲取科學養殖技術，實現效率提升和收入可持續增長。我們的方式可令養殖戶採用科學養殖實踐，這在提高農業生產力和可持

業 務

續性方面發揮着關鍵作用。通過為他們提供必要的知識和工具，我們助力其實現收入的穩步增長，從而保障生計，並推動所在社區實現長期的經濟穩定。

我們鼓勵大規模科學養殖，共同維護環境健康。通過應用先進農業技術，力求減少生產活動對生態的影響，支持養殖業的可持續發展。

此外，我們聚焦於飼料生產全程的能源管理優化與碳排放管控。我們計劃通過精細追蹤能源消耗、優化能源結構及提升生產流程效率，達成上述目標。該等舉措助力科學高效地管理溫室氣體排放，推動實現可持續發展目標。

此外，我們計劃構建水資源高效利用的生產體系。我們擬通過推行節水技術升級、落地水循環利用系統及執行嚴格的排放管理制度，達成上述目標。通過上述舉措，我們可以減少生產活動對區域水生生態系統的影響，為後代守護寶貴自然資源提供支持。

我們致力於提升工農業副產品及廢棄物的高效轉化與利用水平。通過構建健全的資源循環利用體系，我們着力實現環境可持續發展，可最大限度減少廢棄物產生，充分盤活存量資源。

我們的業務模式與產品及服務

我們是一家技術驅動型的全球化農業企業，擁有經驗證的高速增長實績。我們的業務通過提供覆蓋飼料、種苗及動保的一體化產品及服務組合，滿足農業行業的廣泛需求。我們致力於為農業生產者及養殖戶提供生產資料及技術服務。依托行業專有技術與研發優勢，加之強勁的本地化運營能力，我們已構建起國際化業務版圖，橫跨亞洲（不含東亞）、非洲及拉丁美洲，重點佈局越南、印度尼西亞、厄瓜多爾和埃及。

我們充分利用我們的全球佈局及各業務板塊間的協同效應，致力於滿足客戶需求。我們採用垂直整合業務模式，涵蓋研發、採購、生產、運營、分銷及銷售以及養殖過程全程技術支持。我們構建協同產品矩陣，以飼料為根基，聯動育苗與動保業務深度融合，助力滿足現代農業不斷變化的需求。

業 務

下表概述我們各個業務分部項下的主要產品及品牌。

業務分部	主要產品	品牌
飼料	水產料、禽料及豬料	
種苗	蝦苗及魚苗	
動保	環境改良劑、動物保健品	

下表按業務板塊載列所示期間的收入明細，以絕對金額及佔總收入的百分比列示。

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)				(未經審核)			
飼料業務	8,696,689	96.3	11,054,323	96.9	8,105,456	96.6	10,838,473	96.9
— 水產料	6,141,432	68.0	7,534,652	66.0	5,586,212	66.6	7,513,679	67.2
— 禽料	2,088,764	23.1	2,917,373	25.6	2,091,352	24.9	2,749,424	24.6
— 豬料及其他 ⁽¹⁾	466,493	5.2	602,298	5.3	427,892	5.1	575,370	5.1
種苗業務	78,528	0.9	94,905	0.8	73,574	0.9	98,920	0.9
動保業務	46,365	0.5	88,107	0.8	65,505	0.8	117,964	1.1
其他 ⁽²⁾	203,359	2.3	179,721	1.5	142,261	1.7	122,083	1.1
總計	9,024,941	100.0	11,417,056	100.0	8,386,796	100.0	11,177,440	100.0

附註：

- (1) 其他主要包括反芻料，該產品於往績記錄期間在我們的飼料產品組合中佔比極小。
- (2) 其他主要與我們的多餘原料銷售及廢料銷售有關。

業 務

借助我們業務間的天然協同效應，我們已構建全價值鏈的綜合解決方案，整合先進種苗、優質飼料產品、動保解決方案及適配不同養殖模式及客戶特定需求的技術支持服務。詳見「我們的苗－料－藥解決方案」。

飼料業務

飼料業務是我們運營的基礎。我們深耕飼料行業逾10年，已建立涵蓋飼料配方研發、原材料篩選與供應鏈管理、生產與質量控制、包裝及售後技術支持等環節的全面運營體系。我們在該業務板塊的主要產品包括水產料、禽料、豬料。我們已開發多元化飼料配方，契合不同品種全生長周期的營養需求。截至2025年9月30日，我們的飼料業務已覆蓋多個國家，包括越南、印度尼西亞、厄瓜多爾、埃及、孟加拉國及印度等。

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們的飼料總產量分別達到1.7百萬噸、2.4百萬噸及2.5百萬噸。根據弗若斯特沙利文的資料，按飼料產量計，於2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們是全球增長最快的大型飼料企業。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，2024年我們位列越南第三大飼料供應商，產量為1.7百萬噸飼料產品。

飼料產品

我們提供種類全面的飼料產品，覆蓋水產動物、家禽、豬只及其他品種，配方可根據不同生長階段量身定制。我們的產品採用高品質蛋白及科學配比的營養素與微量元素配制而成，助力提升存活率、促進快速生長並實現飼料效率優化。針對幼齡動物，我們提供易消化、易吸收的飼料，旨在推動其健康發育，針對成年動物，我們的飼料產品配方則在維持成本效率的同時，支持其快速生長。

我們針對特定養殖模式推出不同品牌，每項產品配方均經精準設計，以滿足客戶的特定需求。就配備完善設施及良好養殖環境的集約化養殖模式而言，我們提供飼料產品，此類產品旨在提升生長性能、縮短養殖周期，並提高產量。同時，我們亦提供適用於常規養殖模式的飼料產品，此類產品旨在典型運營條件下提高存活率並控制養殖成本。此外，在各大動物品類內，我們既提供針對特定品種配制的專用產品，亦提供適合同一品類內多個品種的通用配方產品。

業 務

下表概述我們的主要水產料產品及核心原料。

品種	產品	核心原料
南美白對蝦.....	<ul style="list-style-type: none"> • Tiger • Speed • HDVB • 777 • HL143 	<ul style="list-style-type: none"> • 魚粉和蝦粉 • 豆粕動物蛋白 • 魚油及功能性添加劑 • 維生素和礦物元素
生魚.....	<ul style="list-style-type: none"> • Seamaster • Faster 	<ul style="list-style-type: none"> • 魚粉 • 豆粕 • 魚油、維生素和礦物質
海鱸魚.....	<ul style="list-style-type: none"> • Seamaster 	<ul style="list-style-type: none"> • 魚粉 • 小麥粉 • 魚油、維生素和礦物質
羅非魚.....	<ul style="list-style-type: none"> • Seamaster 	<ul style="list-style-type: none"> • 魚粉 • 小麥粉 • 魚油 • 維生素和礦物元素



我們的水產料產品

業 務

下表概述我們的主要禽料及豬料產品及核心原料。

品種	產品	核心原料
肉雞	海大白羽肉雞料	<ul style="list-style-type: none"> • 玉米 • 豆粕 • 棕櫚油 • 磷酸氫鈣
蛋雞	海大蛋雞料	<ul style="list-style-type: none"> • 玉米和玉米酒糟蛋白飼料 • 豆粕 • 棕櫚油 • 石灰石粉和磷酸氫鈣
肉鴨	HD 428	<ul style="list-style-type: none"> • 玉米和大豆 • 豆粕 • 功能性添加劑
蛋鴨	HD 466	<ul style="list-style-type: none"> • 玉米和大豆 • 豆粕 • 功能性添加劑
豬	HD 128S	<ul style="list-style-type: none"> • 玉米 • 豆粕 • 維生素和礦物元素 • 功能性添加劑



我們的禽料及豬料產品

業 務

下表載列於往績記錄期間我們的飼料產品平均售價及銷量。

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	銷量 (噸)	平均售價 ⁽¹⁾ (人民幣/噸)	銷量 (噸)	平均售價 ⁽¹⁾ (人民幣/噸)	銷量 (噸)	平均售價 ⁽¹⁾ (人民幣/噸)	銷量 (噸)	平均售價 ⁽¹⁾ (人民幣/噸)
飼料產品.....	1,707	5,095 ⁽²⁾	2,362	4,680 ⁽²⁾	1,699	4,770 ⁽²⁾	2,505	4,326 ⁽²⁾
－水產料.....	931	6,599	1,200	6,281	881	6,340	1,307	5,750
－禽料.....	642	3,253	965	3,023	679	3,080	998	2,754
－豬料及其他.....	134	3,480	197	3,051	139	3,078	200	2,877

附註：

- (1) 平均售價通過將收入除以同期相關銷售量計算得出，該價格指我們向客戶銷售產品的平均價格。
- (2) 於往績記錄期間，我們飼料產品的平均售價有所下降，主要原因是原材料市場價格下降。請參閱「－銷售及分銷－定價」。

飼料配方設計

飼料配方設計是我們的核心技術能力之一，是我們產品競爭力及適應多元化市場環境能力的重要支撐。我們的飼料配方設計思路聚焦於三大核心領域：數據驅動精準營養、配方多元化及功能特性。

數據驅動精準營養

我們依托十餘年的研發經驗以及深耕多個市場所積累的實際數據，已深入掌握動物的精準營養需求。我們的精準營養數據庫構成飼料配方研發流程的核心基礎。對營養需求的理解越精準，越能直接轉化為更高的飼料效能及成本效益，同時有助於避免與營養數據不準確相關的不良結果，包括生長緩慢、免疫力下降、疾病發生率及死亡率升高、消化功能紊亂以及養殖水體營養過剩。

我們每年開展大量實驗，並投入大量研發資源，以明確不同品種、同一品種的不同生長階段及同一品種的不同養殖模式下的精準營養需求。截至2025年9月30日止九個月，我們已開展逾550項實驗，探究各類營養素及元素對養殖效果的影響。多年實驗數據的積累，結合從廣泛客戶群體收集的養殖數據，助力我們構建全面的精準營養數

業 務

據庫，該數據庫可轉化為多樣化的產品體系。例如，我們針對蝦類的多個生長階段研發出精準飼料配方，每個生長階段均有專屬定制的飼料產品提供支撐。此外，為應對不同地區水生動物存在的細微遺傳差異，我們已為越南、印度尼西亞及埃及等市場研發配方。

配方多元化

依托對動物精準營養需求的深刻理解，我們已構建原料多樣化的核心能力。動物生長所需的營養成分(包括熱量、蛋白質、氨基酸、維生素、礦物質及各類微量元素)，並非依賴玉米、豆粕或魚粉等任何固定原料組合。通過對各類原料成分的全面了解與細緻分析，我們能夠實現原料的多樣化重組，進而配方案具備靈活性。

我們已建立全面的原料成分檢測及實驗研究體系，以深入分析各類替代原料的營養構成及應用特性。我們持續開展小試、中試及放大試驗，收集數據，獲取反饋並進行迭代優化調整，僅在飼料質量得到充分驗證後，方將產品推向市場。我們亦注重開發及利用各市場當地可得的成本優勢原料。例如，在越南，豐富的木薯渣可有效替代部分玉米，魚溶漿可替代部分進口魚粉。

配方多樣化的核心價值最終轉化為我們行業領先的毛利率水平。在保持養殖效果穩定的前提下，我們與採購團隊緊密協作，動態篩選及採購價格適宜的原料用於生產，進而以更低成本提供高品質飼料產品。

功能特性

依托我們的技術研發能力，我們已研發出直接應對行業核心痛點的功能性飼料產品，進而，確立了技術引領者地位，並在所服務的市場中樹立了深厚的品牌認可度。

依托我們的動物精準營養數據庫、對原料功能特性的深入分析及先進技術研發，我們投入資源應對當地養殖行業的普遍挑戰，進而提升我們的產品能力及客戶盈利能力。例如，針對蝦苗開口攝食困難、存活率低及養殖成本高企等行業普遍挑戰，我們依托對蝦苗營養需求的深入研究，研發出專用開口料。該類產品優化了蝦苗的適口性及消化吸收效率，同時提升其抗應激能力，進而從養殖周期的最初階段降低損耗。

業 務

依托我們在菌種篩選及工藝控制方面的專業技術，我們對精選原料進行可控發酵，以降解抗營養因子，提升消化吸收率及適口性，並增加有益代謝產物含量。由此製得的發酵原料有助於改善動物腸道微生態及免疫狀態，進而提升動物穩定生長性能，降低消化系統疾病發生率。

飼料生產

我們的飼料種類豐富，擁有水產料、禽料、豬料生產線。我們採用高度自動化生產模式，確保產品質量穩定。我們竭力優化生產流程、提升生產效率、減少浪費，確保飼料產品質量符合國際標準。

生產基地

截至最後實際可行日期，我們的飼料生產基地分佈在越南、印度、印度尼西亞、埃及、孟加拉國及厄瓜多爾六個國家。下表載列截至最後實際可行日期我們經營的各飼料生產基地的簡要描述。

國家／地區	名稱	投產年份	概約佔地面積 (平方米)	主要產品
越南	升龍生物	2012年	31,040	水產料
	龍升國際	2012年	11,788	水產料
	同奈海大	2016年	27,160	畜禽料
	海陽海大	2017年	59,866	水產料和禽料
	永隆海大	2020年	70,000	綜合料
	永隆升龍	2021年	45,200	水產料
	平定海龍	2022年	62,000	水產料和禽料
	海陽升龍	2024年	15,000	水產料
	平福海龍	2024年	40,001	禽料
	湄公海龍	2025年	62,463	綜合料
印度尼西亞	印尼海大	2019年	40,000	水產料和禽料
	楠榜海大	2025年	81,223	水產料和禽料
厄瓜多爾	厄瓜多爾海大	2021年	46,054	水產料
埃及	埃及海大	2024年	45,252	禽料
	埃及海大水產	2025年	18,822	水產料
印度	印度升龍	2018年	55,766	水產料
孟加拉國	孟加拉海大	2025年	81,374	水產料和禽料

附註：綜合料基地供應水產料、禽料和豬料產品。

業 務

下表載列所示期間生產基地的產能、產量及利用率。

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月		
	2023年			2024年			2025年		
	產能 ⁽¹⁾	產量	利用率 ⁽²⁾	產能 ⁽¹⁾	產量	利用率 ⁽²⁾	產能 ⁽¹⁾	產量	利用率 ⁽²⁾
(千噸)	(千噸)	(%)	(千噸)	(千噸)	(%)	(千噸)	(千噸)	(%)	
越南									
— 水產料	808.8	707.0	87.4	964.8	862.7	89.4	866.3	799.9	92.3
— 禽料及豬料	1,191.0	653.8	54.9	1,253.8	862.6	68.8	1,270.1	800.2	63.0
印度尼西亞									
— 水產料	191.7	78.7	41.1	199.1	114.2	57.4	213.9	123.8	57.9
— 禽料及豬料	232.7	127.7	54.9	253.4	191.8	75.7	357.3	205.9	57.6
厄瓜多爾									
— 水產料	280.7	113.5	40.4	315.0	163.6	51.9	242.8	200.6	82.6
埃及									
— 水產料	—	12.0 ⁽³⁾	—	—	15.4 ⁽³⁾	—	71.6	67.4	94.1
— 禽料及豬料	—	8.9 ⁽³⁾	—	180.2	123.3	68.4	183.5	182.1	99.2
印度									
— 水產料	90.0	22.5	25.0	108.5	34.3	31.6	79.7	44.5	55.8
孟加拉國									
— 水產料	—	—	—	—	—	—	85.5	50.7	59.3
— 禽料及豬料	—	—	—	—	—	—	124.4	11.7	9.4
總計	2,794.9	1,724.1	61.7	3,274.8	2,367.9	72.3	3,495.1	2,486.8	71.2

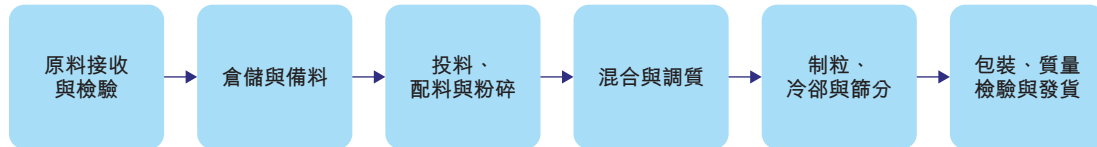
附註：

- (1) 各期間產能基於小時產能及工作時長計算，假設每月28個工作日、每日20個工作小時輪班作業。
- (2) 利用率按同期產量除以產能計算。
- (3) 於2023年及2024年，我們在埃及的飼料生產過渡性採用租賃生產線開展，以待我們自有生產設施於2025年建成。
- (4) 我們位於孟加拉國的禽料及豬料生產基地於2025年3月投產運營。截至2025年9月30日，該基地仍處於產能爬坡期。

業 務

生產流程

我們的飼料生產流程涵蓋從原材料接收與檢驗到包裝、質量檢驗與發貨的全環節。整個生產循環從投料、配料與粉碎到包裝需要約一至兩個小時。下圖展示我們飼料生產流程的主要步驟：



- **原料接收與檢驗**：我們根據生產計劃採購原料，原料運抵我們的生產基地後，將經過系統記錄、稱重、清潔及檢測，以核實是否符合規範。
- **存儲與備料**：我們的倉儲運營包括庫存管理、對存儲條件（含溫濕度控制）的環境監測，以及對所儲材料的定期質量評估。我們採用具備通風功能及實時監控功能的自動化溫控倉儲系統，以維持適宜的存儲條件並實現精準的庫存追蹤。
- **投料、配料與粉碎**：在倉儲與備料後，原材料被送往配料系統。根據基於生產計劃生成的配料指令，調取原料並輸送至批次備料生產線，袋裝及散裝原料均通過工業破碎機進行粉碎處理，達到制粒所需的指定粒徑。
- **混合與調質**：生產訂單通過我們的配料系統進行處理，其中大宗原料通過自動化設備進行計量與混合。我們的混合設備經專門設計，以實現批次精度與一致性。混合後的原料隨後進行蒸汽調質處理，旨在實現滅菌。
- **制粒、冷卻與篩分**：混合後的材料進行制粒、冷卻及篩分，按粒徑標準分離產品。
- **包裝、質量檢驗與發貨**：飼料成品通過自動化系統進行稱重、包裝、貼標及日期編碼。產品經最終質量檢驗流程後，轉移至倉儲廠房。

業 務

生產設備與機械

生產設備與機械是提升產品質量及成本競爭力的關鍵。我們堅持採用先進的工藝設備，且大部分核心設備及機械均根據運營需求研發定制。生產流程所用主要設備及機械均為自有，包括飼料加工機械，如原料膨化機、制粒機、膨化調質系統及真空噴塗機。

我們對設備及機械進行細緻、及時的維護及定期檢查。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無因設備、機械或其他機械故障而發生任何重大或長期的運營中斷。

種苗業務

我們的種苗業務聚焦於供應高品質種苗產品。我們為客戶提供其開展成功水產養殖運營所需的技術支持。我們主要提供蝦苗和魚苗產品，包括南美白對蝦及羅非魚魚苗。在我們運營的每個環節，從選育與遺傳改良、育苗場管理與技術支持，到銷售配送，我們均採用嚴格的質量控制及科學方法，為客戶確保持續的高標準。我們專注於遺傳改良，以實現更優的性能指標，包括更快的生長速度、更優的飼料轉化率及更強的抗病能力。這些優勢幫助我們的客戶降低單位成本，提升整體運營效率。截至2025年9月30日，我們在越南、印度尼西亞、印度等國家開展種苗業務。

截至2023年及2024年12月31日止年度以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的種苗業務收入分別為人民幣78.5百萬元、人民幣94.9百萬元、人民幣73.6百萬元及人民幣98.9百萬元，分別佔我們總收入的0.9%、0.8%、0.9%及0.9%。

業 務

魚蝦苗產品

下表概述我們種苗業務旗下主要產品、相關品種及優勢。

產品類型	品種	優勢
蝦苗	南美白對蝦(白蝦)	<ul style="list-style-type: none">• 親本可追溯、可管控• 穩定性良好，抗病性強• 生長速度快• 體型與品質均勻性良好
魚苗	羅非魚	<ul style="list-style-type: none">• 生長速度快• 飼料轉化率表現優異• 體色與體型優良

育苗體系

我們已建立一套全面的一體化育苗體系，涵蓋親本選擇及管理、水處理及高品質飼料方案。這一系統化模式旨在確保產出健康、遺傳多樣性豐富的魚苗及蝦苗，並持續向客戶供應高品質種苗產品。

親本選擇

依托我們長期積累的技術專長及深厚的行業經驗，我們已在越南、印度尼西亞等國家建立了本地化親本及種苗生產體系。該體系以專有技術團隊及穩健的運營流程為支撐，可快速複製至新市場。

在育苗策略上，我們已從主要依賴傳統選擇性育苗逐步發展為多元化育苗策略。傳統選擇性育苗通過多代篩選及配對具有生長速度快、抗病性強等優良表型的親本實現選育。

業 務

親本管理

我們實施全面的親本管理，以確保育苗作業中的遺傳多樣性、健康狀況及穩定性能。我們選取本地及進口親本，以強化遺傳品系並實現最佳育苗效果。此外，我們在環境參數、放養密度、溫度控制、營養供給、健康監測及疾病防控等方面，對親本養護執行嚴格標準，並通過系統化監測、記錄存檔及持續優化我們的親本管理實踐提供支持。

同時，我們管理親本的更新周期，每個批次達到成熟期後定期更新一次，同時開展常態化淘汰工作。這些舉措共同提升我們養殖業務的抗逆性、生產效率及質量。

水處理

我們採用先進的水處理系統，涵蓋沉澱、砂濾、臭氧消毒、超濾、紫外線殺菌等淨化及處理工序，確保育苗場用水符合嚴格的潔淨及安全標準，從源頭上降低病原體引入風險。

飼料質量管理

我們高度重視幼苗及養成階段所用飼料的質量及安全，對藻類、鹵蟲及蝦片等關鍵飼料品類實施嚴格管控，包括高標準原料篩選、標準化加工及全面質量驗證，確保飼料提供全面易吸收的營養，有效支持水產幼苗的健康生長發育。

業 務

種苗培育

育苗場

我們已在四個國家設立育苗場，包括印度尼西亞、越南、印度及厄瓜多爾。下表載列截至最後實際可行日期我們各育苗場的簡要描述。

地點	投產年份	概約佔地面積 (平方米)	目標產品品種
印度尼西亞.....	2019年	433,924	蝦苗和魚苗產品
越南.....	2013年	19,667	蝦苗和魚苗產品
印度.....	2019年	27,000	蝦苗產品
厄瓜多爾.....	2025年 ⁽¹⁾	8,000	蝦苗產品

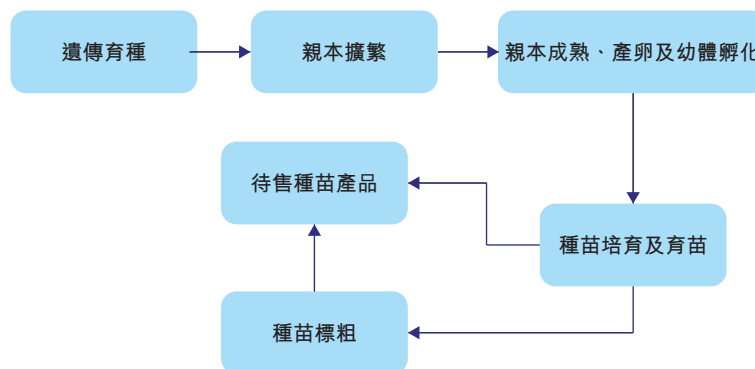
附註：

(1) 厄瓜多爾育苗場於2025年11月投產。

與飼料生產的產能由設備規格及運行時間決定不同，我們種苗業務的產能受市場驅動的管理決策及生物限制影響。我們的魚苗及蝦苗產能主要由種的數量及繁殖能力、養殖周期、環境條件及市場需求預測決定。我們通過根據市場需求、客戶訂單及最佳生物條件，制定產卵活動的時間安排及規模，積極管理運營。因此，我們的產量及產能利用率由生物資源優化與市場響應能力的戰略平衡決定，而非通過最大化設備使用效率。

培育流程

下圖展示我們種苗產品從親本管理到向客戶供應優質種苗的完整養殖周期。



業 務

- **遺傳育種**：我們選擇具有抗病性強、生長速度快、適應性良好等優良性狀的親本作為基礎種苗。通過家系選育及全基因組選擇技術，我們提升蝦品系的遺傳品質，使其具備更快的生長速度、更強的疾病與環境應激抵抗力，以及對各類養殖條件更優的適應性。
- **親本擴繁**：我們對優質蝦品系進行商業化規模繁殖，以建立穩定、可追溯的親本種群。通過在受控條件下將優選品系擴繁為更大規模的親本群體，我們確保充足穩定的親本供應，以支持持續繁殖及大規模蝦苗生產。
- **親本成熟、產卵及幼體孵化**：我們在水質、溫度、光照周期及營養供給受控等適宜的環境條件下培育親本，以促進性腺成熟及產卵。成熟親本產出受精卵，並孵化為早期蝦幼體。
- **種苗培育及進一步標粗**：我們在集中化育苗場管理下培育蝦幼體，以獲得健康幼體及仔蝦，即我們的蝦苗產品。我們管控水質、放養密度、生物安全及疾病預防，採用分階段投喂方案，以支持穩定發育及高存活率。根據客戶需求，部分蝦苗產品在交付前會進一步培育至更大規格。通過將幼體培育至更大且更健壯的規格，我們提高放養後的存活率及生長表現，為客戶提供差異化產品選擇。

動保業務

我們亦開展動保業務，以提升動物整體健康水平、優化生長過程並提高養殖效率。我們的產品針對水產養殖及畜禽養殖業務的多元化健康與環境需求研發，提供旨在優化動物生長、健康及養殖效率的針對性解決方案。我們的產品適用於動物全生命周期，輔以技術服務及一體化解決方案。我們的產品組合包括環境改良劑及各類動物保健品。

- **環境改良劑**：我們開展用於水產及牲畜的環境改良劑的研發與生產，產品包括消毒劑及微生態製劑，可改善水質、減少有害物質含量、調節溫度水平。通過優化環境條件，該類產品助力動物生長、增強免疫力、減少應激反應，並助力打造更穩定更健康的養殖環境。

業 務

- 動物保健品：**我們專注於研發、生產支持和維護養殖動物健康的動物保健品，旨在預防疾病、增強免疫。這些產品被廣泛應用於商業農場、綜合養殖企業等客戶，以降低傳染病的發病率及傳播風險，保障動物福利，並提高整體生產效率。

下表概述我們動保業務旗下的主要產品、核心原料及產品特點。

產品類型	產品名稱	核心原料	主要技術	特點
環境改良劑.....	SUPER MIX	鈣、鎂、鉀	<ul style="list-style-type: none"> 高溶解度離子補充配方 低雜質礦物質配比 	<ul style="list-style-type: none"> 針對蝦類蛻殼期的生理需求 提供速效鈣、鎂、鉀補充 有助於緩解蛻殼困難及肌肉白濁問題 緩解雨季水質劇變引發的藻類崩塘現象 在極端氣候及水質條件下支持蝦類健康
	AQUACHIP	枯草芽孢桿菌、地衣芽孢桿菌、短小芽孢桿菌	<ul style="list-style-type: none"> 高活性複合芽孢桿菌配方 專為快速降解池塘底部有機沉積物設計 	<ul style="list-style-type: none"> 快速生物降解池塘底部有機沉積物 減少氮和亞硝酸鹽的生成與積累 有助於建立穩定的水體微生物群落 緩解水質波動對養殖動物造成的應激反應 支持高密度養殖的穩定環境
	NUTRI PRO	沼澤紅假單胞菌及複合菌株	<ul style="list-style-type: none"> 經長期培育開發的專有菌株 利用沼澤紅假單胞菌進行水質修復 	<ul style="list-style-type: none"> 分解水體中的細微有機物，包括甘油三酯 快速降解硫化氫等有毒氣體 通過營養競爭抑制有害藻類過度生長 有助於維持生態平衡和水質穩定

業 務

產品類型	產品名稱	核心原料	主要技術	特點
動物保健品.....	VIMAX 506	維生素A、B1、B2、 B3、B12、C、 D3、葉酸、肌醇、 免疫增強劑	<ul style="list-style-type: none"> • 創新性採用昆蟲蛋白提取物作為免疫激活來源 • 礦物質與維生素多維複合基質 	<ul style="list-style-type: none"> • 專為支持蝦類肝胰腺功能而配制 • 提供抗應激及組織修復支持 • 激活水產動物的非特異性免疫系統 • 有助於修復受損肝細胞 • 為傳統抗生素預防策略提供替代方案
	BOGACA	維生素A、D3、E、 K3、B1、B2、泛 酸、氨基酸	<ul style="list-style-type: none"> • 將傳統植物理念與現代提取工藝相結合 • 核心原料包括植物提取物和酵母精華 	<ul style="list-style-type: none"> • 調節魚類肝膽代謝 • 激活肝細胞活性 • 促進膽汁和消化酶循環 • 有助於修復肝膽損傷，包括肝髒水腫和出血 • 改善飼料轉化率，兼具保肝與提升飼料效率的功效
	BEKEISU	白魚粉、磷蝦粉、豐 年蟲、大豆卵磷 脂、精制魚油、礦 物質預混料、維生 素預混料	<ul style="list-style-type: none"> • 專為育苗階段定制的先進微囊造粒技術 	<ul style="list-style-type: none"> • 保留免疫增強劑和營養成分，解決傳統飼料快速分散和營養流失的問題 • 在水中具有高穩定性，延長蝦苗攝食時間 • 通過持續的營養供給和免疫刺激劑，支持蝦苗及其他水產幼苗的發育和肝臟健康 • 減少飼料溶解和對水體的營養污染

業 務

我們的苗－料－藥解決方案

我們憑藉各業務板塊的深厚經驗，打造出苗－料－藥一體化解決方案，並輔以全面的技術支持服務。該一體化方案整合優質種苗、高品質飼料、動物保健品及專屬技術支持服務。我們將先進遺傳育種技術與定制化營養方案及適宜的動物保健品相結合，優化育種效率與生產效益。在該模式下，我們運用先進遺傳育種方法，持續提升種苗品質；深化對動物營養需求及原料配伍技術的理解，以提高飼料轉化率；研發動物保健品，同時探索並推廣新型養殖模式，拓展技術服務的覆蓋範圍。該集成化方案旨在應對養殖業面臨的核心挑戰，包括高成本、低存活率、生產不穩定及盈利能力不足，進而提升我們客戶的養殖效率與經濟效益。

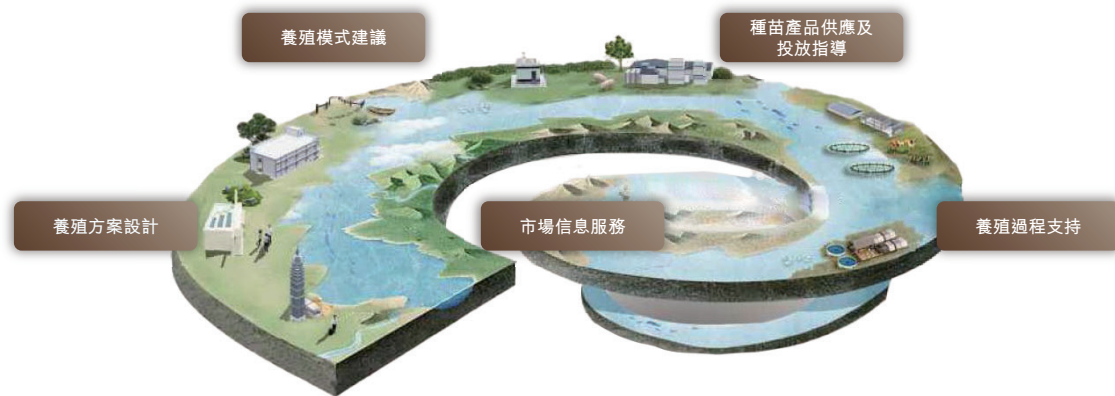
除產品供應外，我們亦向養殖戶提供技術培訓及持續的技術支持服務。於2025年9月30日，我們已建立超過100家服務站，並打造由約400人組成的技術服務團隊網絡，因地制宜提供本地化養殖技術服務。我們的技術服務團隊直接扎根一線，提供貫穿養殖全周期的現場技術服務指導，具體包括：

- (i) 養殖方案設計：我們針對不同地區及品種，協助因地制宜設計定制化養殖方案，依據養殖戶的具體情況、市場需求及前瞻性市場趨勢分析，向養殖戶提供適宜養殖品種的建議。
- (ii) 養殖模式建議：我們基於養殖戶的具體養殖條件，提供適宜的養殖模式建議，包括各類養殖前準備工作，例如改善養殖條件及補充養殖設施。
- (iii) 種苗產品供應及投放指導：我們優先向養殖戶供應優質種苗產品，並在投放階段就關鍵技術要點提供現場指導，以提升種苗存活率。
- (iv) 養殖過程支持：養殖過程中，我們及時為養殖戶提供適配相關品種、養殖模式及規格的先進飼料產品，指導養殖戶掌握具體投喂方法，包括投喂時間、間隔及用量，以及如何在不同天氣條件、溫度及規格下適當調整投喂

業 務

方法。我們持續監測養殖環境及水質，對養殖動物開展不定期抽樣檢測及解剖，在發現健康狀況不佳時，及時建議養殖戶合理使用我們的動物保健品，及時預防或治療疾病。

- (v) 市場資訊服務：我們憑藉廣泛的業務覆蓋範圍，從產業鏈上下游獲取豐富數據。在此基礎上，我們向各地區客戶提供及時、準確的市場資訊，協助客戶了解養殖品種的需求情況及價格趨勢，進而助力客戶把握適宜銷售時機，提升盈利能力。



在養殖全周期，我們全程為客戶提供綜合技術服務支持，助力客戶實現更高存活率、提升生產效率並降低生產風險。使用我們解決方案的客戶，其盈利水平普遍高於行業平均水平。因此，於往績記錄期間，我們的客戶群體及分銷商網絡持續擴張，我們的飼料銷量亦保持快速增長勢頭。

業 務

案例研究：「池中池」模式 – 為蝦苗打造「育苗床」

背景與痛點

在越南，傳統土池對蝦養殖面臨諸多挑戰，尤其是在早期放苗階段。蝦苗直接投放大池後，健康狀況及水質都難以把控。水體參數起伏不定，環境管理較為粗放，加上透明仔蝦病（「TPD」）等早期病害日趨複雜，養殖風險及成本顯著增加。因此，養殖戶常遭遇早期高死亡率，往往被迫降低養殖密度甚至終止受影響池塘的養殖，由此帶來蝦苗、飼料、能源及人工成本的疊加損失。與此同時，在大面積區域進行分散投喂、施藥及觀察，日常管理效率較低，呈被動應對而非主動預防態勢。這些痛點嚴重制約了產量及收益的可預測性。

我們的解決方案：「池中池」模式

為此，我們開發並推廣全新「池中池」養殖模式，以提升早期養殖階段的精準度及可控性。核心理念是在現有成蝦養殖池內搭建一個小型獨立的標粗池，利用框架及防水膜打造半封閉、易管理的標粗單元，相當於在主池內為蝦苗開闢一方專屬的「育苗床」。

我們提供產品與現場技術服務相結合的一體化解決方案，以標準化流程為支撐，涵蓋：

- **標粗池建設：**技術團隊協助養殖戶利用防水膜、PVC管材、浮架及增氧設備，在現有塘內搭建標粗單元。該設計在大池內創建獨立水體，既能保證蝦苗獲得充足水循環及溶氧，又便於在有限空間內進行觀察、投喂及干預；
- **放苗前水質準備：**放苗前，我們指導養殖戶完成系統化的水質準備流程，包括徹底消毒以降低病原負荷、培育有益藻類並穩定水色，以及施用我們的動物保健品改善微生態平衡、增強蝦苗抗應激能力；
- **早期營養與投喂管理：**針對蝦苗體色蒼白、肝胰腺發黃等常見早期問題，我們推薦高蛋白、易消化的合適開口料，提供充足且易吸收的營養，配合「少量多餐」的投喂策略，根據料台利用情況及水面觀察進行調整，促進早期均勻生長、提高飼料效率並減少浪費；

業 務

- *環境監測與調控*：我們協助養殖戶定期監測水溫、pH值、溶解氧、藻相等關鍵參數，並及時進行針對性干預，使各項參數保持在最佳範圍內，為蝦苗營造穩定的「微生態系統」；及
- *低應激轉池至主池*：當標粗池中的蝦苗達到理想健壯程度後，我們提供方案使標粗池與主池之間的水位及關鍵參數趨於一致，並逐步打開標粗結構，讓蝦苗自然游入成蝦養殖區域，從而降低操作應激及轉池相關死亡率。

主要效益與成果指標

「池中池」模式為採用該系統的蝦苗養殖戶帶來顯著運營及經濟效益：

- *存活率更高*：標粗階段的集中化、預防性管理有效降低早期病害的影響，包括TPD等當地常見病症。與直接投放大池相比，在可控環境中保護最脆弱的養殖階段，整體蝦苗存活率有所提升；
- *成本與風險更低*：早期死亡率下降能夠減少補苗或終止表現欠佳的池塘養殖的可能性，節省蝦苗、飼料、能源和人工成本。早期表現的預測性提升能夠改善生產規劃，同時也降低單個養殖周期內遭受嚴重經濟損失的概率；
- *管理效率更高*：在要求最高的養殖階段，投喂、處理及觀察集中在小型、便於操作的區域內，勞動強度大幅降低。養殖戶能夠以相同甚至更少的人力，實施更高頻次、更精準的管理；
- *生長更均勻、更健康*：穩定的標粗條件配合適當的營養支持，能夠促進蝦苗生長保持一致性和良好的健康狀態。蝦苗進入主池時規格更加均勻，有利於後續密度管理和最終產品品質的提升。

「池中池」模式不僅是一項技術調整，更標誌着養殖理念從靠天吃飯的傳統粗放式養殖，邁向更加數據驅動、標準化、可控的精細化管理。我們將飼料、魚苗、動保等產品與現場技術服務、標準化流程有機整合，幫助養殖戶掌控蝦苗養殖最關鍵的早期階段，提升養殖場效益，增強對疾病和環境波動的抵禦能力。該模式可在不同地區和池型中因地制宜調整後複製推廣，為改善蝦苗養殖市場的表現提供規模化解決方案的框架。

業 務

研究與開發

我們將技術研發能力視為持續增長的主要驅動力。我們憑藉技術優勢維持競爭力，引領可持續發展。截至2025年9月30日，我們的技術及研發團隊已有約400人。團隊聚焦解決七大核心研究領域的關鍵性問題，包括動物遺傳育種、動物營養與飼料、動物醫藥與生物製藥、微生物工程、生物化工、蛋白質工程及健康養殖實踐。

研發框架

我們已建立一套系統化的三級研發平台，其涵蓋基礎研究、研發本地化及終端用戶導向，將基礎研究與本地化落地相結合，推動可持續創新，為客戶提供產品的精準匹配。

- **第一層－基礎研究**：我們聚焦動物營養、原材料成分及應用以及動物遺傳及育種領域的基礎研究，為我們跨品種、跨產品線的飼料配方提供科學基礎及技術支撐。
- **第二層－研發本地化**：我們在各主要市場開展本地化研發，根據當地養殖品種、本地原料供應情況以及當地養殖模式及畜牧實踐調整配方。本地養殖品種、養殖模式及原材料供應的差異可能對最優飼料配方產生重大影響，我們的本地研發團隊根據這些因素設計定制化產品。
- **第三層－終端用戶導向**：我們依托本地服務站及服務團隊開展研發工作，直接響應養殖戶需求，解決實際養殖問題。我們聚焦解決本地養殖難題，持續完善技術支持，推動養殖模式不斷優化，同時在越南及埃及等主要市場的試驗基地開展大規模養殖驗證。此舉使我們能夠在產品進行更廣泛商業推廣前，於真實養殖環境中驗證產品性能，並根據實際結果優化產品。該模式助力我們從服務個體養殖戶拓展為解決方案提供商，既幫助終端客戶高效解決問題、創造更大價值，亦確保產品在實際條件下的有效性。

上述三層級研發平台支持產品組合開發，讓我們能夠快速響應不斷變化的市場條件及客戶需求。例如，當越南市場某些高價值蝦類品種價格上漲、對提高採食量並加

業 務

快生長的功能性飼料需求增加時，我們迅速調配研發資源，根據這些品種的營養數據調整飼料配方，通過針對性試驗驗證性能，向市場推出升級產品。

我們的研發活動圍繞提供一體化解決方案而非單一產品展開，將七大核心研究領域整合為一體化研發，覆蓋整個養殖價值鏈，設計並優化苗－料－藥一體化解決方案：

- 育苗方面，我們依托海大集團在水產育種領域的技術、資源及產業規模，推動主要市場的地方品系選育改良以及大規模繁育及養殖計劃。
- 飼料與營養方面，我們研發與當地品種、養殖系統及資源條件相匹配的定制化飼料產品及投喂方案。
- 動保與畜牧方面，我們研發、升級動物保健品及功能性飼料，如針對水產及畜禽健康的產品，促進當地養殖條件下的疾病預防、抗逆性及生產性能。在部分市場，我們正在設計新型養殖模式，將專用飼料、動物保健品、設備及畜牧實踐相結合，提高產量、縮短養殖周期、降低養殖成本並改善養殖戶收益，同時助力當地動物蛋白更加穩定供應。

通過整合遺傳、飼料、健康及養殖管理，我們為客戶提供全方位養殖解決方案，提升整個生產周期的生產效率、成本效益及風險管理水平。

數據驅動與數字化研發

我們致力於通過數據驅動及數字化工具，提升傳統的實驗及試驗研發方法。

基於傳統試錯實驗手段，我們正逐步引入數字化方法，以充分利用積累的養殖及性能數據。通過運用算法模擬營養素及其他變量的交互效應，我們設計更高效的實驗，以更系統化的方式優化配方，並根據終端用戶反饋持續完善模型，這樣有助於縮短研發周期、降低試錯成本，推動從經驗驅動向數據及智能驅動創新轉型。

業 務

與此同時，我們將數字化工具應用於在育苗及動保業務中積累的數據，包括來自種苗基地及驗證試驗的性狀、性能及健康結果數據。通過運用數字化篩選及分析工具處理這些數據，團隊提升了篩選效率，並將研究資源集中於性能表現更具優勢的品系、保健產品及功能性解決方案。

通過這些數據驅動及數字化實踐，我們促進產品性能的一致性提升，推動以具成本效益的方式開發產品和一體化養殖解決方案。

採購

原材料

我們的主要原材料包括玉米、豆粕和魚粉。這些原材料採用市場化、透明化的定價機制。我們的原材料採購主要來自巴西、阿根廷及秘魯等國家。

採購模式

採購體系是支撐我們業務運營的核心支柱，我們始終聚焦原材料質量、成本控制、供應穩定性及風險抵禦能力。依托深厚的行業經驗，我們已建立獨特的雙層採購模式，採用集中採購與本地化採購相結合的策略：

- **集中採購：**我們中央採購部門管理全集團大宗及標準化原材料的採購，包括玉米、豆粕及魚粉、小麥及氨基酸，上述原料均具備穩定的全球貿易及供應體系。該方式推動我們實現規模經濟，確保質量穩定，強化庫存管理，同時保障原料供應，控制採購風險。
- **本地化採購：**我們的區域採購團隊獨立採購具備本地成本優勢且滿足原料需求，例如越南及印度尼西亞的米糠及越南的魚溶漿。依托深入的本地化配方研發，同時憑藉對本地原料供應鏈及市場動態的了解，採購具備成本競爭力的本地原料既體現我們的配方技術優勢，亦成為提升飼料產品毛利率的重要驅動因素。本地化採購提升靈活性與響應速度，保持供應鏈彈性，能夠快速響應特定市場需求。

我們的雙層採購模式依托於先進的飼料配方技術、紮實的原料研究工作及持續的市場監測與分析工作。我們依據原料的特性、需求量及區域可得性對其進行分類，由專屬團隊負責分析各類原料的使用情況、跟蹤其供應及價格走勢，並根據市場情況制

業 務

定採購策略。該模式既助力成本優化，又保障供應效率，在大宗原料的規模經濟優勢與區域特色原料的快速響應能力之間取得平衡。

此外，我們將採購與生產、物流一體化整合，構建高效、具韌性的供應鏈，為我們的全球市場運營提供支持。請參閱本節「一 存貨、倉儲及物流」。

此外，我們亦向第三方供應商採購服務，例如物流服務。

採購政策與程序

我們已建立全面的採購體系，配套一系列政策及流程以實現合規、高效、成本可控的目標。我們的供應商管理體系包括嚴格的資質標準、持續的動態監控及合格供應商名錄維護，以保障供應鏈的質量與可靠性。對於已通過認證並納入合格供應商名錄的供應商，我們的採購、質量管理及研發團隊會持續監控並審核其表現。我們建立定期供應商評估機制，從質量、成本、交付、服務等關鍵維度對供應商進行評分，確保供應商持續滿足我們的要求。

我們亦主動管理採購成本及風險。我們通過市場分析及動態調整配方策略拓寬原材料的範圍。我們持續監控、追蹤並分析核心原材料的市場價格，並定期對標採購成本與市場平均水平。當發現顯著差異時，我們可能重新協商供應商條款或考慮替代採購渠道。我們的研發能力（包括飼料數據庫及替代原材料的技術訣竅）為飼料配方乃至原材料採購提供了靈活性。

我們的典型採購流程包括供應商信息收集、樣品檢測、詢價、評估、簽訂合約、原材料交付、質量確認及付款。我們的採購程序旨在確保供應商遴選及採購執行環節的全流程透明、合規，並實現有效的成本及風險控制。

我們的供應商

我們的供應商主要包括玉米、豆粕及魚粉等原材料的供應商。

業 務

於往績記錄期間，我們與供應商訂立框架協議。與我們主要供應商訂立的協議條款符合標準商業慣例。於往績記錄期間，我們的供應商授予的信貸期一般為15至30天，具體視乎原材料類型、採購量、交付安排及其他商業條款。該等協議的主要條款載列如下。

數量及價格..... 我們通常在協議中列明價格、數量及交付細節。

質量..... 原材料的詳細質量標準及規格載於框架供應協議中。

驗收..... 原材料運抵我們指定地點後須經我們檢驗，供應商對任何質量問題承擔責任。

付款條款..... 款項支付至供應商指定的銀行賬戶。

交付..... 供應商通常負責將其產品運送至我們指定地點，並承擔運輸費用。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因供應商違反協議而導致我們的生產營運暫停或中斷，並對我們的生產營運造成重大不利影響。於往績記錄期間，我們並無遇到任何原材料供應的重大短缺，我們供應商提供的原材料亦無任何重大質量問題。

我們相信，我們與主要供應商保持着良好的合作關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於所有重大方面遵守與主要供應商訂立的協議條款，且我們並無經歷任何導致提早終止協議的情況，或與主要供應商發生任何對我們的營運構成重大不利影響的合約糾紛或遭主要供應商提出申索。

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們向五大供應商的採購合計分別佔我們採購總額的27.1%、26.6%及25.6%，我們向最大供應商的採購分別佔我們同期採購總額的6.3%、5.8%及8.0%。於往績記錄期間各期，廣東海大為我們五大供應商之一。

業 務

我們亦與廣東海大訂立多項關連交易。有關該等交易的進一步詳情及訂立該等交易的理由，請參閱「關連交易」。我們的若干董事（包括張桂君、楊建濤、林曉光、薛華、楊少林及呂學志）因股權激勵安排而持有廣東海大權益。除上文所披露者外，於往績記錄期間，概無董事或彼等各自的聯繫人或任何持有我們已發行股本5%以上的股東於我們的五大供應商中持有任何權益。

銷售、營銷及分銷

我們致力於向客戶提供安全優質的產品，同時建立長期的信任和忠誠度。為鞏固我們的全球地位及支持增長，我們已建立以區域為重點的銷售網絡，將本地生產與技術服務結合，以滿足主要市場養殖戶的需求。截至2025年9月30日，我們的產品及解決方案已銷往全球，覆蓋亞洲（東亞除外）、非洲及拉丁美洲等市場。我們的銷售及技術服務團隊負責為客戶提供全面的一站式服務。截至2025年9月30日，我們擁有逾2,600名銷售及技術服務僱員。我們要求銷售及技術服務團隊不僅擁有銷售及營銷知識及技能，而且擁有向客戶提供技術服務的經驗包括面向養殖戶開展現場培訓及提供專業技術服務。

營銷

我們強大的品牌知名度為我們的銷售提供支持。我們透過線上及線下營銷加強品牌建設，包括參與行業活動、在行業及數碼媒體及移動平台進行精準廣告投放。

銷售模式

我們採用融合直銷與向分銷商銷售的銷售策略，與當地分銷商開展合作，同時直接面向客戶銷售，向全球水產養殖戶及畜牧養殖戶提供我們的產品及解決方案。該策略既實現廣泛的地理覆蓋與深度市場滲透，又保障收款效率，降低相關財務風險。根據弗若斯特沙利文的資料，此銷售模式符合現行行業慣例。於2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止九個月，透過向分銷商銷售產生的收入分別佔我們總收入的72.3%、70.6%、71.1%及67.9%。

業 務

下表載列於所示期間來自直銷及向分銷商銷售的收入明細。

	截至12月31日止年度				截至9月30日止九個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)				(未經審核)			
向分銷商銷售..	6,522,845	72.3	8,063,574	70.6	5,960,207	71.1	7,590,921	67.9
直銷	2,502,096	27.7	3,353,482	29.4	2,426,589	28.9	3,586,519	32.1
總計	<u>9,024,941</u>	<u>100.0</u>	<u>11,417,056</u>	<u>100.0</u>	<u>8,386,796</u>	<u>100.0</u>	<u>11,177,440</u>	<u>100.0</u>

於往績記錄期間，我們來自向分銷商銷售及直銷的收入保持相對穩定。截至2025年9月30日止九個月，由於厄瓜多爾等直銷佔總銷售額比例較高的地區擴大銷售，直銷產生的收入佔比增加。

直銷

我們直接向養殖戶銷售產品，以提升客戶黏性及特定需求的響應速度。截至2025年9月30日，我們擁有約3,000名直銷客戶。我們與直銷客戶的關係屬於買賣關係，我們通常與該等客戶訂立框架買賣協議，並在獨立銷售訂單中確認銷售詳情。框架協議的主要條款一般包括以下內容：

期限

協議的期限一般為一年。我們定期審核協議的執行及履行情況，通常每三個月一次，並可與相關客戶共同確認、調整或更新協議條款。

最低採購承諾 ..

最低採購額一般經與客戶協商確定，考量依據為客戶的歷史採購量及預期採購量。

業 務

付款條款 客戶須於(i)交付前預付款項或(ii)於相關發票日期後指定期限內付款，具體視乎客戶的信用狀況、所購產品類型及我們給予各客戶的個別信用額度而定。若客戶採購金額超過其核定信用額度，超額部分須以預付款方式結清。

一般而言，水產料客戶的信貸期為三個月以內，而禽類及豬料客戶的信貸期為30日以內。客戶須於約定期限內將款項匯至我們指定的銀行賬戶。

定價 產品價格參照我們不時發出的報價單或價格表釐定。

交付 我們的客戶一般負責安排從我們倉庫交付或提貨，並自交付或提貨時起承擔風險。

擔保及保證 為確保協議項下欠付或應付款項的妥善及準時結算，我們可於認為適當時，要求客戶根據適用法律法規及條款，就其資產提供有效且可強制執行的擔保、保證或抵押品。

分銷

我們主要透過向分銷商銷售提供產品。我們與分銷商的關係被定性為買賣關係，這並不授予我們對其經營或存貨的控制權。截至2025年9月30日，我們已建立廣泛的分銷網絡，在全球擁有逾5,300家分銷商。我們與分銷商訂立分銷協議。框架協議的主要條款一般包括以下內容：

期限 協議的期限一般為一年。我們定期審核協議的執行及履行情況，通常每三個月一次，並可與相關分銷商共同確認、調整或更新協議條款。

排他性 我們一般不向分銷商授予獨家分銷權。

業 務

- 獲授權銷售地區* 分銷商一般不得在其指定授權銷售區域以外銷售我們的產品。
- 最低採購承諾* 最低採購額一般經與分銷商協商確定，考量依據為分銷商的歷史採購量及預期採購量。
- 付款條款* 分銷商須於(i)交付前預付款項或(ii)於相關發票日期後指定期限內付款，具體視乎分銷商的信用狀況、所購產品類型及我們給予各分銷商的個別信用額度而定。若客戶採購金額超過其核定信用額度，超額部分須以預付款方式結清。
- 一般而言，水產料分銷商的信貸期為三個月以內，而禽類及豬料分銷商的信貸期為30日以內。
- 定價* 產品價格參照我們不時發出的報價單或價格表釐定。
- 交付* 分銷商一般負責安排從我們倉庫交付或提貨，並自交付或提貨之時起承擔風險。
- 擔保及保證* 為確保協議項下應付或到期款項的妥善及準時結算，我們可於認為適當時，要求分銷商根據適用法律法規及條款，就其資產提供有效且可強制執行的擔保、保證或抵押品。

業 務

分銷商變動

下表載列所示期間分銷商的總數及其變動。

	截至12月31日止年度		截至9月30日
	2023年	2024年	止九個月 2025年
截至期初.....	2,352	3,523	4,519
新增分銷商.....	1,414	1,674	1,912
終止分銷商 ⁽¹⁾	243	678	1,060
分銷商淨增加／ (減少).....	1,171	996	852
截至期末.....	3,523	4,519	5,371

附註：

(1) 終止分銷商指我們在各個期間內未與其發生任何實際銷售往來的分銷商。

於往績記錄期間，我們的分銷商數量通常與收益增幅一致。分銷商數量變動（淨增加或減少）主要反映我們應用內部標準及管理要求以甄選及管理分銷商。根據弗若斯特沙利文的資料，分銷商出現一定程度的流動符合行業的現行慣例。

分銷商管理

我們已建立結構化的分銷商管理及合作機制，並制定分銷商管理政策，其中包括准入控制程序、區域及定價限制、信貸限額以及持續績效評價。

我們根據多項標準評估及篩選分銷商，包括其財務狀況、業務經驗、銷售能力、聲譽及經營規模。潛在分銷商須通過我們的內部審批程序方可獲委任為我們的分銷商。我們一般通過與同一地區的分銷商訂立標準銷售協議，管理及規範我們與分銷商的關係。標準銷售協議包括分銷商須嚴格遵守的反腐敗條款。我們定期評估分銷商的銷售業績，並就產品、銷售及市場營銷策略向其提供指導。此外，我們定期對分銷商進行檢查，判斷是否符合要求，例如（如適用）在指定銷售區域內進行銷售。若分銷商未能符合我們的要求，我們將要求其採取補救措施，並可能取消向其授予的任何折扣或返利及（如必要）終止業務關係。

業 務

防止相互蠶食的措施

為降低分銷商之間相互蠶食的風險，我們已實施以下措施：

- 我們一般向分銷商提供建議售價或最低售價，確保價格標準化並防止過度競爭。
- 為防止主要分銷商之間的過度競爭，我們在銷售協議中明確其指定授權銷售區域及許可產品類別。分銷商不得在各自指定銷售區域以外銷售產品。
- 我們進行實地考察，以監察分銷商的銷售活動並收集一手市場資訊。若我們發現任何違反要求的行為，如進行跨區域銷售或以異常低價銷售產品，我們可能取消向相關分銷商授予的任何折扣或返利，並終止與其的業務關係。

防止渠道壓貨的措施

基於以下原因，我們相信我們的銷售與實際消費需求相符，且渠道壓貨風險較低：

- 我們不時對分銷商及終端客戶進行實地考察，以獲取反饋並觀察其銷售表現。若我們發現分銷商的銷售量大幅下降或存在異常大量的未售庫存，則將進行查詢並採取適當措施。
- 我們一般要求在交付產品前或交付時全額付款，僅根據客戶的信用狀況逐一酌情授予信貸期。
- 一般不予產品退貨或退款。如出現任何質量問題，我們將與客戶協商解決方案，可能逐一酌情提供產品更換。我們認為我們的產品退貨政策符合行業慣例。

此外，根據弗若斯特沙利文的資料，我們所處行業的分銷模式具有較為可控的風險，主要是因為(i)飼料產品保質期相對較短，通常不超過3個月，且單價較低，而倉儲及物流成本相對單價而言較高；及(ii)囤貨使分銷商面臨變質及損失風險，且跨區域銷售不太可能產生可觀的利潤率。分銷商一般根據實際客戶需求進行採購，因此無需囤

業 務

貨或進行跨區域銷售以搶佔市場份額，這進一步降低了渠道波動的風險。因此，分銷商通常安排將飼料產品直接配送至養殖戶，進而降低二次運輸及處理成本，且自身通常不持有庫存或僅持有相對少量庫存。

據我們所深知，於往績記錄期間，我們所有的分銷商均為獨立第三方，與我們並無任何其他過往或現有的家族、僱傭或財務關係。

一般而言，我們未明確禁止分銷商將我們的產品轉售予其下游次級分銷商（如有）。我們與任何有關次經銷商（如有）並無任何直接合同關係，亦未與其訂立任何銷售安排，且我們對其並無任何控制權。鑒於(i)飼料產品具有易腐性質；(ii)我們的分銷商於交付後承擔與該等飼料產品相關的全部風險；及(iii)我們一般對分銷商採用「非質量問題不予退換」政策，董事認為我們的銷售反映市場對我們飼料產品的真實需求，且不涉及分銷商或任何次級分銷商的渠道壓貨行為。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們的客戶退貨金額分別為人民幣17.2百萬元、人民幣19.2百萬元及人民幣10.3百萬元。

定價

確定價格時，我們綜合考量各種因素，包括原材料成本、生產成本、同類產品的行業售價、市場狀況、產品供需情況、我們的市場地位、預期市場趨勢、產品類別及銷售趨勢。對於我們的飼料業務，具體而言，我們主要採用成本加成定價模式，考慮上述因素後在每噸飼料產品的銷售成本中增加預期毛利金額，並根據原材料價格的波動調整價格。

由於不同國家的購買力及市場環境存在差異，我們的銷售價格可能因國家而異。我們基於上述因素及整體市況，定期審閱並調整我們的產品價格。我們向客戶及分銷商提供基於採購量的階梯式激勵措施，形式包括：(i)折扣，直接從合格採購訂單的發票中扣除及(ii)返利，在相關計量期結束後計入客戶或分銷商賬戶，當客戶或分銷商達到指定採購量閾值時，我們將對其採購訂單適用相應折扣或返利。

業 務

退貨政策

除非有任何品質問題，否則我們的客戶不得退貨。如因質量問題退貨或換貨，客戶無需承擔任何費用。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何對我們的營運構成重大影響的重大銷售退貨。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們的客戶退貨金額分別為人民幣17.2百萬元、人民幣19.2百萬元及人民幣10.3百萬元。

我們的客戶

我們的客戶主要包括分銷商、水產及畜禽養殖戶。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，我們對五大客戶的銷售收入合共分別佔我們總收入的6.9%、6.8%及7.1%，而我們對最大客戶的銷售收入則分別佔我們同期總收入的2.3%、2.1%及3.0%。

於往績記錄期間各年度或期間，概無董事或彼等各自的聯繫人或任何持有我們已發行股本5%以上的股東於我們五大客戶中擁有任何權益。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在重大方面遵守與主要客戶的協議條款，且我們並無經歷任何導致提前終止協議的情況，或與主要客戶發生任何會對我們的營運產生重大不利影響的合約糾紛或遭主要客戶提出的申索。

第三方付款安排

第三方付款安排的背景

於往績記錄期間，若干客戶（個別或統稱「**相關客戶**」）通過屬於相關買賣協議項下合同對手方以外的各方或就其下的付款責任承擔無限個人責任的相關方的賬戶與我們結算付款（「**第三方付款安排**」）。往績記錄期間的相關客戶主要包括自然人、非法團（譬如獨資）及法團實體客戶，其中大部分為我們的分銷商。據我們所知，指定第三方付款人主要包括與相關客戶關聯的人士，例如親屬（擁有人、股東或最終控制人的親屬）、實際控制人、僱員、司機、下游養殖戶，或在某些情況下，根據與相關客戶的融資安排向我們支付款項的金融機構。

業 務

於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，相關客戶的數目分別為2,649名、3,130名及3,939名。彼等根據第三方付款安排結算的總額分別為人民幣18億元、人民幣26億元及人民幣25億元，分別佔我們同期總收入的20.2%、22.9%及22.0%。於往績記錄期間，概無個別相關客戶對我們的收入作出重大貢獻。

於往績記錄期間，我們並無使用向任何相關客戶或指定第三方付款人提供任何折扣、佣金、回扣或其他利益的方式，以促使或激勵第三方付款安排。於往績記錄期間，所有第三方付款安排乃由相關客戶而非我們發起，且相關付款通常通過銀行付款結算。就我們所深知，於往績記錄期間，相關付款乃基於真實的相關交易及有效合同關係而作出。我們向相關客戶提供的定價及付款條款與提供予不涉及第三方付款安排的客戶一致。據我們所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因參與第三方付款安排而遭受任何調查、查詢、被處以罰款或被徵收附加費。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因第三方付款安排而遭遇任何退款要求、實際或待決爭議或分歧或就第三方付款安排向我們提出的任何重大索賠。

於往績記錄期間，我們實施內部控制措施以監控及管理第三方付款安排。我們財務部門的人員按個別基準識別及記錄第三方付款人代表相關客戶支付的款項，以核實相關交易的真實性，並將該等款項與相應的銷售記錄妥善匹配。截至最後實際可行日期，我們已就第三方付款安排，從佔該等安排銷售總額大部分的客戶取得書面承諾函（「承諾函」）。根據承諾函，相關客戶承諾(i)因第三方付款安排而產生的任何經濟糾紛應由相關客戶與第三方支付方解決，且不應涉及本集團，(ii)相關客戶及第三方支付方應承擔因第三方付款安排而產生的風險，及(iii)除在日常及一般業務過程中就產品銷售及購買所給予的折扣、佣金、回扣或其他利益外，本公司並未發起任何第三方付款安排，亦未向相關客戶或相關第三方支付人提供任何折扣、佣金、回扣或其他利益，以促成或激勵訂立第三方付款安排。基於上文所述，我們的董事相信，就我們所深知，於往績記錄期間的第三方付款安排在所有重大方面已完整及準確地記錄在我們的會計賬簿及記錄中。

業 務

第三方付款安排的原因

據我們所深知，於往績記錄期間採用第三方付款安排，主要是為滿足相關客戶的需求，這些客戶出於下文所述各類行政方面原因及便利性考量，要求通過第三方付款方完成款項結算。例如，在部分金融及銀行基礎設施建設不完善或難以便捷使用的地區，親自辦理交易款項支付手續既繁瑣又耗時。因此，相關客戶認為，指派親屬、員工、司機或其他熟人前往銀行，使用其賬戶與我們完成款項結算，效率更高。此外，在部分欠發達地區，跨行轉賬到賬確認可能需要兩至三天時間。為縮短銀行匯款到賬時長，避免對貨物收取造成影響，部分相關客戶為減少匯款次數、節省時間，指令下游養殖戶或其自身客戶，直接將相關客戶所欠我們的款項支付給我們，以此沖抵下游養殖戶根據雙方約定所欠相關客戶的款項。此外，對於經營多家養殖企業的客戶而言，其認為通過實際控制人控制的賬戶進行集中付款，效率更高。

根據弗若斯特沙利文的資料，亞洲（不含東亞）、非洲、拉丁美洲及若干其他新興市場的分銷商及客戶透過第三方付款人結算付款乃常見商業慣例，此乃為方便及靈活性所致。

第三方付款安排的法律後果

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團採用第三方付款安排的銷售金額絕大部分產生自越南及埃及。董事確認，於往績記錄期間的所有第三方付款安排均基於真實的相關交易及有效合約。

業 務

我們確認：(i)我們並無被指控或調查涉及第三方付款安排的洗錢行為記錄；(ii)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團在第三方付款安排下的活動並無違反相關法律法規或遭受稅務相關行政處罰的案例；(iii)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到因第三方付款安排而產生的任何產品退貨；(iv)於往績記錄期間，我們並無因第三方付款安排而違反稅務法律、法規及規則，進而被稅務管理機關施加任何行政處罰；及(v)截至最後實際可行日期，我們已自代表涉及有關安排的銷售總額大部分的客戶取得承諾函。此外，我們有關越南及埃及法律的法律顧問認為：

- (i)此類第三方支付安排根據越南及埃及的適用法律法規並未被禁止，且於往績記錄期間，該等第三方支付安排並未因屬於第三方支付而在任何重大方面違反任何適用法律法規；
- (ii)作為一項普遍的法律原則，在任何情況下，包括但不限於出現以下情況：(a)客戶、第三方付款人及／或我們之間就客戶與我們之間的相關銷售協議產生任何爭議或分歧；或(b)客戶或代表客戶的第三方付款人未能結清該等銷售協議項下的款項；或(c)第三方付款人要求退還就該等銷售協議代表客戶支付或結清的款項，客戶通常將主要負責該等銷售協議項下的款項及因該等銷售協議產生的一切其他負債；及
- (iii)倘任何客戶或第三方付款人違反或未能履行其各自的義務，處於我們相同立場的一方通常會有可強制執行的權利向(a)客戶索償彌償；及／或(b)客戶及／或第三方付款人索償賠償。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，就我們董事所深知及根據公開資料，所有其他相關客戶及根據第三方付款安排結算款項的指定第三方付款人均為獨立第三方。

業 務

第三方付款安排的整改及其影響

為保障我們的利益免受與第三方付款安排相關的風險侵害，自2025年10月起，我們已大幅加強並實施各種內部控制措施（統稱「**整改措施**」）以整改第三方付款安排。我們為糾正第三方付款安排所作的努力包括（其中包括）：

- (i) 我們已着手實施一系列有關第三方付款的整改措施及相關的強化內部控制措施，並向員工告知該等措施的相關詳情；
- (ii) 我們要求所有客戶直接從作為相關買賣協議訂約方的該等客戶的賬戶支付相關款項；
- (iii) 就越南獨資企業而言（如個體業務經營者和家庭企業），我們一般要求並鼓勵該等客戶直接從業務賬戶支付相關款項，倘若因其自身經營慣例而無法直接從該等賬戶支付相關款項，我們僅允許就其項下付款義務承擔無限個人責任的相關方（即業務經營者／獨資投資者）支付該等款項，惟他們須訂立經加強的承諾函，作為經修訂買賣協議的一部分，進一步釐清指定付款人與客戶之間的關係，以及該等訂約方對我們的付款責任；此外，根據越南法律，獨資企業並不構成獨立法人實體，且其債務應由其經營者／獨資投資者以其個人及／或家庭資產承擔。因此，經營者／獨資投資者根據買賣協議就獨資企業下達的採購訂單所支付的款項，僅為該等獨資企業的付款；
- (iv) 就若干相關客戶根據相關融資安排（即該等金融機構向相關客戶提供融資，以清償其應向我們支付的款項，並代表相關客戶將有關資金直接匯付予我們的融資安排）委聘的獲授權金融機構所作出的付款而言，我們要求(a)所有該等相關客戶（包括相關客戶的業務經營者／獨資投資者，倘相關客戶為獨資企業）及相關獲授權金融機構嚴格按照融資安排提供清晰的付款指示；(b)而我們財務部門的員工將僅確認獲授權金融機構發出附有該等清晰付款指示的付款；及

業 務

- (v) 為防止欺詐或洗錢活動，並確保我們賬簿和記錄的準確性和完整性，我們持續維持「認識你的客戶」程序，以全面了解我們的客戶。如發現任何異常情況，我們將會及時與該等客戶聯絡以核實及糾正。

我們已就第三方付款安排項下所作的付款實施第三方付款識別系統。該系統可識別匯款人的銀行資料，並自動或通過人工核驗將匯款人名稱與客戶名稱進行匹配，以識別付款是否由第三方支付，在該識別流程完成後方可生成收款憑證。我們定期檢查整改措施的成效，並及時處理任何異常情況。根據對整改措施實施情況的審查，我們的董事認為該等措施在確定相關客戶的資金來源，確保會計賬簿及記錄的準確性及完整性，以及防範與第三方付款安排相關的風險（包括洗錢風險、逃稅風險或與違反適用法律法規有關的其他風險）方面屬有效及充分。我們將繼續監察該等措施的有效性。

根據整改措施，我們僅允許(i)直接來自客戶賬戶的付款或(ii)如並非直接來自客戶賬戶，則通過以下賬戶進行付款：(a)就獨資企業而言，簽訂承諾書的該等實體的業務經營者／獨資投資者的賬戶；及(b)誠如上文所詳述，根據與我們客戶訂立的相關融資安排直接向我們作出付款的認可金融機構的賬戶。據我們有關越南及埃及法律的法律顧問所告知，上述並非我們客戶的獲准付款人在簽署承諾函後，已就其作出的付款承擔合約責任，而本公司被裁定須退還該等付款的風險甚微。

於2025年10月開始整改後，涉及第三方付款安排的銷售佔比已分別降至2025年12月的約15.2%。董事認為，經計及我們與客戶的關係、業務營運及財務表現，第三方付款安排的整改及整改措施的實施並無亦將不會對本集團構成任何重大不利影響，原因為(i)絕大部分相關客戶配合我們的整改程序；及(ii)第三方付款安排的整改並無影響相關客戶向我們結算付款的安排。

業 務

質量控制

我們已設立專門的產質量控制部門及一套全面有效的質量管理系統。我們的產品已在越南、印度尼西亞、厄瓜多爾、埃及和印度等主要市場獲得認證。我們在營運中實施嚴格的質量控制措施，以確保產品安全、穩定及合規性：

- **原材料選取及供應商管理**：我們採取嚴格的篩選和審批程序，以甄選合資格的關鍵原材料供應商。我們已建立一套定期供應商評估機制，據此就產品質量、成本、交付表現及服務等主要範疇對供應商進行評分，以確保彼等持續符合我們的要求。就若干主要原材料而言，供應商須提供質量證明或檢測報告。此外，我們對來料進行定期質量檢測，並要求任何交付不合格產品的供應商迅速實施糾正措施，其中可能包括更換產品、加強檢測、在規定時間內糾正或從我們的認可供應商名單中剔除。
- **生產管理**：我們在整個生產過程中實施全面的質量控制系統。就每一批次的關鍵原材料，我們的質量控制人員會根據內部測試規程進行抽樣及檢測，只有合格的材料才會放行用於生產。我們對批次處理、混合及制粒等關鍵工序設有標準操作程序，並監控溫度、濕度及混合時間等關鍵工序參數，以確保產品的一致性及其可追溯性。我們以抽樣方式對成品進行檢驗，涵蓋物理、營養和安全指標，以確保符合適用法律法規。
- **育種營運**：在我們的育種營運中，我們採取系統化的生物安全及質量控制措施，以降低疾病風險，並確保種苗產品的健康和質量。我們仔細甄選及設計育苗場及育種場地，並考慮水質、氣候及交通便利性，以及劃分功能區域以盡量減少交叉污染。我們按品種、生長階段和地區制定免疫計劃，並嚴格控制免疫程序。我們亦實施疾病清除措施，包括淨化水質、控制養殖密度、病原體檢測及及時清除受感染個體，以維持穩定健康的育種環境。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無接獲客戶就產品質量提出的任何重大投訴，亦無任何重大產品召回或退貨、重大投訴或產品責任索賠。

業 務

環境、社會與治理

我們致力於將可持續發展原則融入我們的運營中。為確保ESG舉措的有效實施，我們制定並貫徹執行*ESG管理政策*，明確界定並分配了公司各組織層級的ESG職責，涵蓋多樣的ESG事務治理。該政策旨在優化我們ESG管理實踐的效率。

董事會對ESG事務的監督與管理

為有效管理ESG事務，我們建立了自上而下的ESG治理框架。我們建立了健全的ESG治理結構，董事會領導ESG決策，審計委員會負責制定ESG戰略、風險識別與執行監督，ESG執行團隊負責推動ESG舉措。

我們的董事會對ESG管理負有全面責任。董事會為我們的ESG和氣候相關戰略提供領導和監督，確保我們的ESG目標和舉措與公司的整體戰略方向保持一致。同時，董事會還負責監督ESG相關風險的管理和緩解，並確保公司全面實施適當的資源配置及相關措施。董事會將持續優化公司的ESG和氣候相關戰略，定期審查ESG政策、優先事項和目標，主動回應利益相關者的關切，並持續提升ESG管理。

董事會級審計委員會負責研究、指導、審查和檢查公司與ESG相關的戰略、政策和風險管理框架，並監督ESG目標的進展和實施情況。審計委員會應向董事會報告，支持董事會履行其在ESG事務上的總體職責。

為了更好地落實我們的ESG戰略，我們還成立了ESG執行團隊，由總經理領導，團隊負責執行ESG及氣候相關戰略與目標，識別重大ESG風險與機遇，並向審計委員會匯報以促進監督和決策。

公司致力於持續優化其ESG治理結構和專業賦能框架。針對監管更新和業務發展趨勢，我們將持續提升董事會、審計委員會和ESG執行團隊的ESG相關專業能力，確保ESG管理實踐能夠持續以完全合規且高效的方式執行。

業 務

ESG風險的識別、評估、管理與緩解

審計委員會負責ESG風險的識別、評估，以及制定和審查相應的戰略計劃和緩解措施。ESG執行團隊負責執行風險控制和應急計劃，並定期向審計委員會匯報。

我們將ESG相關風險納入企業風險管理框架，並制定了與政府政策、法律和法規相一致的控制措施和改進機制。我們針對可能對公司運營、供應鏈及運營社區產生重大影響的ESG風險進行識別、優先排序和戰略響應。通過與利益相關者的溝通，並全面考慮自身業務特徵、運營條件及運營國家和地區的政策，公司持續識別對公司發展至關重要且利益相關者高度關注的ESG議題。

環境保護

我們非常重視環境保護。我們建立了專門的環境管理體系，以減輕環境污染、優化資源利用效率並減少碳排放。我們積極監控並確保遵守所有適用的環境法律法規，確保其在運營地區內合規。

資源消耗與溫室氣體排放

我們致力於積極節約能源，倡導綠色生產和低碳辦公實踐。為有效管理和監控能源消耗，我們建立了《飼料板塊能源管理辦法》，整合能源管理原則和評估機制，倡導創新節能技術推動節能項目。實際上，我們通過推廣生物質能和天然氣等清潔能源替代傳統能源、普及空氣能設備以及採用廢熱回收技術和燃料添加劑等措施，持續提升能源效率並減少溫室氣體排放。

業 務

基於歷史能源消耗、溫室氣體排放數據和我們的生產預測，我們將繼續探索通過利用清潔能源、提升能源效率並監測溫室氣體排放來減少碳足跡的舉措。於所示期間，能源消耗和排放數據如下：

資源消耗	截至2023年 12月31日 止年度	截至2024年 12月31日 止年度	截至2025年 9月30日止 九個月
用水量(噸)	522,683	667,098	710,014
直接能量消耗(兆瓦時)	111,538.6	166,938.1	225,931.6
間接能源消耗			
電力消耗量(兆瓦時)	131,021.6	184,400.4	213,061.3
蒸汽消耗(兆瓦時)	102,758.3	142,591.2	122,949.4
總能量消耗量(兆瓦時)	345,318.6	493,929.7	561,942.2
總能耗強度 (每噸飼料生產的兆瓦時)	0.207	0.207	0.226
	截至2023年 12月31日 止年度	截至2024年 12月31日 止年度	截至2025年 9月30日止 九個月
溫室氣體排放			
範圍1—直接排放(tCO ₂ e)	12,112.0	18,081.4	26,413.1
範圍2—間接排放(tCO ₂ e)	71,625.8	100,583.0	111,617.9
溫室氣體總排放量(tCO ₂ e)	83,737.8	118,664.4	138,031.0
溫室氣體總排放量強度 (tCO ₂ e／噸飼料生產)	0.0501	0.0498	0.0555

公司將在不犧牲業務增長的前提下，持續優化能源結構，提升能源效率，積極監控能源消耗，致力於實現節能和減少每噸飼料碳排放。

污染物與排放

我們建立了專門的廢氣、廢水和生產運營過程中產生的廢棄物管理體系，確保所有污染物均符合相關法規的處置。具體來說，危險廢物和一般廢棄物由合格的第三方負責標準化處理。對於廢氣排放，我們配備了專用的廢氣處理設施；排放物只有在達到所需標準後才會排放，從而確保完全符合國家和地方的環境保護標準。至於生產廢水，我們在排放前嚴格進行合規處理，確保所有排放的廢水完全符合運營管轄區的排放標準和監管要求。此外，我們積極採用回收技術實現水資源的級聯利用，這不僅減少了污染物排放，還提高了資源利用效率。

業 務

產品質量與安全

公司始終將產品質量和安全視為履行企業職責的核心前提。我們建立了基於ISO9001質量管理體系認證及其他標準的產品質量管理體系和運營機制，涵蓋原材料採購、生產控制、產品檢驗、倉儲物流及售後服務等方面，實現整個產品生命周期的全面質量監督。

為確保產品質量和安全健康的卓越穩定性，在關鍵生產節點（如包裝、批次和工藝）進行隨機檢查，並在倉儲前採集樣品進行物理和化學檢測。

商業倫理與反腐敗

我們制定了反欺詐、反賄賂政策。這些政策為員工提供了關於與供應商和客戶打交道時應採取適當行動的指導方針。

我們要求所有員工在日常工作中遵守誠信承諾和崗位特定的合規義務。同時，我們期望所有商業夥伴和供應商恪守合作誠信原則。

我們制定了舉報政策，鼓勵員工通過電話、信件和電子郵件等多種渠道舉報疑似不當行為。任何可疑問題報告將由風險控制與合規中心跟進和調查，調查過程將保密。舉報人在報告和調查程序中受到保護，避免不公平對待。

員工管理

我們的員工是我們最寶貴的資產。我們努力充分保護員工在招聘、解僱、薪資和福利方面的合法權利和利益，確保平等機會，並為所有員工營造多元包容的工作氛圍。截至2025年9月30日，我們共有5,859名員工，全部為全職員工。請參閱「一員工情況」。

我們致力於為員工營造一個安全健康的工作環境。我們實施了職業健康與安全政策，包括職業健康管理措施，為員工提供必要的安全設施和設備，如消防設備和個人防護裝備，以供緊急響應使用。我們還制定了一些生產現場的安全指南，以規範安全工作實踐並降低此類作業中的安全事故風險。

業 務

此外，我們為某些崗位的員工購買商業保險，並為員工提供體檢服務。我們主動開展工傷預防培訓。

存貨、倉儲及物流

存貨

我們的存貨主要包括原材料、在途貨物及製成品。於往績記錄期間，我們的原材料主要包括玉米、豆粕及魚粉。在途貨物主要包括尚未交付的已採購原材料。製成品主要包括飼料、種苗及動物保健產品。我們維持嚴格的存貨控制及合適的存貨水平，並定期檢視存貨水平，以確定存貨是否滯銷、過時或市值是否下降。我們已實施詳盡的倉儲操作程序，例如我們的先進先出存貨管理慣例、及時記錄、適當標籤及定期盤點。我們根據預期需求、我們下一期間的銷售量估計、現有存貨水平及原材料的現行價格水平管理我們的存貨水平。

倉儲及物流

我們的生產基地配備倉庫，用於儲存原材料和製成品。此外，我們亦擁有或租賃其他倉庫以儲存製成品。我們對原材料及製成品採取分隔倉儲模式。我們的原材料倉庫主要用於儲存主要原材料，重點是防潮、防霉和保質。我們的成品倉庫儲存袋裝和散裝飼料產品及動物保健品，並強調通風和應用先進先出原則。我們的種苗產品在自有育苗場內進行存放及處理，我們於育苗場實施水質管理、生物安全控制及標準化作業程序，以保障種苗在交付客戶之前的存活率及產品質量。

我們透過儲存區域劃分、環境監測及數碼化管理系統，協調倉儲與生產及物流。這些措施旨在確保原材料供應穩定、維持製成品質量，並支援及時履行客戶訂單及分銷。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們的產品交付主要依賴客戶安排的物流或現場取貨。我們亦向第三方物流公司採購物流服務，以支援我們的物流需求。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無經歷物流服務供應商對我們產品的任何重大延誤或不當處理，而該等延誤或不當處理會對我們的業務營運造成重大不利影響，亦無遭遇任何物流服務的重大短缺。

業 務

僱員

我們認為，我們的長期發展有賴於僱員的專長、經驗及發展。我們致力於共同成長，在員工發展與本集團的進步之間取得平衡。

截至2025年9月30日，我們在亞洲（不含東亞）、非洲及拉丁美洲共有5,859名僱員，其中大部分僱員位於越南及印度尼西亞。下表載列截至2025年9月30日我們按職能劃分的僱員明細。

職能	僱員人數	佔總人數百分比 (%)
生產	2,584	44.1
銷售及服務	2,210	37.7
技術（研發）	396	6.8
財務	194	3.3
行政	359	6.1
採購	116	2.0
總計	5,859	100.0

我們與我們的僱員訂立僱傭合同。我們亦與主要研發人員及技術員工簽訂保密協議及競業限制協議。

我們的成功取決於吸引、挽留及激勵合資格僱員的能力。我們根據多項因素招聘僱員，如彼等的工作經驗、教育背景及職位空缺需求。為配合本公司的業務發展計劃，本公司為員工提供持續、系統化及具針對性的培訓課程，以提升彼等的技能及能力，包括入職培訓及一般技能培訓。透過這些舉措，我們實施了全面的人才發展和賦能計劃。此外，我們提供具競爭力的薪酬待遇，並營造鼓勵積極主動的環境。應付我們僱員的薪酬包括薪金及酌情花紅。

我們定期對僱員進行績效審查。我們透過業務層面的關鍵績效指標及個人層面的個人業務承諾評估僱員表現。其薪酬乃根據資歷、貢獻、經驗年期及表現等多項因素釐定。

業 務

我們的董事認為，我們與僱員保持良好關係並預期日後將繼續維持友好。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無發生對我們的營運構成重大不利影響的停工事件，亦無發生可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的勞資糾紛或罷工。

知識產權

我們認為知識產權對我們的成功及競爭力至關重要。截至最後實際可行日期，我們為約80項商標的註冊擁有人，我們認為該等商標對我們的業務而言屬重大。請參閱「法定及一般資料－有關我們業務的其他資料－知識產權」。

我們已實施內部政策及程序以保護我們的知識產權，而我們的僱員須遵守該等政策及程序。我們定期監察市場並與客戶保持溝通，以識別任何潛在的假冒產品。倘若我們發現有偽冒產品，我們會向當地執法機關舉報，並考慮採取適當法律行動以維護我們的權利。我們亦尋求透過合約安排保護我們的專有技術。我們已將保密義務納入主要管理層及研發人員的僱傭合約，要求彼等在受僱期間及（如適用）離職後，嚴格保守我們的商業秘密及其他機密資料。

我們已與廣東海大（為其本身及代表其聯營公司）訂立商標許可框架協議，據此，廣東海大將向本集團授出獨家及不可轉讓的許可，以於亞洲（不含東亞）、非洲及拉丁美洲使用廣東海大及／或其聯營公司擁有的若干商標。我們已在商標許可框架協議中載入若干條款，以確保該等商標獲妥善使用及保護。請參閱「關連交易」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並不知悉(i)我們對第三方所擁有的任何知識產權，或(ii)任何第三方對我們所擁有的任何知識產權有任何重大侵權。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們亦不知悉有任何針對我們或本集團任何成員公司，就任何重大侵犯第三方知識產權的未決或面臨威脅的申索。有關我們知識產權的風險，請參閱「風險因素－我們未必能充分保護我們的知識產權及專有技術，這可能會對我們的業務產生重大不利影響」。

業 務

物業

我們於亞洲、非洲及拉丁美洲擁有及租賃若干物業，主要用作生產及辦公室用途。該等物業用於上市規則第5.01(2)條所界定的非物業業務。

截至2025年9月30日，我們各項物業權益的賬面值均少於我們合併總資產的15%。因此，根據上市規則第五章及《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》（香港法例第32L章）第6(2)條，本文件獲豁免而無需就《公司（清盤及雜項條文）條例》附表3第34(2)段（規定就我們在土地或建築物方面的一切權益提供估值報告）符合《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條的規定。

自有土地及物業

截至最後實際可行日期，我們有權使用位於亞洲、非洲及拉丁美洲的地塊，總土地面積約為614,246平方米。截至最後實際可行日期，我們主要在越南、印度尼西亞、厄瓜多爾及印度擁有若干物業，總面積為219,650.9平方米，主要用於存儲、生產、研發及員工宿舍用途。截至最後實際可行日期，我們尚未完成埃及兩幅總佔地面積約41,622平方米的地塊的所有權轉讓。據我們有關埃及法律的法律顧問告知，考慮到(i)我們已全額支付埃及工業發展局分配予我們的相關土地的購買價款及(ii)據我們所深知，我們已完成與相關土地安排有關的所有必要行動，因此並不存在任何法律障礙，妨礙主管政府機關訂立相關土地出售協議及完成向我們轉讓土地所有權。

除上文所披露者外，截至最後實際可行日期，我們已取得所有相關當地土地使用權證。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在亞洲及拉丁美洲擁有與我們的生產及運營相關的租賃物業，總面積為717,910平方米，用於辦公室、生產、研發和倉儲用途。截至最後實際可行日期，我們並無因為我們於任何租賃物業的租賃權益有任何缺陷而面臨任何重大申索。

業 務

牌照、許可及批准

我們須持有多項牌照及許可以經營業務。我們密切監察各項牌照及許可的狀態，並及時申請重續。成功重續我們的牌照及許可將視乎我們符合相關規定而定。請參閱「監管概覽」。

下表載列本集團所獲得的重大牌照及許可：

地點	牌照及許可	屆滿日期 ⁽¹⁾
越南	動物飼料生產資格證書	無屆滿日期
	環境許可證	2032年12月6日
		2033年6月22日
		2034年3月11日
		2034年4月19日
		2034年9月17日
	2035年2月5日	
	2035年9月28日	
	2035年11月24日	
	消防設計評估證書	無屆滿日期
印度尼西亞.....	魚料註冊證書	2029年9月17日
	良好飼料生產規範認證書	2030年7月11日
		2026年1月18日
	經核實標準證書	2030年5月21日
	無屆滿日期	
	孵化場良好規範證書	2027年11月21日
厄瓜多爾.....	有效生產證書	無屆滿日期
	統一衛生註冊證書	2029年4月2日
印度	工廠牌照	2026年12月31日
	衛生證書	2026年10月19日
	沿海水產育苗場註冊續期證書	2028年3月31日

附註：

(1) 倘已取得多於一項同類別牌照或許可，則各牌照及許可的屆滿日期載於本欄。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已取得業務營運所需的所有重大牌照及許可，且該等牌照及許可一直維持全面有效。

保險

我們投保各類保單（如財產保險及設備保險）以應對風險及意外事件。任何不在我們現有保險承保範圍內的事件發生，均可能導致業務運營中斷，並給我們帶來重大損失或使我們承擔重大責任。請參閱「風險因素－我們的保險覆蓋範圍可能不足以涵蓋所有風險，我們可能須承擔產品責任」。我們認為，目前的保險安排符合所在行業的通行慣例。

數據隱私及安全

於日常業務過程中，我們將在銷售及交付我們的產品以及提供服務所需的範圍內，收集及維護若干客戶資料，主要包括客戶的聯繫資料、交易記錄、身份證、營業執照及付款資料。有關數據的收集有助於用戶註冊、訂單處理以及與我們產品銷售相關的其他工作。

我們已採取措施對有關信息進行保密，以確保符合監管規定。具體而言，我們採用先進的加密技術進行數據儲存及傳輸，定期進行審計以識別及降低潛在安全漏洞，並為員工提供有關數據隱私及安全協定的全面培訓。此外，我們已設立嚴格的存取控制及監察機制，以防止未經授權存取數據，並確保處理數據的做法符合國內及國際數據保護準則。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何重大數據洩露或數據丟失，亦無發生任何未經授權使用客戶個人資料的重大情況。

業 務

合規及法律訴訟

法律訴訟

我們可能會不時面臨我們日常業務過程所引起的各種法律或行政索賠以及訴訟。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，就我們在作出一切合理查詢後所深知，我們並無牽涉任何我們認為會對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽及合規情況產生重大不利影響的法律訴訟。

合規事宜

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已在營運各大方面遵守所有適用於我們的相關法律及法規。有關適用於我們的法律法規的更多資料，請參閱「監管概覽」。

風險管理及內部控制

我們致力建立及維持風險管理及內部控制體系，包括我們認為適合業務經營的政策及程序。我們致力於不斷完善該等體系、培育風險管理文化並提高全體員工的風險管理意識。我們已在業務營運的各個方面採用及實施全面的風險管理政策。

運營風險管理

我們面臨與日常運營相關的運營風險，這些風險主要來自內部控制及制度的不足或失效、人為錯誤、IT系統故障或外部事項。我們認為這些運營風險是我們業務中的關鍵風險，並相信通過適當的運營政策及程序，該等固有風險可以得到控制及緩解。我們制定一套健全的風險管理制度以監察和應對日常運營中的風險，例如針對(1)我們的內部財務記錄、(2)公章、印鑑及簽名、(3)關鍵財產及(4)業務檔案的管理。

為確保業務連續性，我們已制定探查及應對緊急事件的應急預案。發生緊急事件時，我們的應急預案已列舉適用於各業務單位的規定應對方案。我們會持續評估應急預案的有效性，並於每次緊急事件發生後進行審查，以確定潛在的改進領域。我們亦定期進行應急演練，以確保我們的員工熟悉應對方案。

業 務

財務報告風險管理

我們已制定一套與財務報告風險管理相關的會計政策，例如會計記錄管理政策、發票管理政策、預算管理政策、庫務管理政策、財務報表編製政策以及財務部門和僱員管理政策。我們已設立不同程序以實施會計政策，財政部門將根據該等程序審閱我們的管理賬目。

外幣波動風險管理

於往績記錄期間，我們外匯遠期及利率掉期合同等衍生金融工具合同，對沖外匯風險。我們已建立清晰的內部指引及程序，以識別、計量及管理貨幣風險。所有對沖活動均在結構化且一致的風險管理框架內進行，確保我們的方法保持審慎並符合最佳常規。

信息系統風險管理

我們已實施相關內部程序及控制措施以確保用戶數據受到保護，避免相關數據洩漏及遺失。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何對我們的營運構成重大不利影響的資料洩漏或用戶數據丟失事件。我們已制定並實施嚴格的信息系統監控程序。這些程序涉及定期生成監控日誌，其中詳細記錄我們信息系統網絡設備的運行狀態、網絡流量、用戶活動、異常情況和信息安全事件。我們亦設有專職信息系統管理員，負責審查安全狀況，以維持高標準的數據完整性及安全性。此審閱程序包括審查授權訪問、特權操作、未經授權的訪問嘗試、系統故障和異常情況。

監管合規風險管理

我們須遵守經營所在多個司法管轄區不斷變化的監管規定，包括在不同地區為我們的業務經營獲取及重續若干牌照、許可證、批文和證書的要求。為有效地使我們持續遵守適用於我們業務的法律法規，我們實施若干內部控制措施。具體而言，我們指定專人定期監察在我們運營所在地區的相關政府部門頒佈的法律、法規和政策變化，以確保我們獲得經營業務所需的牌照及我們對適用的規定有最新的了解。此外，我們定期監控及審查我們的牌照及許可證的狀態。我們根據法律、法規及行業標準的變化，不斷完善內部合規政策，並相應更新內部合同條款。

業 務

內部控制風險管理

我們已設計並採納嚴格的內部控制程序，確保我們的業務營運符合相關規則及法規。根據該等程序，我們的內部法律部門審閱及更新我們所訂立的合同形式、檢視合同條款及審閱我們業務運營的所有相關文件，並負責取得任何必要的政府預先批准或同意。我們嚴格禁止員工收受回扣、賄賂他人或私下收取佣金或任何其他個人利益。

人力資源風險管理

我們已實施一套全面的人力資源管理制度，以確保我們有效運作，維護僱傭關係雙方的合法權益及提高經營效率。我們的內部人力資源管理系統涵蓋從招聘到試用、考核、晉升及檢討，以及離職等所有僱傭關係階段。

我們已制定經我們管理層批准的僱員手冊及行為準則，並已將其分發給我們的全體僱員。該手冊載有關於職業道德、欺詐防範機制、失職和腐敗的內部規則和指引。我們為員工提供定期培訓及闡釋員工手冊所含指引的資源。

信用風險管理

我們面臨的信用風險主要來自我們交付的產品和服務，而我們的客戶未能按照銷售和服務協議的規定履行其付款義務。我們實施政策以控制信貸風險。我們根據客戶的財務狀況、獲得第三方擔保的可能性、信貸記錄以及當前市場狀況等其他因素，評估客戶的信譽。我們相應地設定適當的信貸期。

為進一步減輕信貸風險，我們定期監察客戶的信貸記錄。對於信用記錄不良的客戶，我們會採用書面催款、縮短信貸期或取消信貸期等方式。這些措施確保本公司的整體信用風險維持在可控範圍內。

業 務

內部審計

我們已成立審計委員會，以持續監察本集團風險管理政策的實施情況，確保我們的內部控制系統有效識別、管理及降低業務運營所涉及的風險。我們亦設有內部審計部，負責審查內部控制的有效性，並向審計委員會及高級管理層報告任何識別出的問題。內部審計部門向審計委員會報告工作，確保識別出的任何重要問題及時提交至委員會。審計委員會隨後討論有關問題及相應的解決措施，並向董事會報告（如必要）。