

業 務

概覽

自2003年成立以來，我們從一家區域性家禽養殖企業逐步發展成為中國主要的高品質肉類及肉製品提供商之一。我們圍繞清遠雞、生豬及相關肉製品等核心產品構建了垂直一體化的全產業鏈運營體系。我們的商業模式覆蓋了整個價值鏈，包括育種、良種繁育、生態養殖（通過自營農場模式和家庭農場模式）、飼料生產、屠宰、食品加工及品牌營銷。這種一體化的「從源頭到餐桌」模式貫穿整個生產流程，確保了堅定可靠的食品安全與始終如一的产品品質。

弗若斯特沙利文報告顯示，按清遠雞出欄量計算，於往績記錄期間各年我們均是中國規模最大的清遠雞提供商。2025年，我們佔中國清遠雞市場份額約65.3%，超過其他所有中國清遠雞提供商總和。生豬業務方面，根據弗若斯特沙利文報告顯示，按截至2025年12月31日營收計，我們在中國西南部生豬養殖企業中排名第十位。

自成立以來，我們已助力數以萬計的當地農民，通過其辛勤勞動實現共同富裕。我們的「家庭農場模式」有效應對了當地農民面臨的諸多挑戰，包括生產投入、技術、品質控管、客戶觸及及市場風險。於2023年、2024年及2025年，我們分別錄得了人民幣304.4百萬元、人民幣369.9百萬元及人民幣376.7百萬元的家庭養殖費用支付本地農民。這些可靠的收入來源顯著提升了眾多農戶家庭的生活品質。我們認為，企業的成功不僅僅取決於財務表現，更在於我們對中國全社會共同富裕與共享增長的貢獻。我們的模式是中國鄉村振興戰略的具體實踐，展現了市場化機制如何推動農業領域的可持續發展。

我們取得多項殊榮，包括「農業產業化國家重點龍頭企業」、「國家扶貧龍頭企業」、「福利養殖金雞獎（五星級）」、「中國高端土雞行業領軍品牌」、「中國創新品牌500強企業」，以及農業農村部頒發的「2022年農業品牌創新發展典型案例」等。

我們的產品

我們提供全面的產品組合，主要涵蓋清遠雞及其他土雞、生豬以及生鮮及其他產品，貼合消費者不斷變化的偏好。於往績記錄期間，生豬銷售額佔我們收入的絕大部分，分別佔我們於2023年、2024年及2025年總收入的61.6%、67.1%及62.4%。

清遠雞及其他土雞產品

我們清遠雞為特色本土雞種，肉質好和獨特麻羽見稱。我們運營國家肉雞核心育種場、國家肉雞擴繁生產基地並獲授權使用「清遠雞」中國國家地理標誌。我們的其他土雞產品亦包括嶺南土雞等。我們所有的清遠雞及其他土雞產品均是黃羽商品雞。

業 務

生豬產品

我們的生豬產品主要包括商品肉豬、種豬及商品哺乳仔豬。我們引進國外種豬，建立綜合育種體系，用以生產商品肉豬。這些種豬有多種優越性狀，如生長快、飼料轉化率高、肉質好、適應性強及繁殖能力出眾。我們不斷開發如榮昌豬等中華土豬品種，滿足國內消費者的特定偏好。

生鮮及其他產品

憑藉自有的清遠雞育種和養殖專長，我們建立了多元化的產品組合，包括生鮮產品、加工肉製品及其他產品，以滿足不斷變化的消費需求。我們的生鮮產品供應主要包括整隻生鮮雞及分割雞，而其他產品供應則主要由加工肉製品（包括熟食產品及半成品）組成。我們的生鮮及其他產品以自有品牌「天農」和「鳳中皇」銷售。我們的品牌矩陣覆蓋針對不同養殖周期、飼養方式及風味特徵而打造的產品，如「天農138清遠雞」、「天農168清遠雞」和「鳳中皇清遠雞」。

這些品牌產品已榮獲「中國農業品牌目錄」、「廣東名牌農產品」、「廣東名特優新農產品」、「廣東名雞」、「廣東最具代表性地方特產」、「巴拿馬春晚世界博覽會金獎」及「西雅國際金獎」等多項殊榮。

我們的全產業鏈業務模式

我們的全產業鏈商業模式貫穿整個清遠雞和生豬產業價值鏈，涵蓋育種、良種繁育、生態養殖、飼料生產、屠宰、食品加工及品牌營銷。

在育種方面，我們建有高標準的核心育種場，持續開展清遠雞等品種的種源保護與基因改良工作，提升核心種畜禽的生產率和基因潛力，為後續養殖環節提供健康、高產的商品苗種。

在飼料生產方面，我們擁有自主飼料生產基地，嚴格把控原料採購與配方研發，實現營養精準配比與質量全程可追溯，從源頭保障禽畜健康與產品品質。

在生態養殖方面，我們採用自營農場模式與家庭農場模式雙模式並行。在家庭農場模式下，我們向合作農場主提供雞苗／哺乳仔豬、飼料、疫苗、獸藥及標準化養殖技術等支持，並保有禽畜及生產資料的所有權。促進輕資產運營模式的同時確保養殖過程符合生態與品質標準。我們的自營農場管理高效，以實現集約化養殖、高規模化及高自動化，全面推行自動化與數字化管理，以提高效率與監管力道。兩種模式均建立在資源節約與環境可持續性的原則上，從而促進綠色養殖與生態和諧共生。

在屠宰與食品加工方面，我們配備現代化生產線，嚴格執行檢疫程序和衛生控制體系，並提供包括熟食產品、整隻生鮮雞、分割雞肉及半成品在內的多種產品組合，滿足不同渠道與消費者需求。

業 務

在終端市場品牌與營銷方面，我們通過線上線下融合的方式構建銷售網絡，並依托自有品牌進行市場推廣，持續提升產品識別度與消費者忠誠度，強化品牌溢價能力。

我們的市場策略

我們建立覆蓋全國的多渠道營銷網絡，結合分銷與直銷網絡以提升市場滲透率。線下方面，我們通過經銷商網絡擴大區域覆蓋範圍及最大化產品滲透，並由專業銷售團隊直接服務重點客戶，包括但不限於連鎖超市、餐飲及食品加工企業。線上方面，我們利用頭部電商平台及社區生鮮平台、按需零售渠道及直播電商渠道，擴大客戶覆蓋面，簡化生產、營銷與配送的整合，以便將產品高效送達客戶手中。

我們的客戶群由經銷商和直銷客戶組成，包括連鎖超市、社區生鮮市場、餐飲及食品加工企業、電商平台等。

我們的增長機遇

弗若斯特沙利文報告顯示，帶有國家地理標誌的清遠雞市場規模由2025年的人民幣1,876.2百萬元增至2030年的人民幣2,916.8百萬元，2026年至2030年的複合年增長率為11.2%，主要受政策支持及品牌認知提升所推動。中國生豬養殖行業的市場規模預計保持穩定，將由2025年的人民幣12,415億元微降至2030年的人民幣12,405億元，2026年至2030年的複合年增長率為3.8%，主要受在政策調控種豬存欄量、供應環境更趨穩定的背景下生豬價格回升所推動。

優勢

已建立種源及擴繁體系

成立以來，我們始終持續重視品種選育和培育優秀品種，持續投入種源保護和基因改良，以提升核心種畜的生產率和基因潛力。我們獲授權在產品上使用「清遠雞」中國國家地理標誌。我們被農業農村部評定為國家肉雞核心育種場、國家肉雞良種擴繁基地。建基於此，我們已建立成熟的四代繁育體系（曾祖代、祖代、父母代、商品代），培育出專有的「原種清遠雞」及「天農麻雞」等多品種配套系。這種育種結構和相關的遺傳計劃支持產品多樣化，並有助於不同產品線肉質的穩定性和一致性。

在我們的生豬業務中，我們與國際領先的育種公司和專家團隊深度合作，引進擁有特定育種性狀的曾祖代(GGP)種豬，建立我們種豬群的基因基礎。我們的育種操作遵循國際基因評估和選種標準，有助於我們豬群的基因發展。我們堅持「自繁、自育、自養」模式，與國內高校及科研院所緊密合作，持續改良繁育和肉質。

我們擁有業內規模最大、品質最好的核心種群之一。截至2025年12月31日，我們運營5個清遠雞種雞場，核心種雞群存欄量約0.7百萬套。

業 務

該堅實的基礎助我們保障雞苗和哺乳仔豬的穩定供應，帶來核心成本優勢與質量優勢，並使我們能在市場上行周期快速增加產能。截至2025年12月31日，我們的種雞群可年產雞苗約90百萬隻，生豬繁育體系可年產哺乳仔豬約1.8百萬頭。

以品牌為驅動的全面市場進入策略

我們的旗艦產品清遠雞是中國國家地理標誌產品。「鳳中皇」、「天農」等清遠雞主要產品系列已榮獲多項殊榮，包括「巴拿馬春晚世界博覽會金獎」、「西雅國際金獎」、「中國十大肉類品牌」、「廣東名牌農產品」及「廣東名雞」，建立起強大的市場聲譽和品牌价值。我們的綠殼雞蛋亦是中國國家地理標誌認證產品。

為了服務不同銷售渠道和細分市場的客戶，我們經營「鳳中皇」和「天農」兩大品牌，並在餐飲、連鎖商超、社區生鮮平台、按需零售渠道及直播電商渠道提供差異化產品，滿足不同渠道及市場層級不斷變化的消費者需求。通過對上游採購及生產流程的有效控制，我們能夠將雞肉產品轉化為附加值高的現代即食產品。

我們的生鮮和其他產品採用全面市場進入方式，讓我們成為關鍵客戶渠道的領先供應商。我們圍繞精心打造的雙品牌產品矩陣，已構建全面的全渠道銷售網絡，面向「鳳中皇」（定位高品質生鮮）和「天農」（定位主流生鮮和熟食）。我們的銷售網絡觸及連鎖超市、連鎖餐廳及電子商務平台。例如我們在第三方線上超市擁有自主運營的旗艦店以及與其他第三方線上銷售平台運營商進行合作，直接向終端消費者銷售我們的生鮮和其他產品。2025年我們亦成為第十五屆全國運動會雞肉產品供應商，這種以品牌為核心的策略不僅提升產品價值和消費者認知，也為整個價值鏈創造了積極的反饋。

全產業鏈經營的模式，驅動穩定產品品質

我們的全產業鏈運營模式貫穿育種、良種繁育、生態養殖、飼料加工、屠宰及食品加工及品牌營銷。這一端到端模式有助於生產的一致性、食品安全、成本控制的有效性和在運營的不同階段始終如一的产品品質。

我們建立了符合國家食品安全全產業鏈溯源政策要求的全流程嚴格質量管控體系。我們設有完善的動物福利和疫病防控體系，通過規範疫病防控減少抗生素使用、嚴格把控用藥標準與休藥期，並按照適用的國家標準管理，控制抗生素殘留量，保障種群和商品代禽畜的生物安全。

清遠雞皮脆肉香，骨中有味，是粵菜其中一個重點食材。各種烹飪方法均高度通用且適應。為保留其獨特的風味，我們構建了從育種到終端銷售的端到端供應鏈。

在育種，我們堅持基因保護及選擇性育種，從源頭保障清遠雞的純正血統與優良性狀。在養殖過程中，通過生態化、標準化管理，輔以定制飼料與綠色養殖技術。就

業 務

屠宰、加工而言，則採用溫和工藝與全程冷鏈。該全產業鏈模式支持清遠雞從源頭延續至消費者餐桌的可追溯性和始終如一的品質及風味特徵。

我們採用現代化、集約化、規模化和標準化的種豬場生產模式，並與承包養豬場相結合，實現高效的「繁養一體化」。我們通過全流程數字化管理推行精準化運營，對種母豬進行實時數據追蹤，精準分析成本、生產力及盈利能力，並在飼餵和環境控制系統應用先進的自動化設備。我們的養殖運營人均效率處於行業領先水平，存欄約8,000頭種母豬及約3,000頭後備母豬的種豬場45-48名人員（其中生產人員約36名）管理。各生產環節高度標準化的流程，使我們的勞動生產率遠高於行業基準。

核心市場確保物流效率與產品新鮮度

我們的清遠雞產區戰略性緊鄰核心消費市場。公司核心養殖場戰略性位於廣東省清遠市，毗鄰充滿活力的大灣區，這使我們受益於：

- **高效的物流：**到中國珠三角區域、港澳地區和西南部等主要高消費市場的運輸距離較短，使我們的供應鏈更為精簡，產品可於屠宰當日送達終端客戶；
- **獨佔性的產地認證：**我們的清遠雞全部在獲得「清遠雞」地理標誌的指定區域內養殖，包括清遠市下屬的清城區、清新縣、英德市、佛岡縣。此認證是我們清遠雞產品「血統」純正、風味獨特的有力證明；
- **直達高消費市場：**大灣區人均禽肉年消費量達到31公斤，是全國平均水平的兩倍；

我們的生豬養殖基地選址經戰略性規劃，以平衡生物安全與市場准入。我們的生豬業務運營戰略性佈局於中國西南及華南地區，在四川、重慶、貴州、廣東、湖南及江西均設有基地。西南地區是人均豬肉消費量最高的區域。重慶市、貴州省、四川省擁有天然的生物安全優勢和有利的政策環境，有助我們建立成本領先優勢。廣東省的養殖基地可直達人口密集、高消費的大灣區市場，該地區的豬價持續高於全國平均水平。

養殖模式驅動效率提升、市場滲透與規模化增長

我們在清遠雞和生豬養殖中推行家庭農場模式。

我們將自營農場模式和家庭農場模式的運營標準化對齊。為家庭農場提供「六大集中服務」，即集中提供雞苗、飼料、獸藥、養殖協議、技術指導及費用結算。我們的模式有效解決農戶在資金、技術及專業知識、市場風險、品控及營銷方面的難題。我們將公司自營的大型基地與規模化家庭農場相結合，推行現代化、標準化的生產模式，以實現高效能、環境友好的養殖。合作農戶必須滿足嚴格的場舍建設和設施要

業 務

求，而我們則提供涵蓋統一規劃、統一供苗、統一供料、統一防疫，統一標準化飼養規程、統一技術指導、統一回收、統一銷售的「八統一」服務，以保障產品品質並最大程度降低市場風險。

我們的家庭養殖模式已取得行業領先的商品肉豬生產成本效率。截至2025年12月31日，我們的人均飼養數量達到2,728頭／人，超過行業標準。我們的「家庭農場」模式的輕資本特性使我們能夠實現快速擴張。我們的模式利用家庭農場原有的土地及固定資產，從而能在短時間內迅速引入新農場並擴大產能。

截至2025年12月31日，我們在廣東與980個清遠雞家庭農場合作，在廣東、西南及其他地區運營224個生豬家庭農場，形成堅實的區域網絡佈局。截至2025年12月31日，我們僅在英德市就擁有487個清遠雞家庭農場。我們這套科學管理及運營成熟的家庭養殖體系，能夠支持我們在全國範圍進行進一步業務擴張。

高瞻遠矚的創始人與經驗豐富的管理團隊，領導專業高效的人才隊伍

我們的創始人肖先生和張博士均曾任職大學畜牧學老師，擁有深厚的學術背景和超過40年的行業實踐經驗。他們是備受認可的行業領袖，具備清晰的戰略眼光、深厚的技術功底和豐富的運營專長，並由一支擁有廣泛行業及管理專業知識的核心管理團隊提供支持。肖先生曾獲得廣東省優秀中國特色社會主義建設者、廣東省社會主義新農村優秀民營企業家及廣東省優秀企業家。張博士是享受國務院特殊津貼專家，獲得「全國三八紅旗手」、「星火科技二傳手」、「中國扶貧開發典型人物」、「廣東省勞動模範」等榮譽，曾任中國畜牧業協會禽業分會副會長。

我們重視人才培養。截至2025年12月31日，我們團隊中共有3名博士及89名碩士學位持有人。這些專業人才畢業於一流農業院校，兼具紮實的學術基礎和豐富的行業經驗。除內部人才外，我們還與一流的科研院所包括中國農業大學、廣東省農科院、華南農業大學、佛山大學、重慶市畜牧科學院、國家生豬技術創新中心等合作。通過這些合作，知名教授持續進行知識傳承，促進我們團隊內部的持續學習文化。

我們的管理團隊親歷並塑造過去40年的行業變遷，在清遠雞及其他土雞、生豬和生鮮及其他產品等領域建立起一整套切實可行的標準化的流程和操作指南。他們具備深厚的專業知識，使我們能夠通過一支高度專業和高效的員工隊伍，實現公司的戰略目標。

策略

打造領先的肉製品品牌

我們將擴展我們的品牌矩陣。我們將針對目標客群細化我們品牌的定位，並推行精準營銷。為把握高潛力市場，我們計劃推出專門的有機及功能性子品牌，以補充現有的多品牌矩陣，其中「天農」服務大眾市場，而「鳳中皇」則針對高端定制市場。我們將開發豬肉產品及豬肉品牌。我們亦將推動本土特色豬種項目，以實現產品差異化、穩定供貨量，並提升產品價值及溢價。

業 務

我們計劃擴展生鮮及其他肉類產品的產品品類。我們將持續開發新產品類型。即食系列方面，我們會加大即烹、即熱、即食產品的研發，推出如廣式雞煲等符合國人口味的創新風味。功能性產品方面，我們計劃開發富含特定營養成分的禽類產品如養生雞湯、月子雞、富硒雞等，滿足消費者的飲食考慮及消費需求。作為我們戰略舉措的一部分，我們未來將不斷加大生鮮及其他產品的佔比比重，將附加值產品佔比進一步提升。

開設休閒餐廳

憑藉我們全產業鏈的能力，我們實施從上游養殖、加工至分銷的端到端品質管控，以支持供應穩定性、產品標準一致性及成本效益。該等能力為我們餐飲業務的發展奠定了穩固的運營基礎。

憑藉長期在清遠雞遺傳學、養殖技術和肉質管理方面的專業知識，我們對產品獨特的風味特性和烹飪特性有深入的了解。在此優勢上，我們計劃開發能夠突出清遠雞獨特特色的菜單選擇，加強產品認知度和差異化。

通過擴張餐廳，我們致力構建以清遠雞菜系為核心的知名餐飲品牌，並實現與消費者的直接互動。在集中加工與標準化產品配送的支持下，該模式預計可支撐餐廳的可擴展複製、提高營運效率，並增強核心產品的整體價值實現。具體擴張計劃，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」一節。

擴展銷售網絡及升級供應鏈

我們將擴展銷售網絡，重點拓展加工肉製品的銷售渠道：

- 餐飲大客戶渠道：依托清遠雞已建立的品牌知名度和品質優勢，我們將進一步拓展與深化與全國百強餐飲連鎖、區域頭部餐飲品牌，以及華北、西南、華東等地的清遠雞經銷商與零售終端的合作關係。
- 商超零售渠道：我們將深化與全國性及區域性龍頭商超戰略合作關係。通過在其核心生鮮食品區建立品牌專賣店，我們旨在提升產品滲透，拓展高附加值產品，並推動鮮切食品及熟食品的銷售增長。
- 新零售渠道：我們將拓展數字化接點（直播電商渠道、社區生鮮平台及按需零售渠道），並通過快閃店和行銷活動加強全通路整合。與重要IP和客戶進行聯合品牌推廣，將提升我們的品牌；同時，將嶺南飲食文化融入產品，將推動產品零食化和節日消費。

我們將建設智慧端到端供應鏈，實現新鮮和加工肉製品在全國範圍的分銷。主要措施包括：從屠宰到最後一公里交付的溫控冷鏈；用於前置運營的標準化區域加工中心；以及用於優化庫存和訂單履約的物聯網／數字化平台。

業 務

提升生產及研發能力

我們將推動自動化、規模化及集約化運營。為回應國家促進規模化和自動化生產的政策，例如集中屠宰和生鮮食品配送，我們將投資規模化自動化養殖及現代化加工。

我們將提升生鮮和加工肉製品的產能。清源雞業務方面，我們將新建現代化加工設施、優化區域佈局（通過在重點市場建設城市前端站及尋求以輕資產代工生產合作），並利用自動化和數字化系統來提升運營效率。生豬方面，我們正在建立地區性的產銷一體化體系，包括在重慶100公里半徑範圍內的規範化屠宰和加工廠房。我們亦將利用現有的清源雞零售、餐飲及電商渠道，並輔以專屬連鎖店，推廣天農豬肉品牌。

我們將增加研發投入以推動高增長產品品類。我們已成功推出市場反響不俗的雞煲套餐等新產品，並計劃進一步加大即食產品的開發投入，瞄準港澳和新加坡等較少使用廚房烹飪的海外市場。同時，為順應不斷演變的消費趨勢，我們致力優化我們的產品組合，開發更多時尚便捷型小包裝產品，可契合現代快節奏生活方式。此外，我們正與國家級生豬研究中心合作，成立食品研究所，專注於持續產品創新，以滿足當地消費者的偏好。

我們將持續培育優質畜禽品種。我們的商業化育種著眼於為自有「鳳中鳳1號」清源雞系爭取國家認證，在西南和全國市場拓展烏雞品種，以及在中國市場打造融合引入基因的榮昌豬新品系。我們將通過與學術機構開展研發合作和獎項申報，進一步加強這些育種措施。

我們將加強生物安全及食品安全。我們將嚴格更新相關規範，以應對非洲豬瘟等疫病威脅。這包括加大在檢測、環境控制和消殺方面的投入，並與政府和學術機構合作，共同進行更好的疫情風險管理。我們亦將完善端到端可追溯體系，嚴格執行疾病防控，並加大對養殖技術、營養和品質控制的投入。

吸引人才及優化人力資源

我們將持續改進人力資源配置，招募新人才，完善團隊結構以應對業務需求。我們將加強培訓教育，如設立天農大學堂(Tiannong Academy)，快速複製人才管理，提升團隊素質。我們將進一步完善薪酬、績效激勵和員工福利，不斷構建有效的激勵機制。

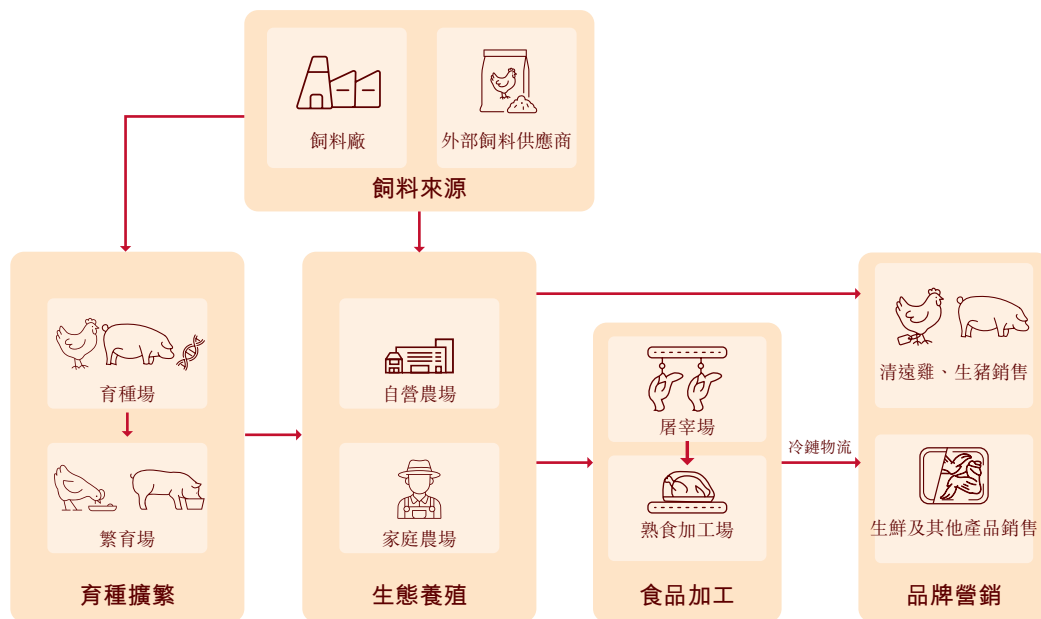
尋求戰略聯盟、合資或其他併購機會

儘管我們主要靠內生增長推動公司發展，但我們在有機會時亦考慮建立戰略聯盟、成立合資公司或尋求併購機會。利用該等合作或併購策略，我們能快速擴張生鮮食品和餐廳業務，加快成為全國生鮮食品領先品牌。

業 務

我們的業務模式及產品

我們採用全產業鏈經營模式，核心產品為清遠雞、生豬及相關肉製品。我們的業務模式貫穿整個清遠雞和生豬產業價值鏈，涵蓋育種、良種繁育、生態養殖（通過自營農場模式及家庭農場模式）、飼料生產、屠宰及食品加工以及品牌營銷。這種一體化的模式「從源頭到餐桌」貫穿整個生產流程，確保可靠的食品安全與始終如一的产品品質。在上述經營過程中，我們向供應商支付飼料原料及其他原材料款項。我們在家庭農場模式下向家庭農戶提供飼料及雞苗或哺乳仔豬，並於交付成熟雞隻或生豬後結算家庭養殖費（如適用，會扣減家庭農戶應付的未償還款項）。其後，我們將成熟畜禽直接出售予客戶，或在若干情況下經屠宰及加工後出售，並相應自客戶收取款項。下圖闡述我們的全產業鏈經營模式：



清遠雞及其他土雞

我們的清遠雞及其他土雞主要包括清遠雞、嶺南土雞及雞苗，均為黃羽肉雞。我們的清遠雞及其他土雞中，絕大多數為清遠雞。

我們獲授權在产品上使用「清遠雞」中國國家地理標誌。我們的清遠雞已獲得「巴拿馬春晚世界博覽會金獎」、「福利養殖金雞獎（五星級）」、「西雅國際金獎」等榮譽。

我們主推清遠雞的同時，亦培育出其他雞種品系，包括嶺南土雞等。

業 務

清遠雞及其他土雞的圖片如下：



清遠雞



幼雞



清遠雞生態養殖

生豬產品

我們的生豬產品主要包括商品肉豬、種豬及商品哺乳仔豬。根據弗若斯特沙利文報告，截至2025年12月31日止年度，按營收計，我們在中國西南生豬養殖企業排名第[十]。我們引進國外種豬，建立先進的綜合育種體系，用以生產商品肉豬。該等種豬有多種優越性狀，如生長快、飼料轉化率高、肉質好、適應性強及繁殖能力出眾。

我們的生豬產品的圖片如下：



商品肉豬



種豬



商品哺乳仔豬

生鮮及其他產品

憑藉清遠雞育種和養殖專長，我們已全面的肉製品組合，主要包括熟食產品、整隻鮮雞、分割雞肉、半成品、綠蛋殼雞蛋製品等產品，以滿足不斷變化的消費需求。我們的生鮮及其他產品主要包括雞肉產品。我們的生鮮及其他產品產品主要以自有品牌「鳳中皇」和「天農」銷售。

業 務

下圖展示了我們的生鮮和其他產品組合：



主要指標

下表載列於所示年度我們按產品類型劃分的按絕對金額及佔我們總收入百分比的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	收入	佔總收入的百分比	收入	佔總收入的百分比	收入	佔總收入的百分比
	人民幣千元		人民幣千元		人民幣千元	
清遠雞及其他土雞	990,832	27.6	1,070,714	22.4	974,666	22.9
生豬	2,214,119	61.6	3,203,010	67.1	2,660,771	62.4
生鮮及其他產品	391,054	10.8	502,089	10.5	625,996	14.7
總計	<u>3,596,005</u>	<u>100.0</u>	<u>4,775,813</u>	<u>100.0</u>	<u>4,261,433</u>	<u>100.0</u>

業 務

於往績記錄期間，生豬銷售額佔我們收入的絕大部分，分別佔我們於2023年、2024年及2025年總收入的61.6%、67.1%及62.4%。

下表載列於往績記錄期間我們按類別劃分的產品的銷量及平均售價：

	截至12月31日止年度								
	2023年			2024年			2025年		
	銷量	平均售價 ⁽¹⁾⁽⁵⁾		銷量	平均售價 ⁽¹⁾⁽⁵⁾		銷量	平均售價 ⁽¹⁾⁽⁵⁾	
	(千頭或隻)	(每頭或隻 人民幣元)	(人民幣／ 公斤)	(千頭或隻)	(每頭或隻 人民幣元)	(人民幣／ 公斤)	(千頭或隻)	(每頭或隻 人民幣元)	(人民幣／ 公斤)
清遠雞及其他土雞 ⁽²⁾	28,423	34.9	20.9	28,747	37.2	21.5	31,093	31.3	17.8
生豬產品 ⁽³⁾	1,113	1,989.8	15.6	1,404	2,281.6	17.6	1,402	1,897.8	14.7
生鮮及其他產品 ⁽⁴⁾	8,165	47.9	不適用	11,285	44.5	不適用	15,950	39.2	不適用

附註：

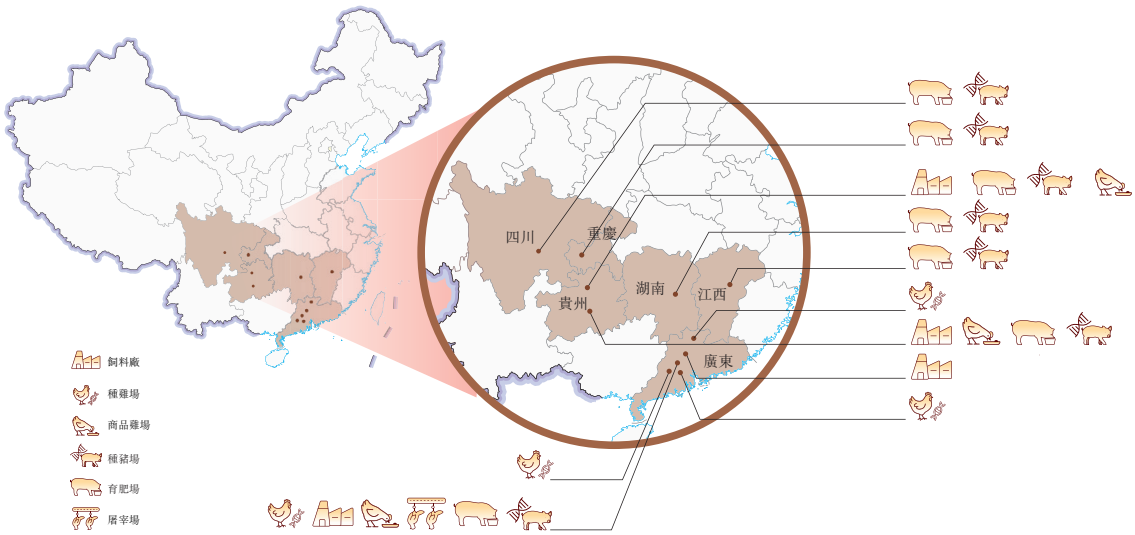
- (1) 每頭或隻平均售價是指某年度的收入除以該年度相應產品類別的頭數或隻數銷量所得的數值。
- (2) 為便於說明，僅以主要產品（商品雞，但不包括雞苗）來表示銷量。
- (3) 為便於說明，僅以主要產品（商品肉豬，但不包括哺乳仔豬）來表示銷量。
- (4) 為便於說明，以上銷量包含整隻生鮮雞及其他雞肉產品的總隻數；其他雞肉產品則按重量換算為等值的雞隻數量。
- (5) 每公斤平均售價指該年度收入除以該產品類別在相應年度的銷量（以公斤計）。

生產

我們已實施戰略，將生產設施設於雞及生豬消費需求最高的地區。我們的雞養殖基地主要位於廣東省。我們的生豬生產主要集中於貴州省、重慶市、四川省、廣東省、湖南省及江西省。這種佈局讓我們能利用區域市場優勢，有效佈局育種、養殖及終端市場的開拓。我們在農場附近建立了配套的現代化屠宰與分割加工體系，確保雞、生豬能夠被快速、高效地從養殖場運送至加工廠。在生鮮與其他產品生產過程中，我們執行嚴格的衛生與質量管控標準。

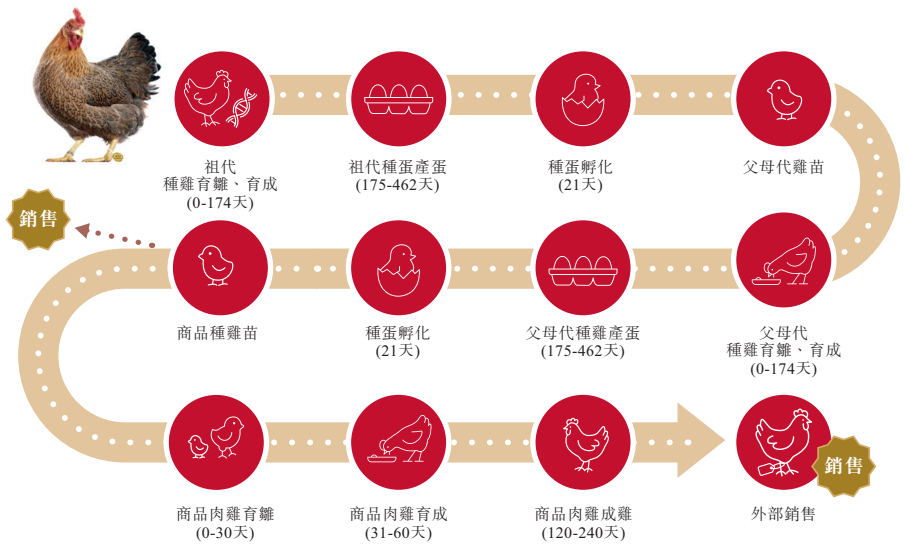
業 務

截至2025年12月31日，我們擁有四間飼料廠、五家種雞場、八家商品雞場、十家種豬場、42家育肥豬場及一家屠宰場。以下地圖及表格展示截至2025年12月31日我們的主要生產設施的地理分佈：



清遠雞及其他土雞的生產

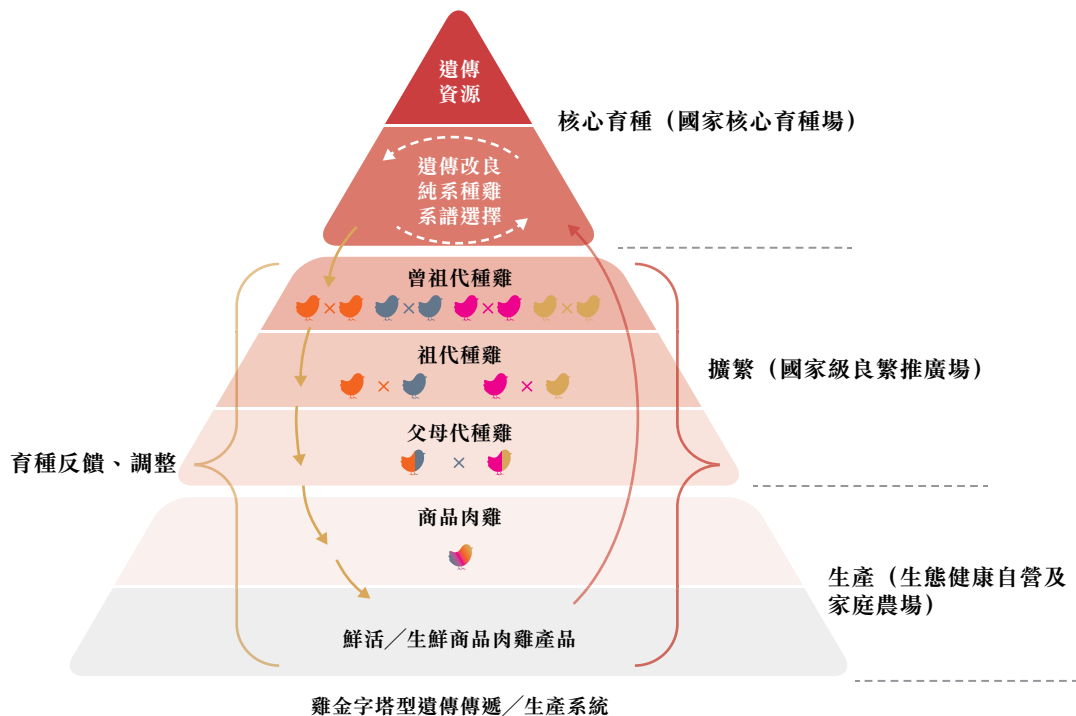
下圖顯示我們從種雞、雞苗到商品雞的生產流程，以及若干關鍵階段所需的大約時間：



業 務

清遠雞及其他土雞的育種

我們已建立成熟的四級繁育體系，涵蓋曾祖代 → 祖代 → 父母代 → 商品代。我們完善的育種體系如下圖所示：



我們將家系等量隨機留種法用於保種，保護了遺傳多樣性，並且建立起清遠雞DNA真偽的鑑定系統。我們亦通過分子數量遺傳育種，構建了專門化品系。有關詳情，請參閱「一 研發」一節。

我們已採用一套智能種禽資訊管理及分析系統，全自動無紙化採集種禽數據。該系統顯著降低人工作業強度，亦提升經營效率和數據準確性。在農業農村部支持下，我們開展了清遠雞品種資源保護及利用項目，並已連續五年獲得財政支持，用於保護國家級保種場及進行畜禽性能測試。此外，我們於2022年被認定為國家畜禽種業陣型的「強優勢陣型企業」，表明我們在中國黃羽肉雞繁育領域具有領先地位。

清遠雞種雞場

我們在自營種雞場養殖種雞，核心生產流程有雞苗培育、後備種雞養殖、種雞生產、種蛋孵化、雞苗雌雄鑑別、雞苗免疫、雞苗發放。截至2025年12月31日，我們擁有五家種雞場，均位於廣東省。

業 務

下表載列於往績記錄期間我們自營種雞場的產能及利用率：

自營種雞場	截至12月31日／截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	千	千	千
清遠雞及其他土雞產能 ⁽¹⁾ (隻)	90,459	92,802	106,373
清遠雞及其他土雞產量 ⁽²⁾ (隻)	78,182	83,054	90,672
利用率(%).	86.4	89.5	85.2

附註：

- (1) 於各年度末與各年度初的平均存欄產蛋雞的標準年產蛋數量。
- (2) 於各相關年度的產蛋雞實際產健苗數量。

種雞飼養及種蛋孵化

我們的封閉式種雞場已安裝自動化環境控制、光照及清糞系統，為種雞創造最佳的生長環境。我們對不同生長階段的種雞採用不同的飼養方法，盡量提高其生產表現。例如，我們採用水質淨化、雞舍自動消殺等綜合生物安全規程，並結合診斷監測系統，為清遠雞種雞群專門建立了雞白痢淨化規程和雞白血病淨化規程。該方案確保清遠雞種雞場的血清雙白陽性率幾乎為零。

以下為我們在種雞不同生長階段採取的部分措施：

- 在育雛期，我們嚴格遵守相關生物安全措施並實施全封閉式管理體系，確保雞群順利度過育雛期前期的疾病易感時期，提高育雛成活率，並且保證雞群生長均勻一致，提高雞群體型和體重均勻度。
- 在育成期，我們根據既定標準進行種雞選種，並準確針對種雞群進行分群、及時調整轉料，採用分級飼養的方案，達到開產體重符合品種標準、確保開產性成熟的均勻度一致。
- 在產蛋期，我們維持穩定的光照和綜合評估制定合理的料量，使產蛋量達到要求，品質迅速提高，入孵率達到品種要求。

我們採用先進的種蛋孵化設備，通過自動化環境調控系統維持穩定的孵化環境，從而確保種蛋的高孵化率及雞苗的穩定品質。為保障生產，我們亦使用集中控制系統及視頻監控以監測生產流程。

業 務

商品雞養殖

就商品雞養殖而言，我們採用自營農場模式、家庭農場模式及「自營+家庭農場」模式：

- 自營農場模式，指我們經營農場並僱用勞工進行規模化養殖、育肥及其他相關流程。該模式具有高度集中化及標準化的優勢。我們的自營農場模式採用高密度精準養殖系統，其特點為配備集成通風、溫控、飼喂、飲水及清糞自動化功能的全封閉現代化禽舍，通過物聯網監控系統進行管理，以實現高效生產。我們自營農場養殖的商品雞，絕大部分用於屠宰與食品加工，轉化為生鮮及其他產品。因此，我們實現了從養殖到終端消費品的鏈路閉環。
- 家庭農場模式，指家庭農場提供土地及設施，並按照我們的標準飼養商品雞，而我們則提供雞苗、飼料、藥品及技術支持。我們在收回商品雞後，與家庭農場結算家庭養殖費。我們概不要求家庭農場主就與死亡率相關的任何損失作出賠償。
- 「自營+家庭農場」模式，指在以上家庭農場模式的基礎上，在收回商品雞並與農場主結算家庭養殖費後，農場主將商品雞運輸至我們的自營農場，我們後續將商品雞養殖、育肥30-50天，以提升我們的生鮮及其他產品的質量及風味。

我們的商品雞絕大多數以家庭農場模式飼養，這使我們能夠盡量減少固定資產的資本投入，同時集中資源進行技術創新、產品開發及營養研究。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，與我們簽約的所有家庭農場均由獨立第三方運營，且主要位於廣東省。

下表載列所示期間我們清遠雞家庭農場數目的變動情況：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
清遠雞家庭農場			
於年初	866	853	927
新增	154	182	175
終止	(167)	(108)	(122)
於年末	<u>853</u>	<u>927</u>	<u>980</u>

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們清遠雞家庭農場數目保持相對穩定，分別為853、927及980。我們清遠雞家庭農場數目的波動是由於我們優化家庭農場經營。有關優化涉及我們對現有家庭農場的內部審查及評估，以及逐步減少或替換若干未能滿足我們的最新運營要求、合規標準及績效基準的家庭農場。於往績記錄期間，由於若干農場主未能遵守我們有關肉雞養殖及交付的標準，我們已單方面終止與其訂立的協議。

業 務

與農場主的關係

在與家庭農場模式的農場主合作前，我們會進行篩選。根據該模式，農場主提供養殖場地、設備及勞動力，而我們則供應符合我們質量標準的雞苗、飼料、疫苗及藥品。農場主在我們的持續技術監督下將該等雞苗飼養成符合規格的商品雞，在此過程中，所有供應物料的所有權始終歸我們所有。

在家庭農場養殖周期完成後，農場主將交付成熟商品雞。我們會在農場主交付後與農場主結算家庭養殖費。商品雞交付形式通常包括：

- (a) 農場主將成熟商品雞運輸交付至我們的銷售平台，我們後續將來自多個家庭農場的商品雞集中、分級及進行銷售。因此，我們向單一客戶銷售的肉雞可能包括來自多個家庭農場的肉雞。截至2025年12月31日，我們有四個銷售平台，分別位於廣東省清遠市及佛山市；
- (b) 在少數情形下，農場主將成熟商品雞運輸交付至我們的自營農場，我們後續將商品雞進一步養殖、育肥（為期30至50天），以進一步提升肉雞的質量及風味。我們後續將自營農場養殖的商品雞絕大多數用於屠宰與食品加工，轉化為生鮮及其他產品；及
- (c) 在極少數情形下，農場主將成熟商品雞直接交付給我們的客戶。

我們與農場主簽訂家庭養殖協議。我們與農場主的家庭養殖協議主要條款包括以下內容：

責任：農場主負責利用其自有的農場、設施及人員飼養商品雞，以獲取家庭養殖費。農場主須遵守我們有關家庭農場運營的標準，其中包括遵守適用法律法規。我們負責提供種雞、技術指導與支持、飼料、藥品及疫苗。該等飼料、疫苗及藥品的成本通常參考我們的採購成本或生產成本釐定，並通過於家庭養殖費中扣除的方式予以結算。

按金：農場主通常須就其農場飼養的肉雞支付預付按金，金額為每隻人民幣2.5元至人民幣3.0元不等。

所有權：我們擁有農場主所飼養商品雞以及飼料、疫苗及藥品的所有權。農場主擁有其農場及設施的所有權。

終止：協議可經雙方同意終止。倘農場主違反合同條款，包括但不限於未能達到生產門檻導致重大經濟損失、擅自處置商品雞、飼料或其他物料，我們可單方面終止協議。

家庭養殖費：家庭養殖費的計算方式為回收商品雞的數量乘以每隻商品雞的價格，再減去我們向農場主提供的雞苗、飼料、藥品等成本。每隻商品雞的價格乃參考多項定性及定量因素釐定，包括(i)商品雞在回收時的品質等級、體重範圍及健康狀況；(ii)生長週期內的死亡率及飼料轉化率；(iii)適用的補貼或激勵措施；及(iv)基於

業 務

績效的獎勵，以及因未遵守我們的養殖及生物安全標準而產生的罰款或扣款。於2023年、2024年及2025年，家庭農場模式下清遠雞及其他土雞的家庭養殖費分別為人民幣139.4百萬元、人民幣146.3百萬元及人民幣157.4百萬元，該等費用於綜合全面收益表內確認。

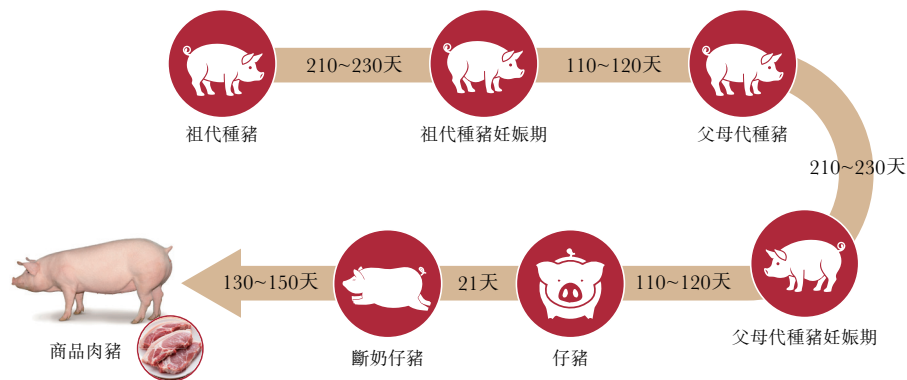
農場主的選擇、培訓及監督

我們已建立一套全面的標準和程序，對農場主管理及提供支持。我們根據關鍵標準甄選候選農場主，包括個人誠信、家庭勞動力情況、農場設施及土地的充足性，以及整體財務狀況。

我們在農場主運營的所有階段均嚴密監督，以確保其遵守我們的標準。尤其是，在定期檢查中，我們會審查家庭農場的運營是否符合規定標準，並評估及記錄家庭農場飼料用量狀況及生物資產的狀況。我們的農場管理員每周對家庭農場的生產狀況進行例行檢查，例行檢查涵蓋生長表現指標、動物福利及生物安全合規性。

生豬生產

下圖說明我們的生產流程，以及從種豬、仔豬至商品肉豬若干關鍵階段所需的概約時間：



生豬育種

我們已從國外引進種豬，建立綜合育種體系，以選育生長更快及飼料效率更高等優良生產性狀。

高效的種豬生產體系

我們採用單線容量高達8,000頭基礎種母豬及約3,000頭後備母豬的種豬場創新生產模式。通過利用全自動化環境控制、全自動飼喂、廢棄物管理系統、全封閉設施及全自動噴霧消毒系統，我們整合種豬生產的所有關鍵環節，並形成一套全面管理體系。

- 場址選擇與建設。我們的種豬場根據內部的評分系統進行戰略性選址，選擇地理位置優越及外部生物安全環境風險較低的區域。豬場設計功能分區

業 務

明確，包括人員隔離區、員工生活區、種豬生產區以及無害化處理與污水處理區。周邊土地被用作生物安全緩沖區，並設有三個等級的消毒點和人員隔離設施。所有豬舍均為全封閉式，並通過自動化環境控制系統及時調節溫度和濕度，確保最佳環境。

- **標準化的生物安全體系。**我們的種豬場是中國首批通過無非洲豬瘟小區認證的豬場之一，並建立了量身定制的生物安全體系。以下為標準化生物安全體系的關鍵組成部分：
 - (i) **消毒設施：**我們設有三個等級的消毒點。對所有車輛均執行強制消毒，徹底切斷傳播途徑。二級消毒點包括徹底的清洗及烘乾流程，遵循標準化程序。
 - (ii) **疫病控制措施：**我們實施外圍人員隔離點、集中式物資倉庫及專用獸醫實驗室，以加強非洲豬瘟防控。
 - (iii) **管理規程：**我們執行全面的生物安全規定、標準操作程序、追溯體系及糾正管理程序。定期流行病學調查為我們調整非洲豬瘟防控策略提供依據，持續確保生產安全。
- **高效卓越的數字化生產管理。**我們的生產管理體系融合國內外先進實踐，形成獨有的體系，該體系以生物安全及卓越運營為重。主要特點如下：
 - (i) **人均效率高：**我們的8,000頭基礎種母豬及約3,000頭後備母豬的種豬場僅由約36名生產人員負責生產，他們的工作範圍涵蓋從種公豬站、後備舍、配懷舍到分娩舍的全部生產環節。
 - (ii) **優秀的種群健康與生產性能：**我們的種母豬採用L1050母系品系，通過優化的人工授精及妊娠管理，根據弗若斯特沙利文報告，每年每頭種母豬斷奶豬仔數(PSY)大幅超過全國平均水平。同時我們的種豬場已實施嚴格的生物安全措施，以確保父母代豬群無偽狂犬病病毒、豬支原體肺炎、傳染性胸膜肺炎、口蹄疫、豬瘟及豬放線桿菌感染。
 - (iii) **信息化水平高：**我們通過信息化系統可以實現生產數據的實時記錄及系統化分析。該系統可即時提供生產數據及全面報告。

生豬養殖

生豬養殖方面，我們採取自營農場模式及家庭農場模式：

- **自營農場模式：**指我們經營農場並僱用勞工進行規模化養殖、育肥及其他相關流程。該模式具有高度集中化及標準化的優勢，使我們能夠實施高效的

業 務

管理體系。於往績記錄期間，自營農場模式下飼養的生豬的銷售所產生的收入分別佔我們生豬銷售總收入的約20%-30%。

- 家庭農場模式:指家庭農場提供土地及設施，並按照我們的標準飼養商品肉豬，而我們則提供哺乳仔豬、飼料、藥品及技術支持。我們在收回並銷售商品肉豬後，與家庭農場結算家庭養殖費。於往績記錄期間，家庭農場模式下飼養的生豬的銷售所產生的收入分別佔我們生豬銷售總收入的約70%-80%。我們的商品肉豬主要以家庭農場模式飼養，這使我們能夠減少固定資產的資本投入，並專注於技術突破、產品開發及營養配方研究。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，與我們簽約的所有家庭農場均由獨立第三方運營，且主要位於貴州省、廣東省及四川省。我們概不要求家庭農場主就死亡相關的任何損失作出賠償。

下表載列於往績記錄期間我們自營種豬場的若干資料：

自營種豬場	截至12月31日／截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	千	千	千
種豬產能 ⁽¹⁾ (頭)	1,802	1,958	1,884
種豬產量 ⁽²⁾ (頭)	1,427	1,719	1,700
利用率(%).	79.2	87.8	90.2

附註：

(1) 於各年度末與各年度初的平均能繁種母豬理論產仔數量。

(2) 於各相關年度的實際產健仔數量。

下表載列於往績記錄期間我們自營生豬育肥場的產能及利用率：

生豬育肥場	截至12月31日／截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	千	千	千
生豬產能 ⁽¹⁾ (頭)	312	472	531
生豬產量 ⁽²⁾ (頭)	211	351	448
利用率(%).	67.7	74.3	84.2

附註：

(1) 設計容量取決於農場的佔地面積及相應的豬舍容量。

(2) 於各相關年度的商品肉豬實際數量。

業 務

下表載列於所示年度我們生豬家庭農場數目的變動情況：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
生豬家庭農場			
於年初	535	479	301
新增	171	166	96
終止	(227)	(344)	(173)
於年末	<u>479</u>	<u>301</u>	<u>224</u>

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們生豬家庭農場數目分別為479、301及224。我們生豬家庭農場數目的減少是由於我們逐步淘汰小規模且效率較低的家庭農場，增大規模較大且效率較高的家庭農場數量。

與農場主的關係

在根據家庭農場模式與農場主合作前，我們會篩選符合標準的農場主。依照家庭農場模式，農場主提供場地、設備及勞動力，而我們則向農場主提供哺乳仔豬、飼料、疫苗及藥品，農場主須按照我們的標準對哺乳仔豬進行養殖及育肥。育肥階段完成後，我們會收回商品肉豬並與農場主結算代養費，隨後農場主將商品肉豬直接交付給我們的客戶。在此過程中，我們向農場主提供技術指導及支持。我們向農場主提供的所有哺乳仔豬、飼料、藥品、疫苗及其他物料均為我們的財產。

我們與農場主簽訂家庭養殖協議。我們與農場主的家庭養殖協議主要條款一般包括以下內容：

責任：農場主負責利用其自有的農場、設施及人員對哺乳仔豬進行育肥及養殖，以獲取家庭養殖費。農場主須遵守我們有關家庭農場運營的標準，其中包括選址及建設。我們負責提供哺乳仔豬、技術指導與支持、飼料、藥品及疫苗。

按金：農場主通常須就其農場飼養的哺乳仔豬支付預付按金，金額為每頭人民幣50元至人民幣400元不等。

所有權：我們擁有農場主所飼養哺乳仔豬以及飼料、疫苗及藥品的所有權。農場主擁有其農場及設施的所有權。

終止：協議可經雙方同意終止。倘農場主違反合同條款，包括但不限於未能按約定時間交付商品肉豬、養殖條件未能達到我們的標準，我們可單方面終止協議。

我們與農場主結算家庭養殖費，隨後由我們回收商品肉豬並從家庭農場直接運輸至我們客戶指定的地點。我們與農場主結算的家庭養殖費的基礎報酬根據商品肉豬的等級、重量及不同等級的固定比率而定。除基礎費用外，我們還會根據品質與狀況、

業 務

補貼與獎勵、以及罰款與扣減等其他因素作進一步調整。於2023年、2024年及2025年，家庭農場模式下生豬的家庭養殖費分別為人民幣165.0百萬元、人民幣223.7百萬元及人民幣219.2百萬元，該等費用於綜合全面收益表內確認。

農場主的選擇、培訓及監督

我們根據信用狀況、資金實力、是否持有必要牌照、農場設施及生物安全措施的充足性，以及物流便利性等因素甄選候選農場主。我們的技術人員一個月至少進行兩次定期現場檢查。當發現問題時，我們可能會指派更高級別的監督人員進行額外的專項檢查，提供進一步指導與支持。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，此類介入主要涉及我們的內部技術上報和分級管理機制。在該機制下，前線技術人員在認為需要進行額外技術評估或協調時，將相關事項上報以進行進一步審查。該等事項包括如調整疾病預防和控制措施、畜禽撲殺率高於正常水平，或飼養行為異常等。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，所有該等事項均在正常業務運作過程中出現，不涉及任何重大違規行為、營運中斷或異常事件。

我們協助農場主選擇合適的地點並設計高效的設施。所有關鍵生產投入品，如飼料、藥品及疫苗，均由我們集中採購及配送。其使用通過我們的數字化管理系統受到嚴格控制及記錄。獸藥僅由我們的獸醫憑有效處方發放，且所有用藥均有記錄，以確保完全可追溯。

生產管理專員定期現場巡查以監督運營並提供技術指導。巡查期間，專員會開展關鍵核查，包括生物安全、飼料使用情況、豬隻死亡記錄、疫苗接種記錄等。此外，他們還會核實存欄牲畜數量及狀況報告。當農場主報告生豬淘汰或異常時，生產管理專員將及時反饋處理方案，現場核查生豬，並執行無害化處理。

飼料管理與控制

飼料技術

我們擁有精準營養配方技術。例如，我們獲得了不同階段肉雞專用料多項專利。我們通過對肉雞在不同生長階段及季節條件下的營養需求進行全面研究，精準確定其各發育階段的具體營養需求，並配製最佳飼料配方。我們通過與國際知名的中國動物營養服務機構合作，建立了一整套嚴格的豬料配方及雞料飼料技術體系，包含一個通過消化代謝研究、淨能試驗及標準化迴腸末端消化率測定以及近紅外快速營養成分測定儀，建立了系統化原料數據庫，能夠實現經科學驗證的原材料價值評估，並及時調整飼料配方及採購策略。我們運營自有飼料廠，按照自身嚴格的質量與安全標準生產飼料。我們亦委託中國一流的外部飼料供應商按照我們設計的飼料配方及原料標準生產部分豬料。

業 務

飼料生產

飼料生產使用玉米、豆粕、菜粕、小麥等大宗原料。截至2025年12月31日，我們擁有四間飼料廠。

下表載列於往績記錄期間我們自營飼料廠的產能及利用率：

飼料廠	截至12月31日止年度		
	2023年 (千)	2024年 (千)	2025年 (千)
飼料產能 ⁽¹⁾ (噸)	806	806	873
飼料產量 ⁽²⁾ (噸)	431	416	538
利用率(%).	53.5	51.6	61.6

附註：

(1) 相關政府備案中所載明並獲批准的最大產能。

(2) 於相關年度的實際飼料產量。

我們已建立涵蓋從飼料原料採購、飼料生產加工到飼料運輸的整個飼料生產過程的嚴格質量標準及檢驗控制程序，以確保所生產的飼料符合我們的質量要求。主要措施如下：

- 嚴格的飼料原料驗收標準。請參閱「一 供應商、原材料及存貨 — 飼料及飼料原料採購」一節。
- 嚴格的飼料質量控制標準，以確保飼料質量符合國家標準以及我們商品雞及生豬養殖場的需求。我們已開發涵蓋源頭控制、過程控制及原材料採購管理的可追溯體系。
- 嚴格的飼料生產管理體系。我們亦定期維護及維修飼料生產設備。

除質量控制措施外，我們亦利用精準營養技術提升飼料配方設計。我們使用近紅外快速分析儀測定其營養成分，再發給國際知名的中國動物營養服務機構，他們結合大數據分析迅速精準地評估原料營養價值。我們以此為依據設計飼料配方，以滿足商品雞及生豬不同生長階段的營養需求。詳情請參閱「一 研發」一節。

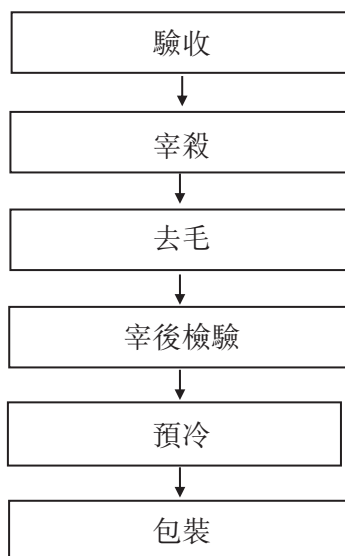
生鮮及其他產品的生產

我們於2015年開始生產生鮮及其他產品。我們的生鮮及其他產品主要以雞肉產品為主。我們現有的生鮮及其他產品主要包括熟食產品、整隻生鮮雞、分割雞肉及半成品。

業 務

生鮮產品的生產

下圖載述我們的生鮮及其他產品的生產流程⁽¹⁾：



附註：

- (1) 在活禽驗收階段，我們主要使用自動化卸貨設備和禽籠清洗機，以確保新進活禽得到妥善處理並保持衛生。宰殺過程採用電擊暈法以滿足動物福利要求並減輕雞隻的應激反應，隨後使用自動化去毛機器進行脫毛。內臟清理階段依賴宰後檢驗以進行質量控制和食品安全檢查。預冷環節結合水冷與風冷方式，迅速降低屠體溫度並保持新鮮度。最後，包裝階段使用氣調包裝機和液氮設備以延長保質期並保持產品品質。

我們生鮮產品的所有關鍵生產步驟均在大約兩至三小時內完成。我們建立了嚴謹的原料驗收與屠宰加工質量控制體系。在檢疫環節，原料驗收專員會嚴格核查所有動物檢疫合格證明及藥殘檢測報告，對不合格雞隻予以拒收，並由獸醫進行感官檢驗識別並剔除任何可疑雞進行無害化處理。隨後，合格商品雞運抵我們自有的現代化屠宰加工場。屠宰全過程均在嚴格的溫濕度和衛生標準下進行。

下表載列於往績記錄期間我們的屠宰設施的產能及利用率：

屠宰設施	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(千)	(千)	(千)
屠宰產能 ⁽¹⁾ (隻)	12,000	12,000	12,000
屠宰生產 ⁽²⁾ (隻)	6,900	9,530	13,260
利用率(%)	57.5	79.4	110.5

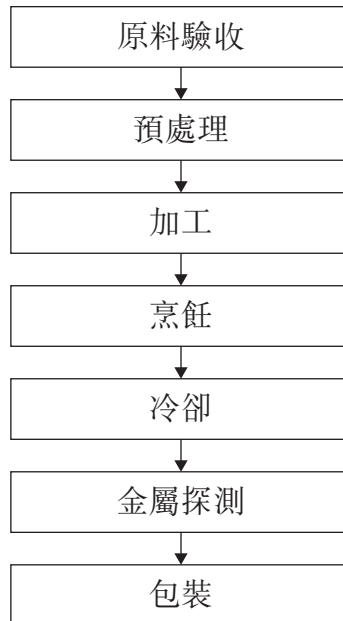
附註：

- (1) 設計的最大可屠宰隻數。
- (2) 相關年度實際屠宰量（按隻計）。

業 務

肉製品的生產

下圖載列我們於生鮮及其他產品類別下加工肉製品的生產流程⁽¹⁾：



附註：

- (1) 在預處理階段，使用解凍槽、供水系統、醃製槽及清洗槽準備原料。加工過程依靠低溫醃製室和冷凍風扇來提升風味與保鮮度。烹飪環節採用鍋爐燃燒系統、煮鍋、消毒機、傳送鏈和懸掛籠，以確保徹底烹飪與安全。冷卻環節利用冷藏室和半成品儲藏室的製冷設備，快速降低溫度並保持質量。金屬探測與檢驗環節採用氣調包裝、打碼及真空設備，以防止污染。最後，在包裝階段使用金屬探測器，確保分銷前的產品安全。

加工肉製品的生產時間因不同熟食產品所採用的加工技術而異，通常在一天內完成。所有原材料及配料須經嚴格查驗准入，按不同的產品類型（如醬鹵肉製品、預制調理肉製品）進行預處理與工藝加工。所有產品在包裝前均須通過金屬探測等關鍵質控檢驗。一經准入，其將貯存於溫濕度受控的專用庫房，最終經由具備溫控條件的物流系統交付。

與控股股東訂立的資產出售及種源供應安排

為應對與建議H股[編纂]有關的潛在外商投資監管風險，我們於2025年12月20日與控股股東訂立了資產轉讓協議，以出售與清遠雞及長順綠殼蛋雞品種相關的資產。所轉讓的資產包括共計約4,500隻保育雞，以及位於中國清遠市清城區及中國貴州省長順縣的相關建築物及育種設備。轉讓的總對價為約人民幣4.7百萬元，乃參照獨立估值報告釐定。

出售後，我們於2026年1月5日與控股股東訂立種源供應協議，據此，控股股東承諾向我們提供育種業務所需的種源。根據該等協議，種源的年度使用費總額為人民幣1.5百萬元。

上述協議項下的交易預計構成我們的豁免持續關聯交易。此外，該等安排項下的預期交易金額有限，且預期不會導致對控股股東產生任何重大依賴。董事認為，出售及後續種源供應安排不會對我們的經營、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

業 務

研發

截至2025年12月31日，我們的研發團隊有51名成員，致力於育種、飼料與動物營養、疾病防控及食品技術方面的研發。研發團隊包括29名持有碩士或博士學位的成員。

值得一提的例子包括國家星火計劃、農業農村部及廣東省科學技術廳旗下的項目。此外，我們已取得多項科技成果，其中分別獲農業農村部授予農業技術推廣獎一等獎等4項。為進一步增強我們的創新，我們與國內大學及研究機構合作進行技術開發，並聘請知名育種專家擔任顧問。

我們主攻以下核心技術的研發：

- **育種技術。**我們通過產學研合作，於2015年選育出通過國家審定的《天農麻雞》新配套系，我們擁有先進的育種技術，目前主攻智能化收集表型數據、全基因組選擇和選配技術，應用分子遺傳育種技術開發出清遠雞和長順綠殼蛋雞的專門化品系，滿足多元的市場對差異化雞肉和蛋品的需求。

在國家自然科學基金及國家重點研發計劃的資助下，我們與佛山大學合作，共同開發出「天農鳳中鳳1號麻雞」國家審定的新配套系。

- **營養與飼喂技術。**我們通過與國際知名的中國動物營養服務機構合作，建立了一整套嚴格的豬料配方及雞料飼料技術體系，包含一個通過消化代謝研究、淨能試驗及標準化迴腸末端消化率測定以及近紅外快速營養成分測定儀，建立了系統化原料數據庫，能夠實現經科學驗證的原材料價值評估，並及時調整飼料配方及採購策略，以滿足生豬在不同生理階段的營養需求，並實現精準的營養和成本控制。
- **高效的種豬生產管理技術。**我們的種豬場擁有約8,000頭基礎種母豬及3,000頭後備母豬生產線，僅由約36名生產人員負責營運，創下行業效率的新標桿。這一高生產力得益於全自動化系統的支持，該系統整合了環境控制、飼餵、廢棄物管理及消毒等關鍵環節。這些自動化流程能夠產生一致的營運數據，進而支撐起一套標準化、以數據為導向的管理框架。
- **疫病防控技術。**通過對重大疫病防控技術的專項研究，並結合場址選擇、欄舍規劃及科學營養等全面的健康管理要素，我們建立了一套符合現代化大型養殖場要求的完善疾病防控體系。此外，我們亦針對特定垂直傳播性疾病進行檢測與淨化工作，以提升雞禽與哺乳仔豬的健康水平。
- **產品研發。**通過進行深入的市場研究、消費者的偏好及產品規劃，以及結合我們深厚的食品加工技術，使我們能夠高效的推出新產品，或升級現有的產品，以快速響應市場需求。

業 務

銷售

我們的市場推廣方針

我們致力向消費者提供安全可靠的產品，同時建立長期信任和品牌忠誠度。我們採用全渠道銷售體系，結合分銷與直銷網絡，盡力擴大市場滲透範圍。線下方面，我們的專業銷售團隊直接服務重要客戶，包括但不限於連鎖超市、餐飲和食品加工企業，同時依托授權經銷商網絡擴大區域覆蓋範圍及深化產品滲透。線上方面，我們利用頭部電商平台，提高終端市場效率，打通生產、推廣與配送環節，將產品高效送達客戶手中。

- **向經銷商銷售：**我們主要通過經銷商銷售清遠雞、其他土雞及生豬。我們亦通過經銷商銷售部分生鮮及其他產品，以優化市場滲透。
- **直銷客戶渠道：**我們主要將生鮮及其他產品直接銷售予客戶，包括但不限於連鎖超市、餐飲及食品加工企業等。我們亦將部分清遠雞、其他土雞及生豬銷售給屠宰場及其他養殖企業。
- **線上渠道：**為提升品牌曝光度，我們亦在電商平台，通過自營旗艦店及其他第三方線上銷售平台運營商，向終端消費者銷售我們的生鮮和其他產品。

銷售團隊的架構

我們設立有專門的清遠雞、其他土雞及生豬獨立銷售團隊，負責確定銷售策略及監督其實施。截至2025年12月31日，我們的銷售團隊有639名員工。我們多元化產品組合的銷售網絡覆蓋全國30個省、直轄市及港澳地區。

我們的客戶

我們的產品主要銷售予經銷商客戶，包括雞的經紀商及生豬的經紀商以及生鮮及其他產品的經銷商。我們也將產品銷售予直銷客戶，包括連鎖超市、餐飲及食品加工企業、電商平台、屠宰廠及其他養殖企業。

下表載列於所示年度按客戶類型劃分的收入明細：

	截至12月31日／截至該日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	收入 (人民幣千元)	%	收入 (人民幣千元)	%	收入 (人民幣千元)	%
經銷商 ⁽¹⁾	2,921,187	81.2	3,781,746	79.2	3,286,102	77.1
直銷客戶 ⁽²⁾	674,818	18.8	994,067	20.8	975,331	22.9
總計	3,596,005	100.0	4,775,813	100.0	4,261,433	100.0

業 務

註：

- (1) 經銷商包括清遠雞及其他土雞經銷商、生豬經銷商及生鮮及其他產品的經銷商。
- (2) 直銷客戶包括連鎖超市、餐飲及食品加工企業、第三方電商平台、屠宰廠及其他養殖企業。

經銷商客戶

我們主要通過經銷商銷售我們的清遠雞、其他土雞及生豬。經紀商通常為個體戶，為養殖企業與農戶及屠宰廠之間的中介。弗若斯特沙利文報告顯示，將自產商品雞或生豬售予第三方經銷商屬行業慣例，主要因為(i)經銷商是下游畜禽產業的主要參與者之一，其擁有分銷渠道，及(ii)與其他下游參與者（如屠宰場）相比，經銷商在銷售時間、地點及數量方面能提供更大的靈活度。我們亦通過經銷商銷售我們的生鮮及其他產品。該等經銷商主要在中國從事分銷肉類及食品業務。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，盡董事所盡知及確信，我們的所有經銷商均為獨立第三方。

截至2025年12月31日，我們與1,384個經銷商合作。下表闡述於往績記錄期間我們的經銷商變動情況：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
經銷商			
於年初	1,335	1,216	1,267
新增	576	635	723
終止	(695)	(584)	(606)
於年末	<u>1,216</u>	<u>1,267</u>	<u>1,384</u>

我們通常不會單方面終止和經銷商的合作。經銷商數量的變動（包括終止合作）主要反映正常的市場動態，該動態源於經銷商基於定價策略及產品定位所作出的商業決策。彼等經銷商可能選擇提供更具競爭力價格的其他供應商，因為本集團採取高品質定位及更嚴格的產品標準，致使平均售價通常高於部分競爭對手。2025年經銷商的數目增加，主要是由於清遠雞及其他土雞作出更大的銷售貢獻，而這是由於清遠雞及其他土雞的數目增加所致。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與該等終止合作的經銷商並無發生重大未解決的爭議。

我們與所有經銷商的關係均為買方與賣方關係，以下分別載列不同產品類型與經銷商簽署的經銷協議主要條款。我們不限制經銷商委任次級經銷商，亦不對其後續分銷渠道進行下游控制。根據弗若斯特沙利文的資料，這符合中國活禽和生豬貿易行業的普遍商業慣例，即經銷商作為中介商，將養殖企業與下游屠宰場或區域市場連結。

我們與經紀商就銷售清遠雞及其他土雞所簽訂的經銷協議的主要條款一般包括以下內容：

業 務

- 期限 通常為一年。
- 按金 我們通常要求新客戶支付按金。
- 指定分銷區域 雞經紀商通常被禁止在指定分銷區域以外地方轉售我們的產品。
- 最低採購承諾 若干經銷商及經紀商須遵守我們根據具體情況並參考其銷售角色、歷史採購量及預期需求而釐定的最低採購要求。我們會監察經銷商的訂單模式、庫存水平及下游銷售情況，以降低渠道囤貨的風險。倘經銷商的實際採購量連續兩個季度低於規定最低採購額的60%，我們一般保留終止與該經銷商關係的權利。
- 銷售目標及獎勵計劃 經紀商毋須遵守強制性銷售目標。為激勵若干經紀商，我們通常根據經紀商的實際銷量確定激勵標準，激勵通常不超過每隻肉雞人民幣0.2元。
- 付款條款 付款通常與我們的經紀商自行提貨商品雞同步結算。
- 交付 我們的經紀商須自行安排自提貨物的物流事宜，並承擔相關風險。
- 定價政策 我們根據市況設定向經紀商銷售產品的價格。
- 換貨或退貨 交付予經紀商後，我們通常不接受換貨或退貨。
- 終止 若經紀商違反重要條款，我們可終止合同。
- 我們與經紀商就銷售生豬所簽訂的經銷協議的主要條款一般包括以下內容：
- 期限 通常為一至三年。
- 按金 我們通常要求新經紀商支付按金。
- 付款條款 我們通常要求預付貨款。
- 交付 我們的經紀商須自行安排自提貨物的物流事宜，並承擔相關風險。

業 務

定價政策..... 我們根據市況設定向經紀商銷售產品的價格，經紀商須在我們的銷售系統以競價方式下單。

換貨或退貨..... 交付予經紀商後，我們通常不接受換貨或退貨。

終止 倘我們的經紀商違反重要條款，我們可終止合同。

我們的生豬經紀商無須遵守強制性最低採購額要求。

我們認為渠道囤貨的風險極低，原因如下：

- (a) *產品易腐爛且保存期限短*。我們的主要產品，即清遠雞和生豬通常必須在採購後幾天內售出。生鮮家禽和活豬不宜長時間儲存，長時間存放會導致體重下降及死亡率升高或新鮮度降低。
- (b) *經濟因素抑制過度採購*。由於經紀商在收貨後承擔所有庫存、運輸和死亡風險，過度囤貨會直接降低其利潤率。因此，經紀商或次級經紀商（如有）沒有商業動機去接收無法及時轉售的貨物數量。
- (c) *訂單模式的常規監控*。銷售和營銷部門會持續監察各經銷商每週採購和交貨量。任何與當地市場價格不符的批發量激增，我們會進行內部審查，以核實最終銷售情況的真實性。

我們認為，鑒於清遠雞及其他土雞與生豬所採用的分銷模式各異，經銷商之間出現蠶食效應的風險在實際操作中屬有限；且我們已實施有效措施，以緩解任何潛在風險。

就清遠雞及其他土雞而言，我們為雞經紀商指定專屬分銷區域。由於清遠雞及其他土雞通常通過批發市場銷售，該安排有助避免同一市場內經紀商過度集中，從而有效降低直接蠶食風險。相反，我們一般不會為生豬經紀商指定地域性分銷區域，由於生豬通常會直接運送至屠宰場，而非通過公開市場銷售。在此模式下，地域限制的實際相關性有限，亦不會實質影響蠶食風險。

我們亦實施多項內部管控及監察措施，以進一步緩解蠶食風險，並確保分銷管理之有效性：

- (a) *地區劃分及送貨監察*。經紀商於內部按省份及地級市分類。我們的銷售管理系統會追蹤主要送貨的最終目的地，讓管理層得以監察清遠雞經紀商是否遵守指定銷售區域，並識別潛在的重疊情況。
- (b) *受控的經銷商入駐及重點客戶分配*。主要經紀商及屠宰場客戶，會被指定為特定地區或市場的長期合作對象。凡擬於現有經紀商營運範圍內，就清遠雞額外委任其他經紀商，均須事先經區域銷售管理部門進行商業審核及批准，以防止過度集中。

業 務

- (c) *持續的業績及重疊情況評估*。經紀商須接受定期業績評核，涵蓋銷售量、市場反饋、產品質素及是否遵守交易條款等範疇。一旦發現營運範疇重疊或業績未如理想的情況，我們將酌情調整經銷商覆蓋範圍、整合客戶帳戶，或重新劃分分銷區域。

基於上述安排，我們認為，其分銷商之間的相互蠶食效應屬有限且已獲有效管理；有關緩解措施在實際操作中亦行之有效。

我們與生鮮及其他產品經銷商的標準經銷協議主要條款包括：

期限 通常為一年。

指定分銷區域 經銷商通常不得在其指定分銷區域外轉售我們的產品。

銷售目標及激勵計劃 我們激勵經銷商達成遞進式銷售目標。激勵計劃通常以折扣的形式實施。

最低採購額 經銷商一般無須遵守最低採購額要求。

定價政策 我們與經銷商按市況協定產品的銷售價格。

生鮮及其他產品零售價 ... 考慮到我們的品牌管理需求，我們向經銷商提供建議零售價。

付款條款 我們通常要求交付前付款。

換貨或退貨 產品交付予經銷商後，除非存在質量問題，我們通常不接受換貨或退貨。

終止 若經銷商違反若干主要條款，我們可終止經銷合同。

我們的所有產品一經售予經銷商後，我們即確認收入，而產品的所有權及風險轉移至經銷商。據我們所知，清遠雞、其他土雞及生豬經紀商通常將我們的產品轉售給屠宰場。而生鮮及其他產品的經銷商通常將我們的產品轉售給農貿市場、超市等。倘經銷商於驗收產品後未能售出產品，其無權向我們追索。

直銷客戶

我們的直銷客戶主要包括連鎖超市、餐飲、食品加工企業、電商平台及屠宰廠及其他養殖企業。

業 務

連鎖超市

我們向多家連鎖超市及社區生鮮市場客戶銷售我們的生鮮及其他產品。我們通常與該等客戶訂立年度銷售協議。該等超市通常將我們的產品轉售予終端消費者，我們會不時與這些客戶合作定制產品。

我們與連鎖超市簽訂的標準協議的主要條款載列如下：

期限 協議期限通常為一年。

最低採購要求 我們通常不設定任何最低採購要求。

付款條款 雙方定期審核發票並根據信用期結算付款。

交付 我們一般會安排交付並承擔風險。

定價政策 我們根據銷售訂單以協定價格向連鎖超市客戶銷售產品。

退貨安排 除非存在質量問題，我們一般不接受換貨或退貨。

終止 任何一方均有權終止協議（若另一方違反合同）。

餐飲及食品加工企業

我們向餐飲及食品加工企業銷售我們的生鮮及其他產品，與彼等維持買賣關係。我們與多家知名連鎖餐飲公司建立了長期合作夥伴關係。根據該等安排，我們向該等客戶供應生鮮雞肉製品，以滿足其經營及採購需求。我們通常訂立年度框架買賣協議，亦會以具體銷售訂單作為補充以確認交易詳情。

我們與餐飲客戶簽訂的標準協議的重要條款載列如下：

期限 協議期限通常為一年。

最低採購要求 我們通常不設定任何最低採購要求。

付款條款 雙方按月審核發票並根據信用期結算付款。

交付 我們一般會安排交付並承擔風險。

定價政策 我們根據銷售訂單以協定價格向餐飲客戶銷售產品。

退貨安排 除非存在質量問題，我們通常不接受換貨或退貨。

終止 任何一方均有權終止協議（若另一方違反合同）。

業 務

電商平台

我們的生鮮及其他產品亦通過頭部電商平台銷售，我們建立了多個線上銷售渠道，包括我們在頭部電商平台的自營門店、及第三方線上電商平台。我們亦運用直播電商等互動渠道進行產品展示，並與達人合作。客戶可通過該等直播及短視頻中嵌入的鏈接便捷地下單。該等平台使我們能夠觸達更廣大的消費群體，為我們的生鮮及其他產品提供便捷的購買渠道。

電商銷售的定價按市況而定，在確保競爭力的同時反映我們的生產成本及任何定制化需求。

屠宰廠及其他養殖企業

我們亦將少量的清遠雞和其他土雞及商品肉豬直接銷售給屠宰廠及其他養殖企業。屠宰廠將我們提供的清遠雞及其他土雞、生豬產品作為其業務運營的原料。

退貨政策

除非存在質量問題，我們的客戶不得退回我們的產品。倘我們收到任何客戶就產品任何質量問題提出的任何投訴，我們將單獨評估投訴個案，為每項投訴制定適當的解決方案。倘我們對產品質量問題負責，並認為向客戶購回產品是處理客戶投訴的適當方式，我們將按此方式處理並將相關採購價款退還客戶。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遇到任何對我們的經營產生重大影響的重大退貨。

主要客戶

於往績記錄期間，我們的所有客戶均位於中國（包括香港和澳門）。我們於往績記錄期間各年度向五大客戶作出的銷售額分別佔總收入的17.1%、17.8%及18.4%。於2023年、2024年及2025年，我們向最大客戶作出的銷售額分別佔我們於相應年度總收入的4.7%、4.8%及5.3%。於往績記錄期間的各年度，概無董事、監事、彼等各自聯繫人或擁有我們已發行股本5%或以上的股東於五大客戶中擁有任何權益。

下表載述於往績記錄期間各年度我們五大客戶的詳情：

截至2023年12月31日止年度

排名	客戶	向我們 採購的產品	收入 人民幣千元	佔我們總收入 的百分比	業務關係 開始年份	結算方式	信貸期
1	客戶A ⁽¹⁾	生豬	170,304	4.7%	2021年	銀行轉賬	不適用
2	客戶B ⁽²⁾	生豬	152,060	4.2%	2020年	銀行轉賬	不適用
3	客戶C ⁽³⁾	生豬	115,568	3.2%	2021年	銀行轉賬	不適用
4	客戶D ⁽⁴⁾	生豬	95,366	2.7%	2022年	銀行轉賬	不適用
5	客戶E ⁽⁵⁾	生豬	84,328	2.3%	2023年	銀行轉賬	不適用
	總計		617,626	17.1%			

業 務

附註：

- (1) 客戶A是一名個體生豬經銷商。據董事所深知及所信，客戶A為獨立第三方。
- (2) 客戶B是一名個體生豬經銷商。據董事所深知及所信，客戶B為獨立第三方。
- (3) 客戶C主要從事食品的加工、分銷及銷售，並位於廣東省佛山市。該公司於2020年成立，註冊資本為人民幣172,857,200元。
- (4) 客戶D是一名個體生豬經銷商。據董事所深知及所信，客戶D為獨立第三方。
- (5) 客戶E是一名個體生豬經銷商。據董事所深知及所信，客戶E為獨立第三方。

截至2024年12月31日止年度

排名	客戶	向我們 採購的產品	收入	佔我們總收入 的百分比	業務關係 開始年份	結算方式	信貸期
			人民幣千元				
1 . . .	客戶A	生豬	229,835	4.8%	2021年	銀行轉賬	不適用
2 . . .	客戶B	生豬	189,791	4.0%	2020年	銀行轉賬	不適用
3 . . .	客戶E	生豬	173,592	3.6%	2023年	銀行轉賬	不適用
4 . . .	客戶F ⁽¹⁾	生豬	144,738	3.0%	2021年	銀行轉賬	不適用
5 . . .	客戶G ⁽²⁾	生豬	113,953	2.4%	2023年	銀行轉賬	不適用
總計			851,909	17.8%			

附註：

- (1) 客戶F主要從事家禽屠宰、禽畜屠宰及農副產品加工，並位於重慶市。該公司於2008年成立，註冊資本為人民幣18百萬元。
- (2) 客戶G主要從事農業技術研究開發及農產品的生產與銷售，並位於貴州省貴陽市。該公司於2022年成立，註冊資本為人民幣2.0百萬元。

截至2025年12月31日止年度

排名	客戶	向我們 採購的產品	收入	佔我們總收入 的百分比	業務關係 開始年份	結算方式	信貸期
			人民幣千元				
1 . . .	客戶H ⁽¹⁾	生豬	225,291	5.3%	2025年	銀行轉賬	不適用
2 . . .	客戶B	生豬	211,629	5.0%	2020年	銀行轉賬	不適用
3 . . .	客戶F	生豬	138,811	3.3%	2021年	銀行轉賬	不適用
4 . . .	客戶A	生豬	119,130	2.8%	2021年	銀行轉賬	不適用
5 . . .	客戶I ⁽²⁾	生鮮產品	90,975	2.1%	2017年	銀行轉賬	60天
			785,836	18.4%			

附註：

- (1) 客戶H主要從事投資活動以及商品的交易與分銷，包括農產品及工業材料，並位於浙江省杭州市。該公司於2013年成立，註冊資本為人民幣21億元。
- (2) 客戶I主要從事中國零售業務的投資、管理及運營，包括購物中心及會員制零售店，並位於廣東省深圳市。該公司於2003年成立，註冊資本為326.6百萬美元。

業 務

定價

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的產品不受中國政府部門的任何價格管制法規所規限。我們的清遠雞及其他土雞及生豬定價因產品而異，具體而言：

- **清遠雞及其他土雞。**我們對清遠雞採取每日定價。定價的主要因素包括現行市況、產量、市場內外供應、消費淡旺季、消費習慣、疫情及其他因素。對外銷售的雞苗按合同規定統一定價。
- **生豬。**我們採取每日定價，參考的主要因素包括現行市況、屠宰公司及肉類批發市場設定的價格、我們的當前存貨及對未來市況的預測、政策趨勢及疫情狀況。
- **生鮮及其他產品。**就生鮮及其他產品而言，我們採取成本加成法，並參考品牌、市況、物流費及倉儲費。

第三方付款

第三方付款安排的背景

於往績記錄期間，若干客戶（單獨或統稱「**相關客戶**」）通過不屬於相關交易合同項下的合同對手方的賬戶與我們結算款項（「**第三方付款安排**」）。於往績記錄期間，相關客戶主要包括個人、個體工商戶、個人獨資企業的客戶。據我們所知，指定第三方付款人主要包括與相關客戶有關聯的人士，例如相關客戶的法定代表人、員工、合作夥伴、控制人的親屬、相關客戶的聯屬實體。

於2023年、2024年及2025年，相關客戶的數量分別為68名、10名及16名。彼等根據第三方付款安排結算的總額分別為人民幣1.4百萬元、人民幣0.8百萬元及人民幣0.2百萬元，分別佔同年我們總收入的0.02%、0.02%及0.01%。鑒於該下降趨勢及我們對付款控制的持續收緊，我們預期通過第三方付款安排結算的收入未來將不會有所增加。於往績記錄期間，概無相關客戶對我們的收入作出重大貢獻。

就我們所深知，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。

截至最後實際可行日期，我們已於[編纂]前停止接受根據第三方付款安排作出的付款。

第三方付款安排的原因

根據弗若斯特沙利文的資料，為方便及靈活起見，中國消費行業的市場參與者通過第三方付款人向其供貨商結算付款是一種常見的商業慣例。根據相關客戶的陳述及

業 務

據我們所深知，相關客戶使用第三方付款安排的主要原因是，彼等向我們採購清遠雞及其他土雞以及生豬時現場交易時有時會受銀行卡每日交易限額的限制，通常在現場會存在第三方個人賬戶向我們支付的情形。

物流及運輸

就清遠雞、其他土雞及生豬的銷售而言，我們的客戶一般負責自行安排物流並自行提貨。

就生鮮及其他產品的銷售而言，我們一般根據產品及銷售合同負責將產品運輸至客戶指定地點。我們根據客戶需求採取生鮮配送或凍品配送方式。為了確保品質，我們的凍品採取液氮技術進行鎖鮮速凍。同時我們也會在距離核心市場較近的區域採取自建或合作的方式設立簡單加工及配送基地，以確保快速高效完成最後環節的產品交付。

我們通過招標選聘第三方物流供應商。與第三方物流供應商的運輸安排讓我們能夠減少資本投入，無須自行開發及維護大規模物流系統。將該等服務外包亦使我們能夠避免承擔與我們產品運輸及交付相關的大部分風險。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未經歷任何物流供應商重大延誤或不當處理我們的產品而對業務經營造成重大不利影響，亦未遭受任何物流服務短缺及運輸成本大幅上升的情況。當前的物流服務市場有充足的替代物流服務供應商可供選擇，彼等可提供與我們現有物流服務供應商所提供者相當的條款。

季節性

我們產品的需求受消費者消費模式影響。我們產品的需求通常在公共假期前相對較高，例如中國春節、中秋節及國慶節。

供應商、原材料及存貨

原材料採購

於往績記錄期間，我們的原材料主要包括(i)飼料、(ii)玉米、豆粕及其他副產品等飼料原料，及(iii)獸藥及疫苗。我們與一般供應商的供應協議為期1-12個月。信貸期通常為7至180天。於往績記錄期間，我們所有的供應商均位於中國境內。截至2025年12月31日，我們共有810家供應商。

飼料及飼料原料採購

我們對飼料及飼料原料的供應商採取嚴格的甄選流程。我們的供應商准入制度要求所有候選供應商必須通過初步篩選、樣品實驗室檢測及現場審核，方可被納入核准供應商名單。我們另會根據產品質量與服務標準，對供應商進行年度績效評估。

我們已建立完備的原材料評估、驗收及處理體系。供應商須負責原材料的交付。原材料樣品於運抵後送至我們的質量控制部門進行檢驗。

業 務

我們亦委託中國一流的外部飼料供應商按照我們設計的飼料配方及原料標準代為生產部分飼料。我們對外部飼料供應商的管理與我們的供應商管理一致。外部飼料供應商使用的原料質量須符合我們內部的原料質量標準，且生產的飼料應符合我們對飼料的質量技術要求。對於不合規質量的產品，我們有權拒絕接收。

我們與飼料及飼料原料供應商的供應協議的主要條款載列如下：

期限 協議期限通常為一年。

付款條款 我們一般須在收到發票後7-90天內付款。

交付 無論是我們的供應商或我們，均負責將原材料送到我們指定的地點。

退貨安排 如果原材料有質量問題，我們有權退貨，供應商負責退貨產生的任何費用。

終止 任何一方均有權終止協議（若另一方違反合同）。

獸藥及疫苗的採購

我們的採購中心開展獸藥及疫苗採購招標程序。我們與中標的產品供應商訂立年度框架協議。

我們與獸藥及疫苗供應商的供應協議的主要條款載列如下：

期限 協議期限通常為一年。

付款條款 我們一般須在驗收獸藥及疫苗後365天內付款。

交付 供應商負責將獸藥及疫苗送到我們指定的地點。

退貨安排 如果原材料有質量問題，我們有權退貨，供應商負責退貨產生的任何費用。

主要供應商

於2023年、2024年及2025年，我們於各年度在五大供應商的採購額分別佔我們於相應年度產品及服務總採購額的43.7%、44.6%及41.0%。於往績記錄期間各年度，我們在單一最大供應商的採購額分別佔我們產品及服務總採購額的26.5%、17.6%及12.0%。於往績記錄期間各年度，我們的五大供應商均為獨立第三方，且概無董事、監事、彼等各自聯繫人或擁有我們已發行股本5%或以上的股東於五大供應商中擁有任何權益。

業 務

下表載有於往績記錄期間我們五大供應商的詳情：

截至2023年12月31日止年度

排名	供應商	向我們 供應的產品	採購額 <i>人民幣千元</i>	佔產品及服務 總採購額 的百分比	業務關係 開始年份	結算方式	信貸期
1...	供應商A ⁽¹⁾	飼料	715,057	26.5%	2021年	銀行轉賬	30天
2...	供應商B ⁽²⁾	飼料	205,451	7.6%	2019年	銀行轉賬	30天
3...	供應商C ⁽³⁾	飼料原料	98,802	3.7%	2019年	銀行轉賬	7至30天
4...	供應商D ⁽⁴⁾	飼料原料	84,995	3.1%	2010年	銀行轉賬	15至90天
5...	供應商E ⁽⁵⁾	飼料原料	75,606	2.8%	2019年	銀行轉賬	7至30天
	總計		1,179,911	43.7%			

附註：

- (1) 供應商A主要從事現代農業及食品行業，其核心業務涵蓋飼料生產及肉類、蛋類及乳製品的加工與供應。該公司位於四川省成都市，於1997年註冊成立，註冊資本為人民幣32億元。
- (2) 供應商B主要從事動物飼料的研發及生產。該公司總部位於江蘇省太倉市，於2009年註冊成立，註冊資本為人民幣399.2百萬元。
- (3) 供應商C主要從事國內貿易及進出口業務，包括糧食及農業飼料產品的銷售。該公司位於廣東省深圳市，於2017年註冊成立，註冊資本為人民幣2.0百萬元。
- (4) 供應商D是一名經營飼料添加劑及飼料原料貿易的個體。據董事所知及所信，供應商D為獨立第三方。
- (5) 供應商E主要從事農產品及水產品加工，以及相關農業及綠色養殖技術的開發與應用。該公司位於廣東省廣州市，於2022年註冊成立，註冊資本為人民幣5.0百萬元。

截至2024年12月31日止年度

排名	供應商	向我們 供應的產品	採購額 <i>人民幣千元</i>	佔產品及服務 總採購額 的百分比	業務關係 開始年份	結算方式	信貸期
1...	供應商A	飼料	483,519	17.6%	2021年	銀行轉賬	30天
2...	供應商B	飼料	432,185	15.8%	2019年	銀行轉賬	30天
3...	供應商F ⁽¹⁾	飼料	108,214	3.9%	2023年	銀行轉賬	30天
4...	供應商C	飼料原料	103,770	3.8%	2019年	銀行轉賬	7至30天
5...	供應商G ⁽²⁾	飼料	96,870	3.5%	2024年	銀行轉賬	30天
	總計		1,224,558	44.6%			

附註：

- (1) 供應商F是一家綜合性農業生產企業，主要從事糧食及油脂食品生產、飼料加工、畜禽養殖、家禽種苗培育及生物技術研究。該公司位於廣西壯族自治區桂林市，於1989年註冊成立，註冊資本為人民幣771.1百萬元。

業 務

- (2) 供應商G主要從事生豬養殖、飼料生產及銷售、農業技術服務及投資管理。該公司位於江西省南昌市，於2024年註冊成立，註冊資本為人民幣4,581.5百萬元。

截至2025年12月31日止年度

排名	供應商	向我們供應 的產品	佔我們產品 及服務總		業務關係 開始年份	結算方式	信貸期
			採購額	採購額的百分比			
人民幣千元							
1...	供應商H ⁽¹⁾	飼料	322,318	12.0%	2024年	銀行轉賬	30至180天
2...	供應商B	飼料	321,617	12.0%	2019年	銀行轉賬	30天
3...	供應商I ⁽²⁾	飼料原料	169,126	6.3%	2014年	銀行轉賬	7至30天
4...	供應商A	飼料	157,282	5.9%	2021年	銀行轉賬	30天
5...	供應商J ⁽³⁾	飼料原料	126,313	4.7%	2022年	銀行轉賬	7至30天
			1,096,656	41.0%			

附註：

- (1) 供應商H是一家主要從事投資活動、金融諮詢及企業管理服務的控股公司。該公司位於廣東省東莞市，於2010年註冊成立，註冊資本為人民幣1,500.0百萬元。
- (2) 供應商I是一家綜合性國有企業，主要從事農業及糧油食品行業。該公司總部位於北京，於1983年註冊成立，註冊資本為人民幣119億元。
- (3) 供應商J主要從事大宗商品價值鏈、外貿綜合服務、跨境綜合服務以及汽車銷售及相關售後服務業務。該公司位於浙江省寧波市，於1998年註冊成立，註冊資本為人民幣256.0百萬元。

價格波動管理

我們已採取以下多種方式，以降低商品雞、生豬及飼料價格波動對業務經營的影響。據弗若斯特沙利文告知，我們為管理及降低商品雞、生豬及飼料價格波動影響而實施的措施符合行業慣例。然而，該等措施可能無法完全有效降低商品雞、生豬及飼料價格波動的風險。有關詳情，請參閱本文件「風險因素」分節。

清遠雞及其他土雞

我們的營銷中心對肉雞供需調研數據進行統計分析，並按月度編製市場價格預測。基於此類預測，我們制定相應期間的肉雞生產計劃。在市場下行或需求疲軟期間，我們還採取促銷激勵措施以提振銷量。這些措施包括向客戶提供臨時價格優惠或批量折扣以刺激採購活動，以及加大營銷力度以拓展客戶群。此類促銷措施有助於在市場環境不利時維持銷量，從而控制因延長飼養週期及飼料消耗而產生的成本累積。由於預售安排不包括肉雞，該等銷售時點調整不會導致向客戶延遲交付產品。

業 務

生豬

我們的採購部及營銷中心每日開展市場調研，收集並分析生豬市場信息，包括商品肉豬與種豬的價格波動，以及影響供需的宏觀行業趨勢。營銷中心在對上述市場信息進行全面分析後，每週發佈銷售策略，為銷售部制定我們生豬產品的市場定價提供指引。銷售部根據營銷中心建議的策略調整銷售時點與銷量，以期在當前市場條件下實現銷售價格最優化。此外，我們根據生豬產品的市場價格波動調整生產計劃，使產出與預期市場需求相匹配並降低價格低迷期產能過剩的風險。我們還與主要客戶簽訂遠期合約，提前鎖定最長一年期的銷售價格，以增強價格確定性並緩釋短期市場價格波動的影響。我們亦將期貨工具作為輔助對沖手段，管理我們面臨的生豬價格波動風險，該等工具所產生的收益或虧損根據其作為以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融工具的公允價值變動確認為損益，並反映在財務報表中的「其他淨（虧損）／收益」項下。

飼料

我們在遵循肉雞與生豬在不同生長階段所需的營養標準的同時，又允許調整各類飼料原料的配比，保持飼料配方的靈活性。通過調整飼料配方組成，我們降低對單一原料的依賴，避免某一原料價格波動對整體飼料成本產生重大影響。在實際營運中，當某些關鍵原料價格處於高位時，我們會以低成本替代品（如以高粱替代玉米）進行替換。我們亦維持飼料原料採購渠道的多元化。

此外，我們與供應商簽訂遠期交貨合同，以固定價格採購約定數量的飼料原料，交貨期最長通常為180天。該等安排可使我們提前鎖定採購成本，同時降低短期價格波動風險。另外，部分進口飼料原料適用國家分配的進口配額，使我們得以以低於當前市場價格的成本採購此類原料。

在評估價格風險管理的有效性時，董事會已考慮其在不同業務中的市場監控、生產及銷售調整以及成本控制機制的運作。通過定期收集及分析市場數據，相關部門能夠根據市場價格波動調整生產計劃、銷售時機及定價策略。

這些措施包括為清遠雞及其他雞進行靈活的生產及銷售安排，依託生豬產品遠期合約及期貨工具的協調定價及銷售策略，以及多元化採購、靈活的飼料配方及中至長期採購安排以管理飼料成本波動。這些措施能夠使我們的產量與市場狀況保持一致，並減輕不利價格波動的影響。

基於上述情況，董事會認為內部控制措施有效且足夠應對市場價格波動帶來的風險。

存貨

我們的存貨主要包括生鮮凍品、飼料及飼料原料、獸藥及疫苗。鑒於大部分存貨具有易腐性質，我們致力在維持營運靈活性與最小化過量存貨浪費之間，於適當庫存水平上保持最佳平衡。我們實施嚴格的存貨控制，並定期審核存貨，以識別滯銷、陳

業 務

舊或已減值的存貨。我們已實施詳細的倉儲程序，例如先進先出存貨管理方法、消耗性資產批次核算、及時記錄、妥善標記及定期盤點。我們根據預期需求、下一期間的生產預測、季節性、現有存貨水平及原材料的現行市價管理存貨。有關更多詳情，請參閱「財務資料－若干主要財務狀況表項目的討論－存貨」一節。

質量控制與食品安全

我們致力提供安全、味美、優質及可靠的產品。我們重視食品安全，並已實施符合有關食品生產及銷售的適用法律法規以及國家和行業標準的嚴格質量控制標準。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們沒有發生任何重大食品安全事件，亦沒有受到任何與食品安全相關的重大監管調查、處罰或制裁。

我們實施嚴格的質量控制與食品安全管理體系，涵蓋運營的每個階段，包括採購、飼料生產及清遠雞和生豬養殖。我們已實施可追溯體系，包括批次及耳標追蹤、殘留物及病原體三級檢測，以及對任何不合規產品的強制性處置程序。

原材料採購的質量控制

我們監控及管理原材料供應商、來料檢驗、加工程序及成品檢驗，以確保原材料安全。我們制定供應商原材料安全及質量標準，該等標準符合或高於國家標準。有關原材料採購的質量控制，請參閱「一 供應商、原材料及存貨－原材料採購」一節。

飼料生產的質量控制

我們運營中使用的飼料由自有設施或第三方承包加工商生產。有關我們的飼料生產質量控制，請參閱「一 生產－飼料生產」一節。

雞育種的質量控制

在雞育種的過程中，我們已建立了完善的種源疾病淨化體系。在有效的疾病淨化體系下，輔以嚴格的生物安全措施，清除雞白痢沙門氏菌和禽白血病病毒，從源頭上保障了種源健康。

雞生產的質量控制

在雞生產過程中，我們已採取以下嚴格的生物安全及質量控制措施，以降低疾病傳入及傳播的風險，確保雞群的健康與品質：

生物安全措施

- **設備與環境控制。**我們已建立全封閉、現代化的大規模養殖場，在嚴格的生物安全審計制度下運營。所有設施均配備專用車輛消毒通道及人員衛生通道，並實行嚴格的出入管制，禁止車輛或人員擅自進入。

業 務

- **免疫管理。**我們對清遠雞種雞及商品雞實施區域特定疫苗接種及保健方案，對雞群的抗體水平及疾病流行情況進行例行監測，並根據監測數據調整免疫計劃，以確保疫苗免疫到位。截至最後實際可行日期，我們已獲得「一種綠色養殖雞用的育雛保健包及其使用方法」的發明專利，該技術可以高效淨化垂直傳播疾病，並且對雞苗損傷小。
- **人員及消毒管理體系。**根據我們的《家禽農場防疫管理辦法》，我們實施嚴格的消毒管理措施、人員及車輛管理、用藥管理、隔離、商品雞銷售管理及生物安全管理。
- **其他控制措施。**所有駐場員工必須在封閉區域內生活，不得外出住宿。我們亦嚴禁將任何非本地禽類產品帶入種雞場。

此外，我們已建立全面的健康與疫病控制體系，包括種群淨化、商品群疫苗接種、持續健康監測及食品安全控制。通過這些措施，我們的核心種群已獲得省級無疫病認證。我們在部分雞群上市前進行抗體及殘留檢測。如任何批次未能達到殘留標準，我們會延長飼喂日齡，達到殘留標準後再出售。

疫病淨化

我們專注於以雞苗健康作為培育健康肉雞的基礎。我們的雞苗中禽白血病、沙門氏菌及支原體等關鍵病原體的檢出率已顯著降低至極低水平。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的自營及家庭家禽養殖場並無爆發重大動物疫病。

藥物殘留監測

我們嚴格執行停藥期管理制度。所有雞隻在取樣進行藥物殘留檢測前須達到停藥期。我們已建立專門的藥物殘留檢測體系，定期培訓及考核養殖管理人員的執行情況，以確保執行的準確性及檢測的穩定性。我們的藥物殘留檢測方法會根據政府部門及行業機構發佈的新指引及時更新。銷售人員須待生產部門提交所有必要文件後，方可安排肉雞上市銷售，這些文件包括藥物殘留檢測報告、停藥期核查記錄及停料狀態確認書。必須完全符合所有標準，方可進行銷售作業。

生豬生產的質量控制

在生豬育種及養殖過程中，我們已採取以下嚴格的質量控制及生物安全措施，以降低疾病引入及傳播風險，並確保生豬的健康及品質：

生物安全措施

- **設備與人員控制。**所有合作養殖戶須配備必要的生物安全基礎設施，涵蓋人員衛生設施、物資消毒程序、人員／車輛／牲畜的出入管制、安全的死豬處理系統及環境消毒規程，以加強場級安全標準。

業 務

- **疫病控制措施。**我們已針對生豬制定標準化的、高效的操作手冊，該手冊整合不同生長階段的疫病控制規程，讓豬場員工能夠根據豬齡及主要臨床症狀進行臨床治療。此外，我們的所有豬群均配備自動飲水加藥系統。一旦發生傳染病爆發，我們可借助這些系統，通過飲水快速給藥，控制細菌性及病毒性疾病。
- **淨化技術。**我們的測試證實，在特定濃度下，二氯異氰尿酸鈉溶液可在有機環境中快速殺滅非洲豬瘟，而較低濃度則需要更長的消毒時間。該配方現已廣泛應用於所有設施消毒、車輛淨化及疫點清除規程。

此外，我們已為種豬群及商品肉豬群建立全面的健康管理及生物安全體系。這些體系涵蓋種群淨化、豬群疫苗接種、流行病學監測及食品安全控制。我們的種豬場已獲認證為國家級無非洲豬瘟區，且核心豬群已達到豬瘟、偽狂犬病等主要豬病的無疫狀態。於往績記錄期間，我們始終維持出色的疫病防控表現。

疫病淨化

豬群管理的關鍵在於種豬的隔離與淨化。我們根據對不同疾病的本地調查，為豬場制定相應的淨化計劃，採取嚴格的生物安全措施、免疫預防措施、病原學檢測、免疫抗體監測，並通過淘汰感染動物及分群飼養實現疫病淨化。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的自營及生豬家庭農場並無爆發重大動物疫病。

屠宰及食品加工的質量控制

在屠宰及食品加工全流程中，我們執行嚴格的質量控制體系，在原料准入及過程管控中均嚴格執行。商品雞及生豬到廠時，需隨車提供《獸藥殘留檢測報告》、《動物檢疫檢驗合格證明》以及《承諾達標合格證》，經核驗確認合格後方可進廠。進廠後，化驗室對原料進行抽樣檢測獸藥殘留情況，檢測合格後方可進入屠宰加工環節。

另外，在加工及儲存的過程中，屠宰後雞胴體在1小時內預冷至0-4℃，後續加工環節全程實施冷鏈控制，分割車間以及包裝車間環境溫度控制在12℃以下，冷藏儲存溫度控制在0-4℃；生產冷凍產品時，產品於液氮速凍機中快速冷凍，確保1小時內產品中心溫度達到-18℃以下，且冷凍儲存全程維持在-18℃以下的溫度標準。

業 務

僱員

截至2025年12月31日，我們擁有2,977名僱員，所有僱員均位於中國。下表載列截至該日期按職能劃分的僱員明細：

職能	僱員人數
生產	1,933
技術	184
銷售	639
行政	164
財務	57
總計	2,977

此外，我們高度重視吸引及招募合資格僱員。僱員招聘事宜由人力資源部負責。我們主要通過校園招聘、主流招聘平台及推薦方式招聘僱員。我們公平對待僱員，並確保彼等享有公平的機會及條件。為吸引及留聘僱員，並提升僱員的知識、技能水平及素質，我們高度重視對僱員的培訓，定期在各運營職能部門提供培訓，包括新僱員入職培訓、技術培訓、產品培訓、銷售培訓、管理培訓及職業安全培訓等。

我們與僱員簽訂個人勞動合同，涵蓋薪資、僱員福利、工作場所安全條件及爭議解決等事宜。我們亦與包括中高級管理人員、工程師以及可接觸重要客戶資料的銷售人員的核心僱員簽訂標準保密協議及競業禁止協議。根據中國法律規定，我們為僱員參與各項社會保障計劃，包括住房公積金、養老保險、醫療保險、工傷保險、生育保險及失業保險。於往績記錄期間，應部分員工要求，我們委託第三方人力資源機構為該等員工繳納社會保險及住房公積金，原因是我們在當地未設立可為此類員工繳納社會保險費或住房公積金的法律實體。此外，我們未為部分員工足額繳納社會保險及住房公積金，儘管於往績記錄期間，我們未因該等未足額繳納行為受到任何重大行政處罰或罰款。有關詳情，請參閱「風險因素－我們未能遵守中國社會保險及住房公積金供款法律法規可能會導致我們受到罰款及處罰」。

我們建立了專門的工會，保護員工的權利，鼓勵員工參與管理決策，並調解糾紛。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與員工保持著良好的關係，沒有發生任何重大勞動爭議。

知識產權

我們依賴商標、商業秘密及其他知識產權法律以及與我們的僱員、供應商、客戶及其他人士簽訂的保密協議保護我們的知識產權。截至2025年12月31日，我們在中國內地已註冊24項專利（包括19項實用新型專利及5項發明專利）、410項商標、26項著作權及一個域名。有關我們的重大知識產權組合的詳情，請參閱「附錄六－法定及一般資料－B. 有關我們業務的其他資料－2. 本集團知識產權」。

業 務

環境、社會及管治

概述

我們認識到環境、社會及治理（「ESG」）因素在我們可持續發展中的重要性。作為肉雞及生豬供應商，我們的運營與食品安全及質量密切相關。

董事會定期審查內部政策，以確保遵守適用的法律法規。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遭受任何重大索賠，且在所有重大方面均已遵守相關中國法律法規。

管治

可持續發展的最終責任由董事會承擔，董事會全面負責監督本集團的ESG戰略、風險及表現。董事會成員整體具備企業管理、農業運營、合規監管及風險管理等相關經驗，與畜牧養殖行業的ESG事項密切相關。

董事會設立了環保部以加強執行，該部門負責協調各業務單元的ESG倡議、實施相關政策並監督遵守適用的環境及社會法規。該部門亦負責整合ESG數據及追蹤關鍵績效指標，確保可持續發展因素納入企業整體風險管理及日常運營。董事會至少每年定期審議ESG相關事項，包括本集團的ESG報告、ESG目標達成進展以及主要ESG風險與機遇，並可在必要時就ESG事項進行臨時審議。

- **戰略層**：我們的董事會作為ESG戰略的最高決策機構。其審議並批准有關食品安全、動物健康與福利、環境保護及鄉村振興的重大倡議，確保ESG考量嵌入我們的整體業務戰略。為支持董事會的監督職能，我們已建立結構化的匯報機制，在該機制下，ESG相關資料由環保部統籌，經管理層審閱後定期向董事會匯報。董事會審閱相關資料並監督ESG相關行動的落實，從而形成閉環管理機制。
- **政策層**：我們建立了內部框架，確保持續將ESG原則嵌入業務運營。在董事會的指導下，環保部與各職能單位合作，制定並實施涵蓋僱傭、工作場所安全、供應鏈責任和社區參與的政策。此外，我們還制定了加強整個價值鏈中環境保護、動物福利和食品安全的政策，重點關注減少環境影響、保障動物健康以及確保消費者的產品質量和安全。這些政策是促進公平勞動實踐、維持安全合規運營以及增強我們對可持續發展長期承諾的基礎。通過將ESG要求納入員工指南、操作標準和合作夥伴管理實踐，我們確保可持續發展目標有效轉化為日常管理和長期戰略。

業 務

- **執行層：**在董事會的指導下，環保部負責執行ESG相關任務，並確保ESG政策在運營層面的有效實施。根據業務需要，該部門協調我們的相關職能部門組織ESG倡議，涵蓋環境保護、動物福利和食品安全等領域。它還召集內部ESG評審會議，監控關鍵行動的進展並編寫ESG報告，從而確保可持續發展目標嵌入日常運營並與我們的長期發展保持一致。

我們致力於提高組織內部的ESG意識。通過有針對性的培訓項目，我們確保員工（包括高級管理人員和董事）了解ESG相關的責任和最佳實踐。我們舉辦ESG培訓課程，以提升全公司在可持續發展治理、風險管理以及遵守ESG標準方面的能力。我們通過有針對性的培訓和內部協調，確保所有業務部門充分理解並實施ESG戰略。我們將持續完善ESG治理機制，以提高決策質量並增強治理有效性。

ESG相關風險識別與評估

我們已建立結構化流程，以識別及釐定本集團的重大ESG議題，該流程在董事會監督下，由環保部領導，並由ESG工作小組及相關職能部門提供支持。

在董事會的監督下，我們採用綜合方法來識別和評估ESG相關風險，確保對畜牧業務固有的風險進行徹底評估。我們特別強調與業務最相關的環境保護、動物福利、食品安全和工作場所安全。參考適用的監管要求、行業趨勢及內部政策，對風險進行系統性評估。潛在ESG議題經整合形成初步議題庫，並進行篩選。我們採用雙重重要性方法對ESG議題進行評估及排序，同時考慮其對本集團業務及財務表現的影響，以及其對環境及社會的影響。各項議題均根據既定標準進行評估，包括戰略相關性、風險水平、利益相關者關注及監管要求，並據此確定優先次序。董事會審閱並批准最終的重大ESG議題清單及其優先次序，並至少每年根據監管、市場及環境狀況進行檢討及更新。

應對ESG相關風險的策略

我們已實施各種內部政策來管理和減輕ESG相關風險，確保符合監管要求並與行業最佳實踐保持一致。

- **監管合規與ESG監控：**我們定期審閱和評估同行業可比公司的ESG報告。我們持續監控監管動態，並更新內部政策和管理流程，以保持對不斷變化的環境和治理要求的合規性。
- **環境風險管理：**我們認識到畜牧禽業運營與廢水排放、氣味和固體廢物管理等環境風險密切相關。為解決這些問題，我們建立了由環保部領導的環境管理框架，為包括飼料生產、糞便處理和廢水排放在內的關鍵流程設定了控制點。在不同農場和生產基地實施量身定制的規程，以確保合規並最小化環境影響。

業 務

- **碳排放與氣候風險緩解：**我們通過推廣低氮飼料、糞便資源化利用和節能設施，與國家「雙碳」目標保持一致，旨在減少排放並提高整個運營的資源效率。
- **供應鏈與第三方環境責任：**我們將環境和食品安全要求嵌入供應商管理，鼓勵如GAP和HACCP等認證，並通過數字化工具和現場檢查監督合規性。

目前，我們未對歷史ESG相關合規成本進行詳細拆分，因該等成本主要於日常經營過程（包括環境保護措施、廢棄物管理、監測及監管合規）中產生。我們預期，在ESG管理加強、監管要求不斷演進及環境績效提升的推動下，相關合規成本將出現溫和上升。我們將持續完善內部體系，以更有效地追蹤及管理該等成本。

環境

我們已為未來三年設定量化環境目標，包括將廢水排放強度每年降低約3%的目標。該等目標將根據經營情況及監管要求定期檢討。

環境與能源管理目標

為實現該等目標，我們已制定一系列措施，涵蓋未來三年的能源、水資源及排放管理，包括：

- 通過高效通風、冷卻和加熱系統，以及回收生產過程中的餘熱，優化養殖和加工設施的能源使用。
- 通過採用低氮飼料從源頭減少排放、利用糞便生產沼氣以及擴大可再生能源的使用，促進資源循環利用。
- 提升廢氣及廢水處理系統，以減少污染物排放並提高處理效率；以及推動減廢及資源化利用，包括畜禽廢棄物的回收利用。

水資源與廢棄物管理

我們高度重視水資源保護和廢棄物的妥善管理。我們嚴格遵守國家環境法規，並積極推動提高用水效率和改進廢物處理實踐的舉措。

- 所有廢水在排入市政污水系統前均經過化糞池和隔油設施預處理，同時聘請合格的第三方服務商以確保符合當地排放標準。
- 我們進行定期檢查以防止洩漏，提高員工的節水意識，並在可行的情況下回收利用處理後的廢水以提高整體效率。

業 務

- 我們嚴格遵守國家環境法規，並在飼料生產、畜牧養殖和屠宰環節推廣節水實踐，包括設備升級和優化清潔流程以降低用水強度。

目前，我們尚未就往績記錄期間產生的有害及無害廢棄物數量取得完整數據，未來將進一步加強並規範相關數據的收集及披露。

有害廢棄物主要包括廢棄獸藥及其容器，而無害廢棄物主要包括畜禽糞污、墊料及污水污泥。我們已建立符合適用法規的廢棄物分類、儲存及處置程序。有害廢棄物由具備資質的第三方機構處理，而無害廢棄物，尤其是畜禽廢棄物，則通過回收及資源化利用方式進行處理。

監測指標

我們通過監測以下指標，對業務運營中產生的環境及氣候相關風險進行評估與管理。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
指標			
溫室氣體排放量			
— 範圍1排放量 (噸二氧化碳當量)	12,765.9	14,467.3	12,722.3
— 範圍2排放量 (噸二氧化碳當量)	40,476.4	48,100.5	50,129.4
— 溫室氣體排放總量 (噸二氧化碳當量)	53,242.3	62,567.9	62,851.7
電力消耗量			
— 電力消耗總量 (兆瓦時)	72,279.2	85,888.4	89,516.8
水消耗量			
— 水消耗總量 (噸)	2,508,577.8	3,038,023.2	3,919,537.7

於往績記錄期間，隨著公司業務規模的擴大（如養殖、飼料生產及屠宰產能的提升），電力和水的消耗總量也相應發生變化。與此同時，我們積極推進節能降耗與節水改造工作，例如優化養殖設備的能源使用效率、推動生產工藝用水循環利用等，為提升資源利用效率奠定了堅實基礎。

我們根據《溫室氣體核算體系 — 企業核算與報告標準》將溫室氣體排放分類為範圍1及範圍2排放。範圍1排放指於養殖設備、鍋爐及公司車輛使用燃料所產生的直接排放，以及畜禽養殖過程中的糞污管理所產生的排放。範圍2排放指於我們各養殖場、加工設施及辦公場所所消耗外購電力所產生的間接排放。我們的主要能源消耗來自養殖、飼料生產及屠宰業務，其中電力及燃料為主要能源來源。

於往績記錄期間，公司範圍一及範圍二溫室氣體排放總量分別為53,243.3噸、62,567.9噸及62,851.7噸二氧化碳當量。公司已建立完善的溫室氣體排放監測體系，為後續的能效提升工作提供了支持。

我們的空氣排放主要來自畜禽養殖作業及飼料加工活動，包括養殖設施產生的氨氣、硫化氫及顆粒物，以及飼料加工過程中產生的粉塵及顆粒物。我們正著手建立全

業 務

面的環境數據收集及管理系統，以量化空氣排放及範圍3溫室氣體排放。我們計劃在未來兩至三年內，在數據可得性及系統準備就緒的前提下，逐步完善碳核算框架並披露範圍3溫室氣體排放。

環境影響及緩解措施

我們已識別畜禽養殖活動對自然資源的主要環境影響，主要包括用水、空氣排放、廢水排放及固體廢物產生（包括畜禽糞污）。

我們的運營需要用水以滿足畜禽飼養、清潔及飼料加工的需求，並可能產生氨氣及硫化氫等空氣排放，以及廢水及畜禽廢棄物，如未妥善管理，可能對周邊環境造成影響。我們已採取多項措施以減輕該等影響，包括：加強用水管理並推動水資源的循環利用及再利用；安裝及升級通風及排放控制系統以降低氣味及空氣排放；推動畜禽廢棄物的回收及資源化利用，例如轉化為有機肥料。

社會責任

僱傭與關懷

我們認識到人才是企業可持續發展的基石，並致力於營造一個包容、公平和支持性的工作環境。截至2025年12月31日，我們僱傭了約2,977名員工，包括1,751名男性和1,226名女性。我們的員工隊伍相對年輕，約55.0%的員工年齡在21至40歲之間，為我們支持長期發展提供了穩定的人才結構。

我們嚴格遵守《中華人民共和國勞動法》和《中華人民共和國勞動合同法》，並與所有員工簽訂了勞動合同。我們的內部政策，包括員工手冊，強調公平招聘、機會平等和多元化。我們對童工、強迫勞動和人口販運持零容忍態度，並始終致力於保護女性員工的權利和福祉，截至2025年12月31日，女性員工佔員工總數的41.2%。

員工福利與關懷

我們致力於通過提供全面的福利和支持計劃來提高員工的工作和生活質量。我們的目標是營造一個促進員工滿意度、福祉和長期投入的工作環境。我們努力提供有競爭力的薪酬以吸引和留住員工，並為員工提供有吸引力的福利和關懷，包括婚育福利、節日關懷和社區活動。

我們還將注重擁抱組織內的多樣性，並在招聘、培訓、健康以及職業和個人發展方面平等和尊重地對待所有員工。在最大化每個人平等職業機會的同時，我們還將繼續促進工作與生活的平衡，為所有員工創造愉快的工作場所。

動物福利及獸用藥物的使用

我們重視動物福利以及於整個運營中對獸用藥物的使用負責，並已制定適用於自營農場及家庭農場的標準化政策及內部監控機制。我們於2024年獲得了國內唯一的福利養殖金雞獎（五星級），反映了我們致力於符合國際動物福利和食品安全標準的承諾。

業 務

- **動物福利管理。**我們已對涵蓋動物福利關鍵方面的多個領域(包括畜舍條件、飼養密度、溫度控制、通風及衛生管理)實施了全面的育種及養殖管理標準。例如，我們針對不同生長階段採用了標準化的溫度控制範圍(如將育雛溫度維持在34-35℃)，同時實施通風及消毒規程，以確保穩定、健康的生活環境。此外，我們每天都會進行例行清潔、廢棄物清除及生物安全措施，以降低疾病風險並改善動物的整體健康狀況。
- **獸用藥物的使用。**我們嚴格依照國家法律及內部政策規範獸用藥物的使用。所有藥物均須由合格獸醫師通過標準化的處方系統開立，嚴禁使用禁用藥物、非GMP產品或未經監管批准的藥物。我們已建立一套詳盡的藥物管理框架，涵蓋藥物選用、處方審批、給藥及紀錄保存等環節。此外，我們嚴格執行所有獸用藥物在屠宰前的強制停藥期，並針對各類藥物明確規定具體停藥天數(通常視活性成分而定，範圍介於0至40天)，以確保最終產品中的藥物殘留量不超過法規限值。所有處方均須明確標示停藥期，並據此調整飼喂時程，以防止污染。

職業健康與安全

我們採用並維持全面的職業健康與安全框架，以保護我們的員工並確保遵守適用的工作場所安全法規。我們設立了安全生產委員會，通過簽訂安全責任書將職責從管理層到一線員工。我們在養殖、飼料生產和屠宰運營中實施系統性措施，包括設備安全檢查、危險源識別、應急演練和定期的職業健康培訓。我們還對高風險場景(如機械設備操作、飼料生產中的粉塵控制、養殖中的疾病預防以及消毒和獸藥中的化學品使用)保持嚴格的規程。

發展與培訓

為了進一步支持職業發展，員工培訓管理分為在職培訓和入職培訓。員工的入職培訓包括講解專業知識和公司文化及價值觀。年初，我們的人力資源部門會收集各部門的培訓需求，並根據共性需求或痛點進行在職培訓。同時，我們也為不同層級的管理人員提供相關的領導力培訓，幫助管理者提高團隊管理技能，持續向更好的管理崗位邁進。

我們高度重視員工發展與培訓。2025年，我們的員工總共完成了約62,682培訓小時，人均約64小時，涵蓋食品安全、動物健康與福利、職業安全和專業技能等主題。我們還運行結構化的人才選拔和晉升體系，結合內部晉升與外部招聘，確保招聘和晉升過程的公開、公平和透明。此外，我們還提供有競爭力的薪酬、基於績效的激勵和職業發展機會，以提高員工滿意度和留任率。

反腐敗與反賄賂

我們已建立一套框架，以確保遵守中國適用的反賄賂及反腐敗法規。我們的員工手冊明確禁止一切形式的腐敗行為，包括賄賂、回扣及挪用資金，違規者將受到紀律處分，包括解僱，並在適當情況下移交相關機關處理。

業 務

為加強執行力度，我們設立了審計監察部，負責監察合規情況、通過專門渠道處理舉報個案，以及對第三方進行背景審查。所有員工均須簽署行為準則並參加定期的反腐敗培訓。我們亦將反賄賂要求延伸至供應商及業務夥伴，以推動整個供應鏈的廉潔經營。

供應鏈管理

我們將負責任的供應鏈管理視為ESG框架的重要組成部分，並建立了覆蓋供應商准入、合作和持續評估的標準化機制。潛在供應商須接受由採購、ESG及審計部門進行的ESG盡職審查，包括對環境合規、勞工慣例及商業操守的審核，未達最低ESG要求的供應商將被排除。我們的採購政策將環境保護、食品安全和動物福利要求嵌入供應商選擇和績效評估，確保飼料原料、獸藥產品和其他投入品符合國家法規和行業標準。合資格供應商將進一步按照ESG評分機制進行評估，僅有達到規定門檻者方可納入合格供應商名單。入選供應商須簽署ESG承諾協議，並接受持續監督；如出現重大ESG不合規情況，我們保留暫停或終止合作的權利。我們鼓勵並優先選擇持有GAP、風險分析及HACCP等認證的供應商。我們已建立涵蓋風險識別、評估及監控的供應鏈ESG風險管理框架。ESG風險於供應商全生命週期內按發生可能性及影響程度進行評估，並配套相應控制措施，包括整改行動、加強監察或終止合作。我們設有多層級監控機制，包括持續監督、定期ESG評估及審計監督，並就ESG表現及整改措施作出記錄，以確保可追溯性。

為加強監督，我們實施多元化供應商戰略以避免過度依賴單一來源，同時也在標準化協議下促進與當地農戶和合同養殖戶的合作。這些協議對養殖密度、疫病防控和廢棄物處理設定了要求，並得到數字化監控平台和定期現場檢查的支持。通過這些措施，我們確保供應商和第三方合作夥伴遵守環境和社會標準，為構建有韌性且負責任的供應鏈做出貢獻。

牌照及許可

除「一 法律程序及合規 — 不合規事件」一節所披露者外，我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已就在中國的經營取得中國相關部門的重要牌照及許可，且截至最後實際可行日期該等牌照及許可仍然有效。下表載列與我們的業務經營相關的重大許可及牌照：

牌照／許可	發證機關	屆滿日期
種畜禽生產經營許可證	農業農村部市級或縣級分支機構以及國家行政審批局	自2026年4月 ⁽¹⁾ 至2028年10月

註：

(1) 截至最後可行日期，我們正在申請續期於2026年4月到期的種畜禽生產經營許可證。基於目前的資料，我們預計不會遭遇重大困難。

業 務

牌照／許可	發證機關	屆滿日期
動物防疫條件合格證	農業農村部市級或 縣級分支機構、 國家行政審批局 及畜牧水產局 市級分支機構	長期
排污許可證	市級或縣級生態環境局	自2026年5月 至2030年7月
飼料生產許可證	農業農村部省級、 市級或縣級分支 機構	自2026年10月 至2029年6月
食品生產許可證	市級市場監督 管理局	2028年4月
食品經營許可證	市級市場監督 管理局	2026年7月 至2028年7月

競爭

作為一家肉製品供應商，我們的主要競爭對手為中國高端黃羽肉雞及豬肉產品的專門供應商及其他生鮮及其他產品供應商。詳情請參閱上文「行業概覽」章節。

主要獎項及榮譽

我們已因產品質量、品牌知名度及社會貢獻而獲得若干獎項及榮譽，包括下表所載的重要獎項及榮譽：

獎項／榮譽	獲獎年份	頒發機構
2025年第十五屆全國運動會 優秀供應商	2025年	十五運會和殘特奧會廣 州賽區執委會接待部 及廣州農產國際供應 鏈有限公司
動物福利及健康養殖示範企業	2025年	中國畜牧獸醫學會動物 福利與健康養殖分會

業 務

獎項／榮譽	獲獎年份	頒發機構
2024福利養殖金雞獎（五星級）.....	2024年	世界農場動物福利協會 和中農促動物福利國際合作分會
入選2022年農業品牌創新 發展典型案例.....	2022年	中國農業農村部
國家畜禽種業強優勢陣型企業.....	2022年	中國農業農村部
2019第十四屆巴拿馬春晚世界博覽會 金獎	2019年	巴拿馬春晚世界博覽會 組委會
全國「萬企幫萬村」精準扶貧 行動先進民營企業	2017年	巴拿馬共和國文化部／ 旅遊部 中華全國工商業聯合會 國務院扶貧開發領導小 組辦公室 中國光彩事業促進會
最受消費者信賴的十大肉類品牌.....	2017年	中國農業發展銀行 中國保護消費者基金會 中國食品報社

風險管理

運營風險管理

我們在經營過程中面臨各種風險。我們面臨的主要運營風險包括（其中包括）：(i) 家禽、生豬以及生鮮及其他產品銷售價格的周期性波動；(ii) 非洲豬瘟、禽流感及其他牲畜間或牲畜或人畜共患引起的疾病的爆發以及該等疾病的負面報導；(iii) 與我們的原材料有關的波動。於往績記錄期間，我們並未經歷任何重大動物疫病爆發。有關詳情，請參閱本文件「風險因素」一節。

業 務

我們致力建立、維持並努力持續完善我們認為適合自身業務經營的風險管理體系。該等體系包括多項政策及程序。我們的風險管理措施包括：

- 董事會負責監控我們的內部控制系統並審閱其有效性，以及將我們的風險管理維持在適當及有效的水平；
- 作為風險管理的負責部門，我們的審計及內控部門不時評估我們面臨的風險，並監督各個部門的風險合規情況；及
- 此外，我們亦要求審計及內控部門制定一套完整的監控程序及計劃，以有效監控風險。

投資風險管理

我們的投資活動主要涉及購買期貨產品，以對沖與生豬以及飼料原料相關的價格波動。為提高手頭現金利用率，我們亦購買理財產品。我們僅會購買持牌金融機構提供的理財產品。我們買賣期貨及期權等衍生金融工具可能產生虧損，從而可能對盈利能力造成不利影響。我們的業績可能因衍生金融工具經評估的公允價值增加或減少而波動。為管理投資活動相關風險，我們已就期貨和衍生產品及理財產品投資的監督及審批流程採納投資管理政策。有關投資風險管理政策的詳情，請參閱「財務資料－投資風險管理」一節。

內部控制

我們已建立一套合理的內部控制系統，以應對與經營相關的已識別戰略、經營、財務、法律、投資及市場風險。該系統包括各項措施及政策，涉及預算管理、採購管理、開支管理、銷售及開發管理、安全及環境管理、投資管理、關連方交易控制、反舞弊及舉報程序、資料披露控制、人力資源管理、信息技術管理及財務及運營控制與監控程序。

我們的董事會負責確保我們維持穩健有效的內部控制措施，以監督我們的整體風險管理，例如釐定風險管理目標及政策。董事會已授權高級管理層設計及實施程序，以確保風險管理目標及政策的有效實施。高級管理層通過職能部門提交的月度報告，審閱已實施程序的有效性及風險管理目標與政策的合理性。經審慎考慮，我們的董事認為目前的內部控制措施屬充分及有效。

保險

我們認為保險保障範圍屬充分，符合中國的商業慣例。我們在中國的保險保障主要包括財產保險、生豬及家禽養殖保險及與僱員相關的保險。我們的董事認為，我們的保險保障範圍符合行業的一般保障範圍，對我們的經營而言屬充分。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未提出任何重大保險索賠，亦非任何重大保險索

業 務

賠的對象。然而，我們的業務經營易受各種業務中斷引致的潛在損失影響，而我們目前的保險保障範圍可能無法完全彌償我們的損失。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－任何被認為或實際存在的與我們的原材料、產品或食品行業整體相關的食品安全或健康問題，均可能對我們的聲譽、銷售產品的能力及財務表現造成不利影響，並使我們面臨責任索償及監管行動」。

疾病及疫情的影響

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的經營及財務表現並未受到重大動物疾病或公共衛生流行病（包括非洲豬瘟、禽流感及COVID-19）的重大影響。主要影響和相應的緩解措施概述如下。有關我們為減輕疾病和流行病影響而採取的生物安全措施，詳情請參閱「－質量控制與食品安全－雞生產的質量控制－生物安全措施」及「－質量控制與食品安全－生豬生產的質量控制－生物安全措施」一節。

非洲豬瘟的影響

非洲豬瘟是一種影響豬隻的致命疾病。2018年8月，中國東北地區發現中國首例非洲豬瘟病例，隨後從北方向南方傳播。2019年4月，中國所有省、直轄市及自治區均已報告非洲豬瘟病例。由於非洲豬瘟具有高度傳染性，一旦某個豬場爆發疫情，在極端情況下，該豬場的所有生豬均須被處置。截至2020年，與2019年相比，非洲豬瘟疫情有所緩和。自2021年以來，僅在中國若干省份出現零星非洲豬瘟病例。目前，市場上尚無可用疫苗。我們已採取嚴格的質量控制及生物安全措施，以降低非洲豬瘟傳入及傳播的風險。

下文闡述非洲豬瘟對我們的運營的影響。

我們已採取措施確保遵守與非洲豬瘟相關的所有適用法律法規，並加強控制非洲豬瘟的措施。我們加強生物安全措施，例如對豬場實施隔離措施及對進出豬場的飼料及物料消毒，成功切斷非洲豬瘟的傳播路徑。有關我們所採取的生物安全措施，詳情請參閱「－質量控制與食品安全－生豬生產的質量控制」一節。我們並未因非洲豬瘟及其他豬病而經歷任何重大的生豬養殖業務中斷。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因非洲豬瘟及其他豬病的爆發而經歷任何重大的飼料短缺。經我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，非洲豬瘟並未對我們的家庭農場的經營造成重大影響。

禽流感的影響

我們在所有的自營和家庭農場保持無病記錄，得益於標準化疫苗接種計劃，定期抗體檢測及嚴格的消毒和人員隔離措施。生物安全系統包括全封閉式農場、水淨化及無抗生素殘留檢測。經我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的家庭農場及養殖基地的雞群並未出現禽流感感染病例。董事認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，禽流感並未對育種、養殖或加工運營造成重大財務影響。

業 務

COVID-19疫情的影響

於2019年12月首次報告爆發COVID-19疫情。自2023年5月起，世衛宣佈COVID-19的大流行階段結束。

COVID-19疫情對我們業務的影響包括：(i)作為疫情防控措施的一部分，有部分地方政府暫時關閉活禽市場；(ii)暫停活豬運輸及關閉部分屠宰場；及(iii)社交距離及出行和交通限制。COVID-19疫情導致批發市場關閉及出行限制，從而導致家庭及商業企業的線下消費需求大幅下降，雞肉平均市價亦下跌。除上述者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，雞肉消費較為穩定。

隨著中國的經濟及商業活動逐步恢復正常及自2022年12月起放寬防疫措施，經我們的董事根據財務表現確認，於最後實際可行日期，COVID-19疫情並未且預期不會對我們未來的業務經營或財務表現造成重大不利影響。

物業

我們因業務運營需要持有若干物業。截至2025年12月31日，本公司所持有的或租賃的物業中，概無一項的賬面值佔本公司綜合總資產的15%或以上。因此，根據《上市規則》第5.01A條，我們無須在本文件內載列任何估值報告。根據《公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條有關該條例附表3第34(2)段的規定，該規定要求就我們於土地或樓宇的全部權益載列估值報告。

自有物業

自有土地及樓宇

截至最後實際可行日期，我們在中國大陸擁有44幢樓宇，總建築面積(GFA)為85,727.5平方米。該等樓宇對應的土地使用權面積為399,615.64平方米。此外，我們在中國大陸還擁有另外9幅土地的土地使用權，總佔地面積為93,730.07平方米。

部分自有物業未決所有權證書

截至最後實際可行日期，我們擁有四幢未取得產權證的樓宇，總面積約為3,850平方米。

序號	面積 (平方米)	用途	未取得所有權證書的 原因及最新狀況
1.	450	服務部辦公室	由於該辦公樓建於通過行政審批劃撥的國有土地之上，截至最後實際可行日期，無法提供該建築物的權屬證書。

業 務

序號	面積	用途	未取得所有權證書的 原因及最新狀況
	(平方米)		
2.	1,500	行政辦公室	截至最後實際可行日期，我們正在辦理相關所有權證書的申請，預期將於2026年6月完成。
3.	1,000	銷售辦公室	截至最後實際可行日期，我們正在辦理相關所有權證書的申請，預期將於2026年6月完成。
4.	900	蛋品倉庫	該所有權證書的發放以政府授予土地銷售指標為前提條件，而根據土地購買協議，該等指標由向我們出售土地的政府主管部門負責協調安排。於最後實際可行日期，有關政府主管部門尚未就土地銷售指標的發放提供預計時間表。

根據我們的中國法律顧問告知，建設單位未組織竣工驗收，擅自交付使用的，由建設（房地產）主管部門責令改正，處工程合同價款2%以上4%以下的罰款，造成損失的，應依法承擔賠償責任。我們可能面臨最高理論金額為人民幣0.2百萬元的罰款，即與2號樓至4號樓相關不合規事項的理論最高罰款總額。就1號樓而言，《中華人民共和國城鄉規劃法》（2019修正）規定，若干不合規臨時建築活動在理論上可能導致責令整改或拆除等行政措施，以及最高相當於臨時建築工程造價的罰款。其最高理論行政處罰金額約人民幣0.6百萬元。倘1號樓需要搬遷，我們預期可於合理時間內物色合適替代場所，且不會產生重大成本或損失，原因為涉及該等物業的數量有限、總建築面積相對較小，以及市場上存在租金水平相若的替代物業。董事認為，任何有關搬遷均不會對我們的業務運營或財務表現造成重大不利影響。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未因未取得物業所有權證書受到任何行政處罰。我們的控股股東已承諾，如本集團因上述事宜或與之相關而招致任何罰款、處罰或其他損失，控股股東將對本集團就此損失進行賠償。綜上，我們的中國法律顧問及我們認為，上述自有物業未取得權屬證書即投入使用不會對我們的生產經營造成重大不利影響。基於上述情況，我們認為無需就缺少上述所有權證書相關的付款計提撥備。

業 務

部分土地未按出讓合同約定的期限開工建設及竣工

截至最後實際可行日期，由於業務調整，我們擁有的一處國有土地使用權未按出讓合同約定的期限開工建設及竣工。我們擬與相關政府機關訂立土地置換協議，並預期將於置換後的土地上建設新的飼料生產廠。據我們的中國法律顧問所告知，並根據《閒置土地處置辦法》（國土資源部令第53號），如未動工建設滿一年，主管土地機關可按土地出讓金的20%徵收閒置土地費；如未動工建設滿兩年，相關政府機關有權無償收回國有建設用地使用權，屆時我們將損失人民幣18.0百萬元土地出讓金。此外，根據日期為2020年11月12日的國有建設用地使用權出讓合同，如受讓人未能於約定日期或另行批准的延長期限內開工或竣工，須按每延遲一日就土地出讓金總額的0.1%向出讓人支付違約金。由於相關土地未能於合同約定期限內開工或竣工，截至2025年12月31日，我們面臨的最大風險為土地主管機關可能主張違約金，金額約為人民幣30.8百萬元。我們的控股股東已承諾，如因土地延期開工建設受到相關主管部門處罰的，控股股東將無條件對由此遭受的任何經濟損失進行補償。綜上，我們的中國法律顧問及我們認為，上述土地未按出讓合同約定開工建設及竣工事項不會對我們的生產經營造成重大不利影響。基於上述情況，我們認為無需就相關違約金付款計提撥備。

部分承包／承租土地流轉程序存在瑕疵

截至最後實際可行日期，我們未有就八項養殖場就使用農村集體土地取得2/3以上村民會議成員／村民代表同意文件或相關證明文件及未有就七項養殖場的土地流轉進行備案或取得相關文件。該等養殖場為向第三方租賃所得，而由於訂立相關租賃協議時的歷史原因及當時的實際安排，我們未能取得上述文件或相關證明文件。根據我們的中國法律顧問告知，農民集體所有的土地由本集體經濟組織以外的單位或個人承包經營的，必須經村民會議三分之二以上成員或村民代表同意，並報鄉（鎮）政府批准，未經此程序簽訂的承包合同，因違反法律強制性規定，存在被認定為無效合同的風險。截至最後實際可行日期，我們在承租該等租賃土地的過程中，不存在違背原承包方意願的行為，亦不存在任何組織和個人強迫進行土地承包經營權流轉的情形，未因此受到相關部門的行政處罰。倘相關租賃協議因違反強制性法律規定而被認定無效，鑒於存在權屬瑕疵的租賃物業數量有限，且市場上存在租金水平相若的替代物業，及搬遷過程不會對我們的業務及營運造成重大不利影響，我們預期能夠及時物色替代場所進行搬遷，而不會因此產生重大相關虧損。基於上述情況，我們認為毋須就若干承包／承租土地轉讓程序瑕疵相關付款計提撥備。另外，我們的控股股東已承諾，如本集團因上述事宜或與之相關而招致的任何罰款、處罰或其他損失，控股股東

業 務

將對本集團由此遭受的任何損失進行補償。綜上，我們的中國法律顧問及我們認為，養殖場未就使用農村集體土地取得2/3以上村民會議成員／村民代表同意、未就土地流轉取得備案文件事項不會對我們的生產經營造成重大不利影響。

租賃物業

租賃土地

截至最後實際可行日期，我們正在運營的養殖場租賃了101幅土地，總佔地面積約為8.52百萬平方米。

租賃農場

截至最後實際可行日期，34個農場的總建築面積約為0.43百萬平方米。

其他物業

其他物業主要指用作業務營運的租賃物業。截至最後實際可行日期，我們租賃了九處其他主要用作業務營運的租賃物業，且每處物業面積均超過500平方米。

部分租賃物業未決所有權證書

截至最後實際可行日期，就本公司或本公司附屬公司租賃的作辦公室用途的兩處該等物業而言，出租人未能提供相應的物業所有權證書或使其有權出租該等物業的權屬憑證。根據業主所提供的說明，該等證書尚在申請中，或因其不願配合而未能提供。根據我們中國法律顧問的意見，相關租賃合同根據中國法律有被相關政府部門認定無效的風險。未經相關主管部門批准或許可而建造的租賃物業，存在被相關政府部門下令拆除的風險。我們的控股股東已承諾，如本集團因上述事宜或與之相關而招致任何罰款、處罰或其他損失，控股股東將對本集團就此損失進行賠償。

鑒於上述情況，且在相關地區存在多種可替代該等租賃物業的選擇，我們的中國法律顧問及董事認為，若我們需終止佔用該等租賃物業，上述租賃物業存在的瑕疵將不會對我們的營運及財務狀況產生重大不利影響。

待辦理租賃登記備案的若干租賃物業

本公司或本公司附屬公司租賃的物業均未向相關房屋管理部門辦理登記。根據《商品房屋租賃管理辦法》，對於未向相關房屋管理部門辦理登記的租賃協議，我們可能會被處以每份未登記租賃協議最高人民幣10,000元的罰款，最高罰款可能達人民幣90,000元。我們的中國法律顧問告知我們，未辦理租賃協議登記並不影響租賃協議的效力。我們的控股股東已承諾，如本集團因上述事宜或與之相關而招致任何罰款、處罰或其他損失，控股股東將對本集團就此損失進行賠償。鑒於最高罰款金額有限，且相關地方房屋主管部門可於施加有關罰款前給予寬限期，我們的董事認為該等事件不會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。因此，我們認為無須就租賃協議未登記事項相關付款計提撥備。

業 務

為防止上述類似不合規事件再次發生，我們將加強有關物業合規的內部控制措施。該等措施包括將物業相關事宜的管理及審批集中至集團層面，對物業文件及備案實施標準化的內部程序，加強對租賃及合約安排的簽署及備案的內部審查，以及在適當情況下聘請外部專業顧問。董事認為，該等措施將使我們能夠更及時地識別並處理潛在合規問題，並降低未來發生類似不合規事件的風險。

法律程序及合規

於往績記錄期間，我們不時牽涉於一般業務過程中產生的法律程序，但我們的董事認為，概無任何該等程序對我們的財務狀況或業務經營而言屬重大。董事確認，截至最後實際可行日期，本公司、我們的附屬公司或董事概無作為任何可能會對財務狀況或經營業績造成重大不利影響的未決或潛在訴訟、仲裁或行政程序的當事方。

於往績記錄期間，因索賠或訴訟而產生的應收家庭農戶款項總額（扣除虧損撥備）分別約為人民幣1.6百萬元、人民幣2.8百萬元和人民幣0.7百萬元。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，涉及相關索賠或訴訟的家庭農戶總數分別為兩家、四家及兩家。所有該等索賠或訴訟均已結案。

董事認為，經考慮（其中包括）據我們所深知，相關家庭農戶擁有可強制執行的其他資產，且我們已取得可執行的有利判決，涉及索償或訴訟的應收家庭農戶款項（扣除虧損撥備）屬可收回。

業 務

我們的董事認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面已遵守所有相關法律法規。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無任何我們的董事認為個別或共同而言會對業務造成重大經營或財務影響的不合規事件。我們以下載列了於往績記錄期間若干歷史違規事件的詳情。

不合規事件	不合規理由	相關法律法規、法律後果 及潛在最高處罰
社會保險及住房公積金		
於往績記錄期間，我們未能按照中國法律法規的規定，為員工足額繳納社會保險及住房公積金。於2023年、2024年以及2025年，社會保險及住房公積金供款的累計繳納缺口合共分別為人民幣21.4百萬元、人民幣21.4百萬元及人民幣20.6百萬元	我們未足額繳款主要是因為(i)若干地方當局執行適用中國法律法規的標準不一致；(ii)若干員工因已向其他醫療保險計劃供款而不願承擔社會保險及住房公積金的個人部分；及(iii)我們負責此事宜的若干員工對適用地方法律法規缺乏透徹的認識。	根據《社會保險法》，我們可能被有關部門責令在限期內補繳欠繳的社會保險費，並按日加收相當於欠繳金額0.05%的滯納金。若未能於限期內補繳欠繳的社會保險費，我們可能被處以相當於欠繳社會保險費一至三倍的罰款。於往績記錄期間，本集團欠繳社會保險供款的本金總額約為人民幣45.20百萬元。據我們的中國法律顧問所告知，該等欠繳金額所面臨的理論最高罰款為欠繳社會保險供款本金總額的三倍。
於往績記錄期間，我們應部分僱員要求委聘第三方人力資源機構為其繳納社會保險及住房公積金	我們於當地並無法人實體可為其繳納社會保險費或住房公積金。	根據《住房公積金管理條例》，用人單位委託第三方人力資源機構代繳住房公積金或不辦理住房公積金賬戶設立手續的，由有關部門責令限期辦理，逾期不辦理的，處人民幣10,000元以上人民幣50,000元以下的罰款。截至2025年12月31日，據我們的中國法律顧問告知，理論上的最高罰款風險為人民幣1.55百萬元。

業 務

我們已採取以下整改措施，以防止日後再次發生類似不合規事件：(i)就中國相關法律諮詢我們的中國法律顧問，並加強對員工的法律合規培訓；(ii)完善人力資源管理政策，明確規定須按適用法律法規足額繳納社會保險和住房公積金；及(iii)指定人力資源人員每月審查並監察社會保險及住房公積金的申報與繳納情況。

我們的中國法律顧問告知，根據與相關監管部門的會談，在當前政策、法規及地方政府執法與監管要求未發生重大變化，且未出現員工投訴或舉報的前提下，因未為員工足額繳納社會保險／住房公積金而被主管機關追溯補繳或處以重大處罰的風險極低。我們承諾，一旦主管政府部門提出要求，將立即及時補繳欠款及逾期費用。此外，我們將主動與當地有關部門進行溝通，及時掌握社會保險與住房公積金的適用法律法規動態。同時將向僱員傳達相關更新內容，使其更深入理解相關法律法規，增進其對監管要求的認知，從而提升我們對適用法律法規的遵循程度。

我們可能於[編纂]後繼續委託第三方機構代為繳納社會保險及住房公積金，因為我們未必會在所有僱員所在地設立附屬公司或分支機構。然而，我們承諾將根據相關主管部門要求對該等安排進行整改，並於主管部門要求時支付相關款項，以補償有關費用。

鑒於上述情況，董事及中國法律顧問認為，該等有關社會保險及住房公積金的違規行為並未亦不會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

於2025年7月31日，最高人民法院頒佈《最高人民法院關於審理勞動爭議案件適用法律若干問題的解釋(二)》(「《解釋(二)》」)，並於2025年9月1日生效。根據《解釋(二)》，用人單位與勞動者之間就放棄法定社會保險繳納義務所作出的任何約定，或由勞動者作出的任何相關承諾，均應被人民法院認定為無效；如用人單位未依法為勞動者繳納社會保險費，而勞動者依據《中華人民共和國勞動合同法》第三十八條第(三)項解除勞動合同並主張經濟補償的，人民法院應予支持。鑒於(i)《解釋二》並未廢止任何現行有效的中國社會保險相關法律法規；(ii)《解釋(二)》並未擴大任何有關社會保險的適用處罰範圍；(iii)本集團並未與任何員工訂立放棄法定社會保險繳納義務的相關協議或承諾；及(iv)於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並無涉及任何重大員工投訴、舉報或相關訴訟或仲裁程序，故我們的中國法律顧問認為，《解釋(二)》不會對我們的經營或財務狀況造成任何重大不利影響。