（上接B552版）

并存储较大数量的鱼粉及其他原材料，控制鱼粉及其他原材料采购成本，确保生产供应；同时，根据“质量控制优先、兼顾贸易利润”的原则，在保障生产供应的前提下，公司会择机出售部分鱼粉及原材料赚取贸易利润。

报告期内，公司原料销售业务实现营业收入25，105.70万元，同比增长130.58%。为更好应对近年来饲料原料价格波动，公司采取工贸结合经营模式，通过原料价格及市场运行趋势分析，使饲料原料贸易更好地触达市场需求，为公司饲料生产业务提供服务和保障；同时，公司实施动态优化原料库存策略，结合前期已锁价的原料采购合同及饲料产品销售订单情况，灵活调整运营节奏，加大贸易力度，加速原料周转，优化原料库存。

6、动保产品销售业务

报告期内，公司动保产品销售业务实现营业收入66.33万元，同比增长48.57%。公司动保产业充分发挥全产业链项目的自身优势，围绕智慧养殖、食品加工、动物营养与饲料三大主营业务呈现规范化、规模化、标准化、多样化的发展特点需要，归主生产研发推出“微生态制剂、保肝护胆健肠、营养保健、底质改良、培菌培藻、微量多矿、发酵饲料、水质分析测量及中药制剂”等9大系列产品，涵盖鳗鱼、加州鲈、大黄鱼、石斑鱼、虾蟹等水产养殖品种的养殖配套需求，不但保障了公司养殖安全和产品质量安全，市场需求日益增加，有效提高了客户黏性和公司产品的附加值。

（二）公司主要产品

1、公司主营业务板块核心产品展示

2、公司目前销量占比较大的品种以及公司现阶段重点开拓的产品品种如下：

产品	分类及用途		产品技术水平
水产品饲料及食品业务			
活鳗	按规格	当前出池规格主要在1P-4P之间。 说明：鳗鱼出池规格一般以每kg的P数（尾数）为区分。	公司打造并推行标准化、设施化、数字化的淡水鳗鱼工厂化可控养殖模式，着力建设全球“规模大、链条全、品牌响、技术新、业态多、生态优、带动力强”的国家级现代农业（鳗鱼）高新技术产业园区（中国鳗谷），公司活鳗产品已取得直接出口日本、韩国、新加坡、马来西亚等国家的资质，除传统的国内销售市场外，淡水养殖活鳗产品还将直接出口至国际市场，公司采用先进的冠鳗DNA检测技术和严格的检验检疫管理销售，确保鳗鱼品种纯正的同时进行健康监测和质量控制，致力于提供符合质量安全标准的优质活鳗产品。公司是中国渔业协会鳗业工作委员会主任委员单位和全国水产标准化中心、国家级水产健康养殖和生态养殖示范区，农业国际贸易高质量发展基地等产业发展平台。
生冻鳗片			
烤鳗	按烧烤方式	白烧烤鳗（没有经过蘸汁的烧烤）	鳗鱼营养价值非常高，被称为“水中软黄金”，富含蛋白质、钙、铁、钾和维生素A、E；鱼肉中含有丰富的优质蛋白质和人体必需的氨基酸，其中含有的磷脂、DHA、EPA、西河洛尔蛋白均属于其他水产品，鳗类；产品符合日本厚生省、美国FDA等国家食品安全要求，公司产品实行二同标准，同标、同批、同质，公司“鳗鲡堂”荣获“中国水产行业百强品牌”“中国农业百强标志品牌”“中国农业·乡村振兴十大杰出品牌奖”，旗下产品蒲烧烤鳗和白烧烤鳗新获六国际“水晶奥味奖”、蒙特奖金奖、国际风味品鉴所奖味“三星”奖章，全球创新食品评鉴大赛最佳方便食品奖等殊荣。
		蒲烧烤鳗	
	按工艺方式	串烧烤鳗（三切串、四切串、一本串）	
		段烧烤鳗	
	按是否真空包装	普通产品（非真空包装）	
		真空产品	
	用途：适用于餐饮、零售及家庭消费等场景，通过差异化工艺，适配不同地区消费者的口味偏好与食用场景需求。		
零食	鳗鱼骨（原味、孜然和香辣等多种口味）		鳗鱼骨是天然钙源，其钙磷比例接近2：1，与骨关节炎患者人群的需求高度匹配。鳗鱼骨经油炸、二次油炸、腹粉、冷却等工序，保留鳗鱼骨酶的营养成分，口感酥脆，易于食用。
	鳗鱼肠		鳗鱼肠经酶解、金枪、低温发酵、斩拌、结扎、凝胶、杀菌、清洗烘干、末端全检等多道生产工艺，确保鳗鱼肠的口感和营养价值得到最大程度的保留。
	蒲烧鳗鱼饭团		严选蒲烧鳗鱼，经秘制烧汁慢烤形成浓郁鲜甜、焦香四溢的风味。精选优质珍珠米，拌入纯正米酿制成软糯醇饭，位以鲜美蒲烧鳗鱼提升层次与营养，外层包裹酥脆海苔锁住鲜节。外脆里嫩，鳗鱼脆香与米酿调香交融，质带方便，加热即食，美味随时享。
特种水产配合饲料业务			
鳗鱼配合饲料	黑仔配合饲料：用于饲喂20g-10.0g的鳗鱼 幼鳗配合饲料：用于饲喂10.0g-50.0g的鳗鱼 成鳗配合饲料：用于饲喂大于50.0g的鳗鱼		其中鳗鲡无公害配化评性鳗粒饲料被列为国家火炬计划项目，高效花鳗鲡专用配合饲料产业化开发与应用被列为国家星火计划项目，总体技术水平处于国内领先地位。黑仔鳗鲡无公害配化鳗粒配合饲料、幼鳗无公害配化鳗粒配合饲料、成鳗无公害配化鳗粒配合饲料、日本鳗鲡黑仔鳗粒配合饲料、日本鳗鲡幼鳗粒配合饲料均已获得发明专利授权，公司参与修订《鳗鲡配合饲料》行业标准，获福建省标准贡献二等奖，《高效鳗鲡配合饲料的开发及其在鳗鲡健康养殖全过程中的应用》获得福建省科技进步二等奖。公司自主研发的“实例鳗黑仔鳗鱼粉状配合饲料”获评“福建省专利奖”和“福州市专利奖优秀奖”。
蟹配合饲料	蟹蜕配合饲料：用于饲喂小于150g的蟹 幼蟹配合饲料：用于饲喂150g-400g的蟹 成蟹配合饲料：用于饲喂大于400g的蟹		中华蟹系列配合饲料已获得同类型专利授权，《中华蟹配合饲料》国家标准由全国制定，并经过国家发布实施。
大黄鱼配合饲料	幼鱼配合饲料：用于饲喂1g-50g的大黄鱼 中鱼配合饲料：用于饲喂50g-300g的大黄鱼 成鱼配合饲料：用于饲喂不小于300g的大黄鱼		大黄鱼幼鱼强沉膨化颗粒配合饲料、大黄鱼中成鱼慢沉膨化颗粒配合饲料、软颗粒的大黄鱼幼鱼配合饲料均获得发明专利授权，《大黄鱼配合饲料》国家标准由公司参与制定，并经过国家发布实施。
金鲳鱼配合饲料	幼鱼配合饲料：用于饲喂体长为60mm-120mm的金鲳鱼 中鱼配合饲料：用于饲喂体长为120mm-200mm的金鲳鱼 成鱼配合饲料：用于饲喂体长为大于200mm的金鲳鱼		该产品的行业和地方标准为公司负责起草制订，并发布实施，目前公司采购的活鳗均来源于福建、广东、江西、广西、湖北等资源优势地区。为确保活鳗产品质量的稳定性和安全性，公司在确定采购养殖户及其出鱼养殖池塘的鳗鱼前，抽取样本进行检测合格后明确采购规格、数量与单价，活鳗送达后将进行第二次抽样检测，从而进一步确保产品符合质量标准。
石斑鱼配合饲料	幼鱼配合饲料：用于饲喂50g-500g的石斑鱼 中鱼配合饲料：用于饲喂500g-5、000g的石斑鱼 成鱼配合饲料：用于饲喂不小于5、000g的石斑鱼		石斑鱼粉状配合饲料已获得发明专利授权，公司自主研发的石斑鱼配合饲料产品营养全面均衡、氨基酸总量高，产品使用方便等具有优势，其中粗蛋白质含量可达60%。该产品与进口的欧洲、日本同类产品在技术和质量上相比拥有优势，该料研发和产的突破，在养殖过程中为养殖户带来更佳的生长性能及使用便利，目前具有一定的市场潜力。
加州鲈配合饲料	鲈鱼配合饲料：用于饲喂小于25g的加州鲈 幼鱼配合饲料：用于饲喂25g-100g的加州鲈 中成鱼配合饲料：用于饲喂大于100g的加州鲈		攻克了饲料中低淀粉加工工艺技术，开发了强化系列配合饲料产品，基于鲈鲈加州鲈虾蟹健康，开发了加州鲈幼鲈特配合饲料。
种苗期配合饲料	种苗早期配合饲料：用于饲喂早期种苗的配合饲料，如鱼贝贝、益多美、育苗宝 种苗后期配合饲料：用于饲喂白仔鳗和后期种苗的配合饲料		公司自研的种苗配合饲料产品涉及七项发明专利授权，包括鳗鱼鲈鱼鲫鱼仔鱼配合饲料、玻璃鳗配合饲料、金鲳鱼鲈鱼鲫仔鱼配合饲料、大黄鱼鲈鱼鲫鱼等多品种系列化配合饲料、黑鲷鱼鲈鱼鲫仔鱼配合饲料、日本鳗鲡仔鳗鲡幼苗发展专用配合饲料、一种微颗粒硬质的鱼类种苗饲料，及其生产方法，其中，玻璃鳗配合饲料产品的地方标准为公司负责起草制订，并发布实施，目前具有较强的市场竞争力，该料研发和产的突破，在养殖过程中为养殖户带来更佳的生长性能及使用便利，目前具有一定的市场潜力。
鲈鱼配合饲料	鲫鱼配合饲料：用于饲喂体长小于3.0mm的鲫鱼 幼鲫配合饲料：用于饲喂体长3.0mm-30.0mm的鲫鱼 成鲫配合饲料：用于饲喂体长大于30.0mm的鲫鱼		公司自主研发的鲫鱼配合饲料，采用压片工艺，膨化工艺及超微粉碎工艺三种模式，适用于鲫鱼从种苗培育到投苗成品鱼的各个养殖阶段，也适用于淡水养殖模式、室外养殖模式，还要适用于小众鱼或海带搭配种苗投喂的模式，产品工艺技术与配合饲料配方技术均为我司自主创新。
海鲈配合饲料	鲫鱼配合饲料：用于饲喂幼体附着后至体长（自然伸展）≤1cm的鲫鱼 幼鲫配合饲料：用于饲喂体长（自然伸展）1cm-5cm的鲫鱼 成鲫配合饲料：用于饲喂体长（自然伸展）≥5cm的鲫鱼		公司自主研发的海鲈配合饲料，采用压片工艺，膨化工艺及超微粉碎工艺三种模式，适用于海鲈从种苗培育到投苗成品鱼的各个养殖阶段，也适用于淡水养殖模式、室外养殖模式，还要适用于小众鱼或海带搭配种苗投喂的模式，产品工艺技术与配合饲料配方技术均为我司自主创新。
虾类配合饲料	虾苗配合饲料：用于饲喂体长≤0.7cm的对虾苗 幼虾配合饲料：用于饲喂体长0.7cm-1.5cm的对虾 成虾配合饲料：用于饲喂体长1.5cm-3.0cm的对虾 中虾配合饲料：用于饲喂体长3.0cm-8.0cm的对虾 成虾配合饲料：用于饲喂体长≥8.0cm的对虾		南美白对虾养殖前期配合饲料，南美白对虾养殖中期配合饲料，南美白对虾养殖后期配合饲料，南美白对虾种虾配合饲料已获得国内授权发明专利，《高效南美白对虾膨化沉性配合饲料》获得国家标准计划项目，并已经国家标准委员会批准立项，有效地解决了困扰南养殖户的虾苗成活率低、虾病频发、养殖周期长等问题，南美白对虾膨化沉性配合饲料产品已经在国内多个省市推广应用取得良好效果，有效地降低了南美白对虾养殖户的养殖风险，缩短了养殖周期，提高了养殖效益，为南美白对虾养殖户带来更佳的经济效益。
畜禽饲料业务			
猪配合饲料	乳猪配合饲料：用于饲喂断奶前后两周的乳猪 仔猪配合饲料：用于饲喂体重15kg－25kg的仔猪 中猪配合饲料：用于饲喂体重25kg－60kg的猪 大猪配合饲料：用于饲喂体重60kg至出售的猪 后备母猪配合饲料：用于饲喂体重50kg至配种期的猪 妊娠母猪配合饲料：用于饲喂配种至怀孕90天的妊娠母猪 哺乳母猪配合饲料：用于饲喂分娩4至两次配种的母猪 种公猪配合饲料：用于饲喂配种期的公猪		在禁抗的大环境之下，精准营养、平衡营养的饲料配方设计技术尤为关键，以减轻过剩的蛋白质营养给猪带来的胃肠道消化负担，公司营立项联合福建省智力引进福建省智力引进福建省畜牧总站，共同研发出高产配合饲料3的制订；研发的《多功能复合型无公害猪添加剂预混料》曾获得福建省第二批自主创新产品，猪用饲料配制技术处于国内领先水平。
鸭配合饲料	肉用仔鸭前期配合饲料：用于饲喂1日龄－21日龄的肉鸭 肉用仔鸭中期配合饲料：用于饲喂22日龄－42日龄的肉鸭 肉用仔鸭后期配合饲料：用于饲喂43日龄－出售前一周的肉鸭 肉用仔鸭出售前一周的肉鸭 蛋鸭配合饲料：用于饲喂产蛋高峰期的蛋鸭		公司主持的福建省种业创新与产业化工程专项专题《优质肉鸭专用饲料生产基地建设》已通过项目验收和评审，参与的《优质肉鸭种业创新与生态养殖产业化》科建设3项目，获得省科学技术进步二等奖和种农福建农业科技奖二等奖。在设计生产优质、高效、安全的肉鸭饲料方面处于国内领先水平。
鸡配合饲料	肉用仔鸡前期配合饲料：用于饲喂1日龄－21日龄的肉鸡 肉用仔鸡中期配合饲料：用于饲喂22日龄－42日龄的肉鸡 肉用仔鸡后期配合饲料：用于饲喂43日龄－出售前一周的肉鸡 肉用仔鸡出售前一周的肉鸡 蛋小鸡配合饲料：用于饲喂1周龄－4周龄的蛋鸡 蛋中鸡配合饲料：用于饲喂5周龄－17周龄的蛋鸡 蛋大鸡配合饲料：用于饲喂18周龄－5%产蛋率的蛋鸡 蛋鸡产蛋高峰期配合饲料：用于饲喂产蛋高峰期的蛋鸡		鸡配合饲料系列产品采用分定主阶的《环境友好型饲料关键技术集成及产业化开发》省科技重大专项研发成果和参与研究的《优质肉鸡白羽配制型技术的研究》成果进行有效转化，并在肉鸡养殖上推广应用取得良好效果，有效地解决了困扰肉鸡养殖的球虫病或疾，在抗病营养配制技术上取得突破性成效。

（三）公司的经营模式

1、养殖业务经营模式

公司主要以子公司三鱼养殖、三明天马、江西天马、湖北天马及其子公司为鳗鱼养殖业务运营平台，打造并推行设施化、标准化、数字化的工厂化养殖模式及池塘生态养殖模式，引领鳗鱼产业转型升级，促进产业可持续和高质量发展。

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

在采购操作上，公司实行计划采购与即时采购相结合方式。通过以上采购模式，公司能够有效控制物料的时效和质量，降低经营风险和生产成本，在满足公司生产需求的前提下，提高鳗鱼采购效率，有利于公司利益的最大化。

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

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

2、食品业务经营模式

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

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

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

（3）销售模式：

① 国内销售　公司在稳固出口渠道的同时积极拓展国内线上及线下渠道，公司从电商、新零售、商超、中央厨房、社区团购及餐饮等线上线下主流销售渠道切入布局。在已有合作客户群体基础上，公司通过产品订货会、水产展会等方式在全国各区域内触达潜在客户群体，在确定相关目标客户后，协同市场部门、研发部门人员对客户进行实地拜访与深度洽谈，并进行付款方式、交期等商务条款的确认；涉及授信的，将对客户的基本信息、资质、征信情况等进行审查，确保合作风险可控。在销售过程中，实时跟踪订单的生产进度，确保订单按时、按质交付。

② 国外销售　公司主要依托四大食品基地现有销售渠道，同时借助全球各大国际展会以及其他业务机会与潜在客户建立初步沟通桥梁。在确认合作意向后，公司会向客户提供报价方案，并就商品品类、规格参数、样品提供、交货期限、付款方式及账期安排等关键条款，与客户展开细致且深入的协商洽谈。合同签订后，公司会根据订单需求迅速启动生产调度或库存调配流程。在货物交付环节，经客户抽检、报检、报关等，由运输公司将货物运到指定地点。

3、动物营养与饲料业务经营模式

（1）特种水产饲料业务经营模式

根据特种水产配合饲料行业和公司自身特点，公司采取了“中心+子公司”的经营模式，设立了采购中心、生产管理中心、研发中心、财务中心、营销服务中心和人力资源中心，建立了独立、完整、有效衔接的采购、生产、技术、财务、销售等核心业务环节，为公司业务健康快速发展提供了有力支撑。

在每年月度、季度、半年度、年度和业务战略发展的关键时间节点，公司都会组织召开相关的总结、计划及动员大会，对国内外经济形势和行业发展趋势进行深入分析，根据不断变化的市场形势，结合公司实际运营状况与产业前瞻发展规划，科学制定切实可行的年度工作目标，并将工作要求和目标分解到各中心、事业部和子公司。公司推行部门领导“一把手负责制”，以确保目标任务的顺利完成或超额完成。

①采购模式：公司建立了由采购中心总体控股下的“集团采购平台”和“子公司采购平台”两个采购平台，采用“集中采购和授权采购相结合”的采购管理模式。对于鱼粉、预糊化淀粉、面粉、豆粕、花生粕、菜粕等大宗、关键原材料，公司实行集中采购模式。而对于不涉及公司核心技术、价格较低、运输成本占比较高的辅料，以及当地具备供应优势的原材料品种，实行授权采购模式。在采购操作上，公司实行计划采购与即时采购相结合、鱼粉贸易与鱼粉存货管理相结合、现货市场与期货市场相结合等方式。

②生产模式：公司配合饲料产品主要采用订单生产模式。客户至少提前三天将饲料需求信息提供给营销事业部，营销事业部通过云营销系统直接向营销服务中心下达订单。营销服务中心作为订单接收部门，通过内部ERP信息系统立即将订单信息传递至生产管理中心，经部门协调后，根据成品及原材料库存信息等情况制定相应的生产计划。

（3）销售模式：公司销售业务实行集团营销管理委员会、营销事业部和市场部三级管理。根据国内特种水产养殖的区域分布、养殖规模、养殖模式、品种特点及市场成熟度的差异，公司采取了以经销与直销相结合为主、线上电商销售为辅的销售模式。在养殖规模较大、市场成熟度高、养殖品种集中度高的区域，公司主要采用直销模式，由终端客户直接向公司购买饲料产品；而在养殖规模较小、市场成熟度低、养殖品种及养殖场分散的区域，则以经销模式为主，即终端客户通过经销商购买公司饲料产品。此外，公司还建立了线上电商销售渠道，为客户提供个性化推荐与精准营销服务，进一步增强客户粘性与品牌忠诚度。

（2）畜禽饲料业务经营模式

①采购模式：华龙集团采取“集采与地采相结合”的采购模式。大宗原料和主要饲料添加剂由采购中心集中采购，对于价格较低、运输成本占比较高的区域性品种则由采购中心授权子公司在本地询价采购。该采购模式充分发挥了规模采购的成本优势和地域采购的灵活优势，有效应对原料价格波动带来的经营风险。

②生产模式：各子公司畜禽饲料产品的生产主要采取按订单需求生产的模式。根据销售部门提供的订单需求情况，按照区域、品种制定相应生产计划，提前安排原料采购和生产加工。在生产计划决策环节，公司主要依托新佳P3系统实时整合生产、销售、库存等信息，为生产决策提供数据支撑，实现跨部门协同运作。华龙集团主要专注于配合饲料的生产和销售，对于销售半径在200公里以内的产品，鉴于其单位价值较低、销售半径较小，运输成本决定了产品的价格竞争力，公司通常在当地成立子公司并采取属地生产的方式。华龙集团在生产硬件上采用了国内较先进的自动成套生产设备，能够在饲料生产的粉碎、配料、混合、调制制粒、冷却、打包等生产环节中实现较为精确的生产系统控制。

③销售模式：畜禽饲料产品主要为配合饲料，通过采购玉米、豆粕等大宗饲料原料进行加工。由于畜禽饲料产品毛利率较低，且饲料生产具有“大进大出”的特点，采购、销售的物流量很大，配合饲料的销售具有一定的经济运输半径。为有效降低运输成本，提升竞争力，华龙集团通过在重点市场区域设立子公司，实行就近生产、产地销售策略。华龙集团采用“经销和直销相结合”的销售模式，针对众多的中小型养殖户，企业通过经销商销售饲料产品；而对于规模较大、资金实力较强的养殖企业和养殖场，则更倾向于向其直接销售饲料产品。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元　币种：人民币

	2025年	2024年	本年比上年增减(%)	2023年
总资产	9,798,684,803.69	9,019,752,790.33	8.52	9,075,190,905.74
归属于上市公司股东的净资产	2,108,096,923.71	2,237,076,695.01	-5.77	2,210,663,755.96
营业收入	6,000,841,467.71	5,854,129,618.58	2.51	6,987,724,943.38
利润总额	-184,524,333.41	56,977,542.24	-423.64	-163,507,349.91
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	5,971,398,604.31	5,833,047,878.57	2.37	6,874,297,147.35
归属于上市公司股东的净利润	-179,429,834.98	26,032,657.35	-789.25	-187,564,215.53
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-199,802,909.95	9,853,032.72	-2,127.83	-146,758,259.60
经营活动产生的现金流量净额	100,525,687.89	483,270,694.46	-79.14	70,681,666.89
加权平均净资产收益率（%）	-8.31	1.18	减少9.49个百分点	-9.52
基本每股收益（元／股）	-0.36	0.05	-820.00	-0.39
稀释每股收益（元／股）	-0.36	0.05	-820.00	-0.39

3.2报告期分季度的主要会计数据

单位：元　币种：人民币

	第一季度（1-3月份）	第二季度（4-6月份）	第三季度（7-9月份）	第四季度（10-12月份）
营业收入	1,496,927,682.16	1,477,783,846.08	1,529,662,286.52	1,497,467,642.94
归属于上市公司股东的净利润	17,301,364.13	42,915,652.21	10,564,381.85	-250,211,233.17
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	15,958,009.21	42,080,540.82	2,732,911.78	-360,574,371.86
经营活动产生的现金流量净额	-264,993,881.61	275,407,806.43	-13,660,183.17	94,071,946.24

公司历年来第四季度归属于上市公司股东的净利润亏损或较少，本期公司第四季度归属于上市公司股东的净利润亏损，主要系本期受宏观经济波动、行业周期性调整及市场竞争加剧影响，叠加2025年日本鳗苗卡尸导致市场供给预期增加，以及2025年10月份多米尼加共和国将南美洲鳗苗列入《濒危野生动植物种国际贸易公约》附录III物种名录影响，鳗鱼终端市场价格明显下降及以前年度尾鳗出池规格相对偏小导致鳗鱼及烤鳗成本上升，与此同时计提资产减值损失以及期间费用等增加所致。

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用　√不适用

4、股东情况

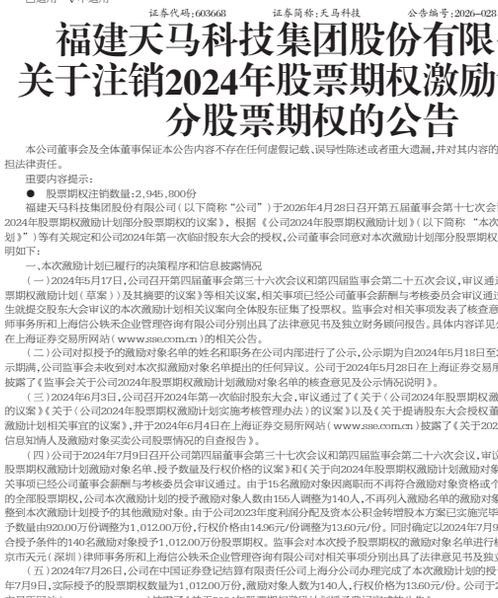
4.1报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前10名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）							25,562
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）							24,400
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）							0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）							0
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称（全称）	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
陈庆堂	454,600	96,349,913	19.05	0	质押	53,910,000	境内自然人
福建天马投资发展有限公司	1,585,100	61,373,428	12.14	0	质押	19,000,000	境内非国有法人
张耀坤	322,000	13,225,000	2.62	0	无	0	境内自然人
杭州皖融管理咨询合伙企业（有限合伙）	800,000	10,987,650	2.17	0	无	0	其他
何德明	243,300	7,915,081	1.57	0	无	0	境内自然人
浙商银行股份有限公司－国泰中证畜牧养殖交易型开放式指数证券投资基金	2,756,023	6,896,240	1.36	0	无	0	其他
郑联毅	6,883,600	6,883,600	1.36	0	无	0	境内自然人
徐锦珠	6,263,900	6,263,900	1.24	0	无	0	境内自然人
杨鸿娟	5,745,301	5,745,301	1.14	0	无	0	境内自然人
北京宽商投资管理有限公司－宽商智能贝塔3号私募证券投资基金	4,153,100	4,153,100	0.82	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	陈庆堂先生为公司控股股东、实际控制人，福建天马投资发展有限公司是陈庆堂先生全资控股公司，根据《上市公司收购管理办法》第八十三条关于投资者及一致行动人的规定，陈庆堂先生、福建天马投资发展有限公司应认定为一致行动人。 公司未知上述其他前10名无限售条件股东之间，以及前10名无限售流通股股东和前10名股东之间是否存在关联关系，以及是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

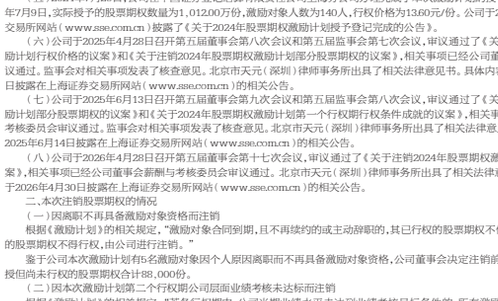
4.2公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用　□不适用



4.3公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用　□不适用



4.4报告期末公司优先股股东总数及前10 名股东情况

□适用 √不适用

5、公司债券情况

□适用 √不适用

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入600,084,15万元，同比增加0.51%；实现利润总额-18,452.43万元，同比减少429.64%；实现归属于母公司所有者的净利润-17,942.98万元，同比减少789.25%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润-19,980.29万元，同比减少2,127.83%。

报告期末，公司资产总额978,868.48万元，比上年末增加8.52%；负债总额710,873.01万元，比上年末增加14.84%；资产负债率72.62%，比上年末增加3.99个百分点。

报告期内，公司主营业务贡献毛利43,486.77万元，比上年同期减少19,297.49万元。

报告期内，经营活动现金流量净额为10,082.57万元，比上年减少38,244.50万元。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

□适用 √不适用

证券代码：603668　　证券简称：天马科技　　公告编号：2026-028

福建天马科技集团股份有限公司
关于注销2024年股票期权激励计划部分股票期权的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：

● 股票期权注销数量：2,945,800份

福建天马科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年4月28日召开第五届董事会第十七次会议，审议通过了《关于注销2024年股票期权激励计划部分股票期权的议案》，根据《公司2024年股票期权激励计划》（以下简称“本次激励计划”或“《激励计划》”）等有关规定和公司2024年第一次临时股东大会的授权，公司董事会同意对本次激励计划部分股票期权进行注销，现将有关事项说明如下：

一、本次激励计划已履行的决策程序和信息披露情况

（一）2024年5月17日，公司召开第四届董事会第三十六次会议和第四届监事会第二十五次会议，审议通过了《关于〈公司2024年股票期权激励计划（草案）〉及其摘要的议案》等相关议案，相关事项已经公司董事会薪酬与考核委员会审议通过。公司独立董事关瑞森先生就提交股东大会审议的本次激励计划相关议案向全体股东征集了投票权。监事会对相关事项发表了核查意见。北京市天元（深圳）律师事务所和上海信公轶禾企业管理咨询有限公司对相关事项分别出具了法律意见书及独立财务顾问报告。

（五）2024年7月26日，公司在中国证券登记结算有限责任公司上海分公司办理完成了本次激励计划的授予登记手续，授予日为2024年7月9日，实际授予的股票期权数量为1,012.00万份，激励对象人数为140人，行权价格为13.60元/份。公司于2024年7月30日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露了《关于2024年股票期权激励计划授予登记完成的公告》。

（六）公司于2025年4月28日召开第五届董事会第八次会议和第五届监事会第七次会议，审议通过了《关于调整2024年股票期权激励计划行权价格的议案》和《关于注销2024年股票期权激励计划部分股票期权的议案》，相关事项已经公司董事会薪酬与考核委员会审议通过。监事会对相关事项发表了核查意见。北京市天元（深圳）律师事务所出具了相关法律意见书。具体内容详见公司于2025年4月30日披露在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）的相关公告。

（七）公司于2025年6月13日召开第五届董事会第九次会议和第五届监事会第八次会议，审议通过了《关于注销2024年股票期权激励计划部分股票期权的议案》和《关于2024年股票期权激励计划第一个行权期行权条件成就的议案》，相关事项已经公司董事会薪酬与考核委员会审议通过。监事会对相关事项发表了核查意见。北京市天元（深圳）律师事务所出具了相关法律意见书。具体内容详见公司于2025年6月14日披露在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）的相关公告。

（八）公司于2026年4月28日召开第五届董事会第十七次会议，审议通过了《关于注销2024年股票期权激励计划部分股票期权的议案》，相关事项已经公司董事会薪酬与考核委员会审议通过。北京市天元（深圳）律师事务所出具了相关法律意见书。具体内容详见公司于2026年4月30日披露在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）的相关公告。

二、本次注销股票期权的情况

（一）因离职不再具备激励对象资格而注销

根据《激励计划》的相关规定，“激励对象合同到期，且不再续约的或主动辞职的，其已行权的股票期权不作处理，已获授但尚未行权的股票期权不得行权，由公司进行注销。”

鉴于公司本次激励计划有6名激励对象因个人原因离职而不再具备激励对象资格，公司董事会决定注销前述激励对象所持有的已获授但尚未行权的股票期权合计88,000份。

（二）因本次激励计划第二个行权期公司层面业绩考核未达标而注销

根据《激励计划》的相关规定，“若各行权期内，公司当期业绩水平未达到业绩考核目标条件的，所有激励对象对应考核当年计划行权的股票期权全部不得行权，由公司注销。”

根据《2025年年度报告》，公司2025年鳗鱼出池量为1.87万吨，2025年营业收入为600,084.15万元，以2024年营业收入为基数，2025年营业收入增长率为2.51%，本次激励计划第二个行权期公司层面业绩考核未达标，公司董事会决定注销118名激励对象所持有的相应批次已获授但尚未行权的股票期权2,857,800份。

综上，公司董事会同意对前述激励对象已获授但尚未行权的2,945,800份股票期权进行注销。本次激励计划的激励对象由123人相应调整为118人。公司董事会将根据公司2024年第一次临时股东大会的授权，按照相关规定办理本次股票期权注销的相关手续。

三、本次股票期权注销对公司的影响

本次注