

证券代码：872895

证券简称：花溪科技

公告编号：2025-041

新乡市花溪科技股份有限公司

关于对北京证券交易所 2024 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

新乡市花溪科技股份有限公司（以下简称“公司”）及中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“年审会计师”）于 2025 年 6 月 26 日收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对新乡市花溪科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2025】第 36 号）（以下简称“《问询函》”）。根据要求，公司会同年审会计师对问询函所提问题进行逐项落实、核查。为进一步补充和完善年报问询函的回复内容，公司向北京证券交易所申请延期至 2025 年 7 月 15 日回复本次年报问询函，现已完成相关核查工作，具体回复如下：

问题 1：关于经营业绩

报告期内，公司实现营业收入 8,218.53 万元，同比增长 4.72%；归属于上市公司股东的净利润 156.26 万元，同比下降 53.53%；扣非净利润为-28.69 万元，同比下降 118.13%；综合毛利率 23.99%，同比减少 5.08 个百分点。本期新增境外收入 29.27 万元，毛利率 48.26%。

分产品来看，捡拾型打捆机营业收入 4,539.40 万元，同比增长 14.75%，毛利率 24.47%，同比减少 15.80 个百分点；粉碎型打捆机营业收入 1,849.18 万元，同比减少 39.52%，毛利率 24.67%，同比增加 2.39 个百分点；玉米割台 1,526.70 万元，同比增长 140.61%，毛利率 15.60%，同比减少 0.86 个百分点；贸易收入 161.80 万元，毛利率 100%。

分销售方式来看，本期经销收入 6,240.35 万元、直销收入 1,843.12 万元，

去年经销收入 7,526.20 万元、直销收入 135.36 万元。

请你公司：

(1) 结合市场竞争与需求、产品销量与定价、成本变动等，说明各产品收入与毛利率反向变动的原因，毛利率持续下滑的合理性；

公司回复：

一、主营业务收入增长的原因

2024年营业收入为8,218.53万元较上年增加370.20万元，增长4.72%，增长主要原因为公司中标“临泽县域互联网+农业社会化服务网络体系建设项目互联网+农机互联网+农机”项目销售自产的打捆机，剔除该中标项目确认收入后公司2024年度营业收入为7,260.62万元较上年减少587.72万元，下降7.49%。

二、毛利率下降的原因及合理性

公司所在的打捆机细分市场前期处于高速发展阶段，由于农机补贴等政策的扶持，利润空间相对可观，但由于行业壁垒相对较低，导致当前市场上的农机产品同质化较为严重，引发低价竞争，打捆机行业竞争日趋激烈，利润空间逐渐缩小。

2024年各产品毛利率与上年变动如下：

产品类型	毛利率		
	2024年	2023年	变动百分点
打捆机	24.53%	32.43%	-7.90
其中：			
捡拾型	24.47%	40.27%	-15.80
粉碎型	24.67%	22.28%	2.39
玉米割台	15.60%	16.46%	-0.86
其他农机	-995.08%	-66.40%	-928.68
主营业务平均毛利率	23.54%	30.93%	-7.39

2024年主营业务毛利率较上年下降7.39个百分点，其中打捆机毛利率较上年下降7.90个百分点，玉米割台本期毛利率较上年下降0.86个百分点。主营业务毛利率下降原因为本年单位成本增加和销售价格的变动。

1、成本因素影响

2024 年各产品平均单位成本与上年变动如下：

产品类型	平均单位成本（万元/台）		
	2024 年	2023 年	变动率
打捆机	5.78	5.70	1.40%
其中：			
捡拾型	5.14	4.39	17.08%
粉碎型	8.34	8.11	2.84%
玉米割台	2.08	1.81	14.92%
其他农机	17.52	4.58	282.53

打捆机单位成本较上年增加 0.08 万元，增长率为 1.40%。主要为（1）2023 年底大部分募投项目的在建工程转为固定资产，固定成本增加；本年度由于打捆机产量较上年减少 25.29%，平均单位成本中人工费用和制造费用较上年增加。

（2）玉米割台为本年度新增机型较多，单位成本增加。

2、销售价格的影响

2024 年各产品平均单位售价与上年变动如下：

产品类型	平均单位售价（万元/台）			
	2024 年	2023 年	变动额	变动率
打捆机	7.66	8.44	-0.78	-9.24%
其中：				
捡拾型	6.81	7.35	-0.54	-7.35%
粉碎型	11.07	10.44	0.63	6.03%
玉米割台	2.46	2.17	0.29	11.79%
其他农机	1.59		1.59	100.00%

打捆机平均单位售价较上年减少 0.78 万元，下降率为 9.24%，玉米割台平均单位售价较上年增加 0.29 万元，增长率为 11.79%，主要为：

（1）捡拾型打捆机

捡拾型打捆机平均单位售价较上年下降 0.54 万元，下降率为 7.35%，其原因本年度高配机型较上年销售数量减少，低配机型较上年销售数量增加，整体拉低捡拾型打捆机平均单位售价。

（2）粉碎型打捆机

粉碎型打捆机平均单位售价较上年增长 0.63 万元，增长率为 6.03%，其原因为粉碎型打捆机进行技术升级，平均单位售价相对上升。

（3）玉米割台

玉米割台平均单位售价较上年增加 0.29 万元，增长率为 11.79%，其原因为本年度新发展割台客户与之前客户相比产品要求提高，单价相对增长。

综上所述，由于市场环境及各种因素的影响，公司产品销量较上年减少，平均单位售价虽稍有上升，但剔除偶然中标“临泽县域互联网+农业社会化服务网络体系建设项目互联网+农机互联网+农机”项目后，公司营业收入较上年有所下降。

3、按产品分毛利率变化情况

2024 年打捆机毛利率较上年下降 7.90 个百分点，其中捡拾型打捆机毛利率较上年下降 15.80 个百分点，捡拾型打捆机收入占打捆机收入的 71.05%，粉碎型打捆机毛利率较上年增 2.39 个百分点，粉碎型打捆机收入占打捆机收入的 28.95%。

（1）捡拾型打捆机

捡拾型打捆机毛利率较上年下降 15.80 个百分点，其原因为：①本年度高配机型较上年销售数量减少，低配机型较上年销售数量增加，整体拉低捡拾型打捆机平均单位售价，单位销售价格较上年减少 7.35%；②平均单位成本较上年增加 17.08%，虽然原材料采购价格与上年变化较小，但由于本年产量较上年减少 14.60%，平均单位成本中人工费用和制造费用较上年增加。

（2）粉碎型打捆机

粉碎型打捆机毛利率较上年增长 2.39 个百分点，其原因：①本年度粉碎型打捆机由于技术升级，平均单位售价较上年增长 6.03%；②本年度平均单位成本增长 2.84%，虽然原材料采购价格与上年变化较小，由于本年产量较上年减少 46.95%，平均单位成本中人工费用和制造费用较上年增加。

（3）玉米割台

玉米割台本期毛利率较上年下降 0.86 个百分点，主要为①本年度新发展割台客户与之前客户相比产品要求提高，平均单位售价较上年增长 11.79%；②由于

本年度新增机型较多，平均单位成本增长 14.92%。

综上所述，由于市场环境及宏观的影响，公司生产数量减少，单位成本上升，毛利率下降，公司毛利率的下降具有合理性。

(2) 对比同行业可比公司的业绩变动情况，说明公司业绩下滑趋势是否与可比公司一致；结合公司生产经营情况、业务开拓情况、现金流状况、在手订单等，说明公司是否存在业绩持续下滑风险；

公司回复：

1、同行业可比公司的业绩对比

同行业可比公司中，星光农机和吉林天朗产销打捆机且有相关公开披露的数据，故与同行业可比公司星光农机和吉林天朗的打捆机毛利率进行比较分析，具体如下：

单位：万元

单位名称	项目	2024 年度	2023 年度
星光农机	营业收入	13,567.41	3,705.11
	毛利率	-14.94%	19.77%
吉林天朗	营业收入	15,433.94	26,138.40
	毛利率	25.47%	33.15%
花溪科技	营业收入	6,388.58	7,013.28
	毛利率	24.53%	32.43%

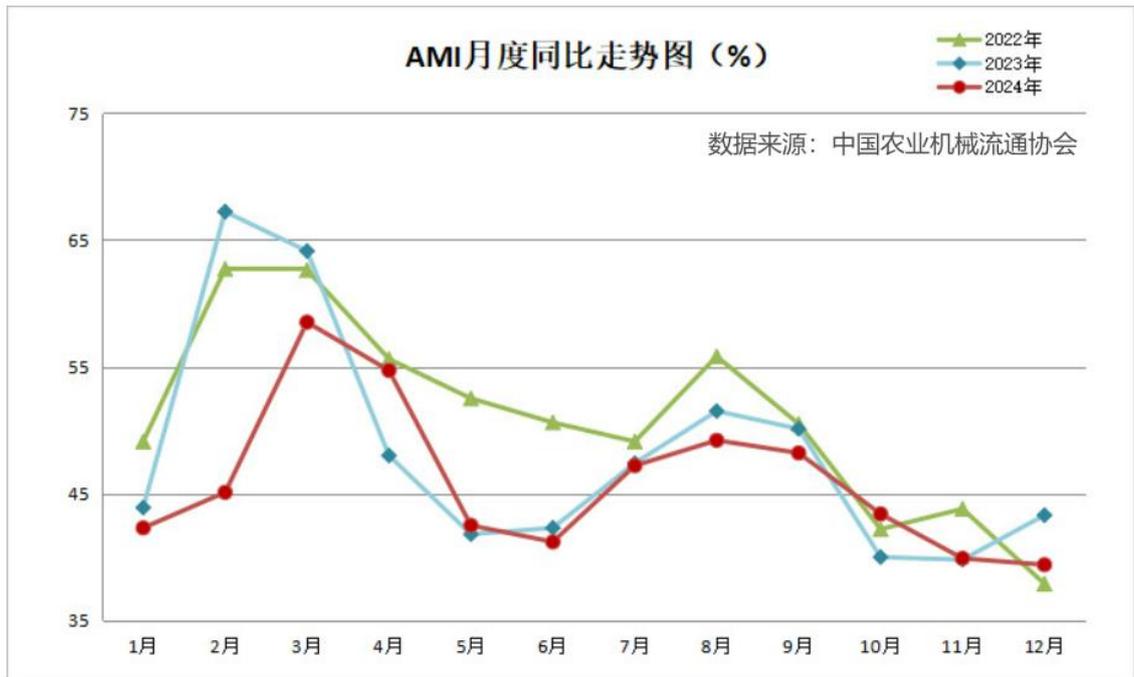
注：上述数据来源于公开披露的同行业可比公司定期报告，（1）星光农机 2023 年度取用压捆机营业收入和毛利率，2024 年取用农业机械营业收入和毛利率；（2）吉林天朗取用打捆机营业收入和毛利率；（3）公司取用打捆机营业收入和毛利率。

公司与可比公司吉林天朗收入和毛利率变动趋势一致，公司打捆机毛利率整体高于星光农机，主要系由于公司专注于方捆打捆机业务，产销规模高于星光农机所带来的规模效应，是竞争优势的直接体现。

2、公司存在业绩持续下滑风险

2024 年营业收入同比增长 4.72%，净利率下降 53.53%，扣非净利率下降 118.13%，毛利率从 2023 年 29.07%下降到 23.99%，其主要原因为：

(1) 农机市场景气度持续下行。中国农业机械流通协会发布的 2024 年农机市场景气指数(AMI), 全年整体看 AMI 继续保持收缩区间, 仍然处于市场不景气。2024 年粮价受到多重因素影响, 持续走低, 打击农机市场消费信心, 也削弱农民的购买力。

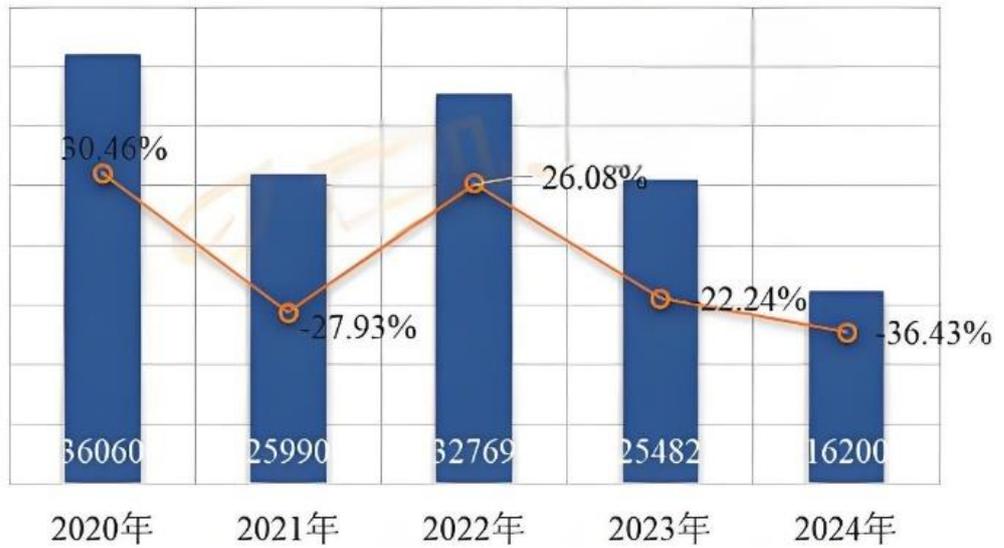


注: AMI 是反映农机市场运行状况的定性指标, 通过一定时间内的农机商品的价格、销量、预期、信心等指数的变化, 反映农机市场的景气变化及发展趋势。AMI 以 50 为临界值, 指数值高于 50 为景气空间, 低于 50 则为不景气空间。

截至 2025 年 2 月农机购置补贴公示数据显示, 2024 年打捆机补贴公示销售了 16,200 台, 较 2023 年下滑了 36.43%, 从打捆机的补贴消费大数据统计结果来看, 2024 年实现销售总额 13.64 亿元, 较 2023 年减少了 10.14 亿元, 同比下滑了 42.66%; 使用中央农机购置补贴资金 2.57 亿元, 同比下滑了 37.28%。考虑到有些地方补贴资金紧张, 部分农机购置数据尚未公示, 随着 2025 年度补贴资金的补入, 各地还将陆续对 2024 年的购机数据进行公示。因此打捆机补贴销量还会有所增加, 但存在较大下滑风险。

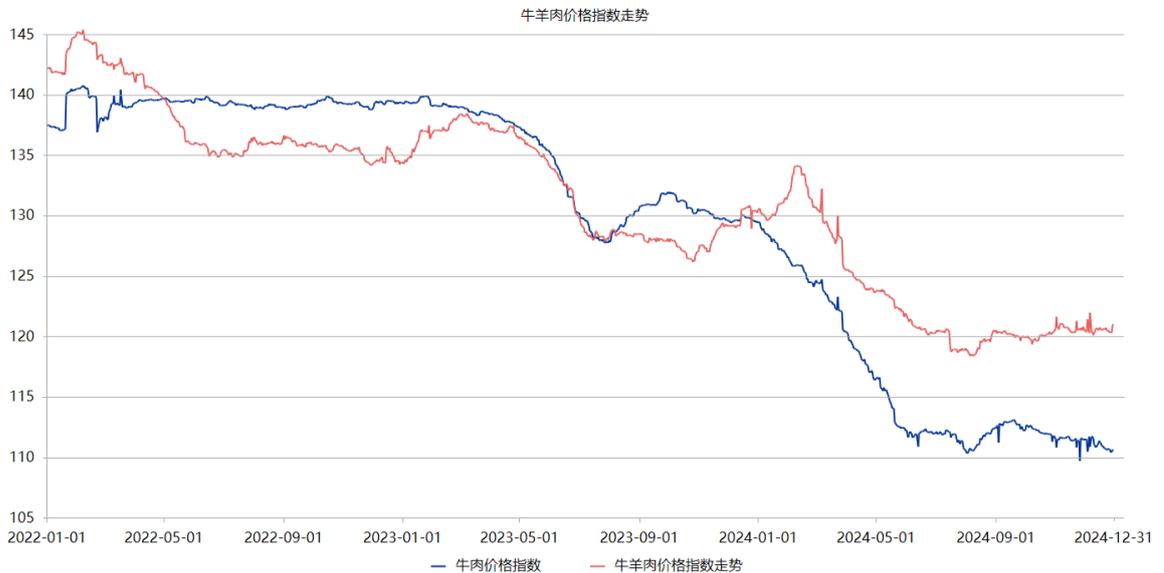
2020-2024年打捆机销量统计

■ 销量/台 ○ 同比



数据来源:农机购置补贴公示; 数据统计:农机360网

(2) 牛羊肉价格下跌导致对秸秆需求下降。公司产品打捆机压出的秸秆方捆主要是供应牛羊做饲料使用, 畜牧业是重要的终端销售客户之一, 由于 2024 年牛羊肉价格出现连续下跌, 导致畜牧业主对牛羊的补栏量减少, 对秸秆的需求也随之减少, 对打捆机的购买需求也减弱。



(3) 打捆机投资回报率降低。随着近几年打捆机销量快速增长, 市场保有量增多, 但秸秆离田作业面积增加并不多, 导致多地打捆作业费比往年大幅下降, 购买打捆机的投资回报率下降, 潜在用户购机欲望降低。

市场竞争加剧，同行业不断用低价竞争和大幅赊销来抢夺市场份额，由于我们公司一直采用现款现货的销售政策，所以经营性现金流净额仍保持健康。由于第四季度天气寒冷，秸秆基本收割完毕，并且产品从生产到销售时间周期短，所以公司在手订单较少。所以未来业绩仍存在持续下滑的风险。

针对未来可能的下滑风险，公司计划采取以下措施：

1、推进大方捆产品升级，打造高端市场竞争力。2024年通过多轮次百余项的完善与改进，用户使用效果明显提升，产品故障率显著下降，产品质量得到用户的肯定，2025年要聚焦重点客户进行个性化营销，并结合经销商定期开展线下大方捆的推广活动，以最大化地提升品牌知名度和潜在客户的转化率。

2、小方捆产品升级迭代，实施差异化竞争。公司针对不同地区的用户需求，投放不同的产品，提高产品适应性。一方面根据多年小方捆打捆机在作业实践中存在的问题，总结分析原因，对小方捆打捆机进行持续升级迭代，另一方面针对市场需求，我公司未来要不断丰富产品线，不断提升产品质量，确保竞争优势。

3、积极开拓外贸销售。深耕印度市场，开拓俄语系国家市场，要抓住印度市场打捆机销售的上升期，同时开拓俄语系市场，争取国外销量快速增长。

4、加大科研投入，积极研发新产品。我公司正在研发具有独创结构的打捆机，同时调研高端农机产品，要引进高端研发人才，瞄准市场需求，尽快实现新产品投产，促进公司良性发展。

5、新产品推向市场，抢占中高端市场。经过多年的技术攻关与产品迭代，部分研发的新产品已经通过全场景测试，具备投放市场的条件，未来投向市场会带来销售增长。营销战略同步升级，一是要聚焦单一品牌，聚焦关键客户，达到凸显品牌凸显能力的战略目的。二是积极参与各个主销区域的农机展会，同时鼓励经销商尽可能召开不同形式的新品推广会和产品演示会，并利用公司官网、微信公众号、抖音、快手等平台，突出产品优势宣传，吸引更多用户关注，做好互联网营销。

(3) 说明贸易收入的具体内容与可持续性，高毛利率的合理性；针对境外收入，提供出口报关数据，并说明境外销售毛利率显著高于境内销售毛利率的合理性；

公司回复：

1、贸易收入高毛利率的合理性

2023年7月6日，公司中标“临泽县域互联网+农业社会化服务网络体系建设项目互联网+农机互联网+农机”项目，中标金额（含税）1,883.78万元（之后通知有4套设备不用采购，扣除后实际中标金额（含税）1,844.75万元），此项目为亚洲开发银行贷款甘肃省农业互联网服务体系建设项目，项目业主单位为临泽县富民产业投资开发有限责任公司；该项目交易价格按照中标文件定价。

中标货物如下：

序号	货物	数量	验收	备注
1	饲料打包机（花溪科技）	71台	2024年1月供货验收完毕	花溪生产
2	秸秆还田机	71台	2024年10月供货验收完毕	外部采购
3	有机肥抛洒车	7台		
4	自走式六行圆捆打包采棉机	1台		
5	自走式采购平台	1		
6	重型田间作业挂车	7台		
7	谷物烘干机	1台	之后通知不用采购	-
8	烘干机在线式水分检测仪	1套		
9	烘干机物联网数据终端	1套		
10	烘干机机库及配套设备	1套		
11	农业机械物联网数字化监管调度平台	1套	2024年12月供货验收完毕	外部采购
12	烘干机物联网监测管理平台（电脑端）	1套		
13	农业机械在线服务交易平台（电脑端）	1套		
14	农业机械互联网在线综合服务小程序（农户版）	1套		
15	农业机械互联网在线综合服务微信小程序（机手版）	1套		
16	农业机械互联网在线综合服务微信小程序（商户版）	1套		
17	存储交换服务器	6台		

序号	货物	数量	验收	备注
18	大数据显示大屏	1 组		
19	企业域名申请及备案	1 套		
20	区域互联网+农业社会化服务大数据集成平台	1 套		

2024 年公司外部采购的货物（详见上面中标货物汇总表）：在 2024 年 10 月确认部分设备验收，在 2024 年 12 月确认余下货物验收。外部采购确认收入为 161.80 万元，是由于外部采购收入采用净额法计算，其毛利率为 100%，高毛利率的具有合理性。由于此类中标项目的不确定性，其不具有持续性。

2、境外销售毛利率显著高于境内销售毛利率的合理性

境外销售（出口数据）明细如下：

产品类型	数量（台）	出口毛利率
2.2 型打捆机	1	48.86%
1.9 型打捆机	2	47.82%

花溪科技自主出口业务产品根据客户需求改进专门定制，因此收入定价略高于内销价格，毛利高于内销具有合理性。

（4）按产品类型列示经销和直销的销售金额及占比情况，报告期内及期后的销售退回情况，并说明你公司销售模式是否发生重大变动。

公司回复：

公司经销和直销销售金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

期间	产品类型	经销收入	直销收入	经销收入占主营业务收入比例	直销收入占主营业务收入比例
2024 年度	一、打捆机	5,563.19	825.38	68.82%	10.21%
	其中：捡拾型	3,727.23	812.17	46.11%	10.05%
	粉碎型	1,835.96	13.21	22.72%	0.16%
	二、玉米割台	675.32	851.38	8.35%	10.52%

期间	产品类型	经销收入	直销收入	经销收入占主营业务收入比例	直销收入占主营业务收入比例
	三、贸易收入		161.80		2.00%
	四、其他农机	1.83	4.56	0.02%	0.06%
	合计	6,240.35	1,843.12	77.20%	22.80%
2023 年度	一、打捆机	7,006.58	6.70	91.45%	0.09%
	其中：捡拾型	3,949.10	6.70	51.54%	0.09%
	粉 碎 型	3,057.48		39.91%	
	二、玉米割台	519.62	114.90	6.78%	1.50%
	三、其他农机		13.76		0.18%
	合计	7,526.20	135.36	98.23%	1.77%
2022 年度	一、打捆机	12,833.33	36.70	93.80%	0.27%
	其中：捡拾型	5,870.52		42.91%	
	粉 碎 型	6,962.81	36.70	50.89%	0.27%
	二、玉米割台	616.26	168.24	4.50%	1.23%
	三、其他农机		27.52		0.20%
	合计	13,449.59	232.46	98.30%	1.70%

从 2022 年至 2024 年经销收入占主营业务收入比例分别为 98.30%、98.23%、77.20%，直销收入占主营业务收入比例分别为 1.7%、1.77%、22.80%；公司 2024 年度直销比例上升主要是开拓江苏沃得农业机械股份有限公司、中国一拖集团有限公司玉米割台业务以及履行中标项目“临泽县域互联网+农业社会化服务网络体系建设项目互联网+农机互联网+农机”，公司以经销模式为主，直销模式为辅，模式未发生重大变化。

2022 年度至 2024 年度及期后退货明细表如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2023 年度	2024 年度
退货	25.87	335.78	2.66
其中：			
退当年度销售	14.86	242.75	2.47
退以前年度销售	11.01	93.03	1.85
退货占营业收入比例	0.19%	4.28%	1.22%

2022 年至 2024 年公司退货金额为 25.87 万元、335.78 万元、2.66 万元，占全年营业收入比例为 0.19%、4.28%、1.22%。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

会计师回复：

（一）核查程序

1、了解和评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计，并对其运行有效性实施测试；

2、了解公司市场环境、行业趋势、主要客户变化情况、主要产品成本变动情况等因素。结合产品类别对收入及毛利率情况执行分析性复核程序，分析各区域销售产品毛利率波动原因及合理性，分析公司营业收入连续下降的主要原因及合理性；

3、获取公司成本计算过程及销售订单明细，结合公司本年度市场及行业情况，进一步分析营业收入和毛利率下降的原因及合理；

4、选取样本审阅销售合同相关条款，访谈管理层，对合同进行“五步法”分析，判断履约义务构成和控制权转移时点，进而评估销售收入的确认政策是否符合企业会计准则的规定；

5、以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、发货单、运输单、客户签收单、报关单、收款记录、在农机购置补贴辅助管理系统核查农户购买公司产品后的申请政府补贴信息等；

7、结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证销售额；

8、对部分客户进行访谈，询问相关销售情况；

9、对销售退货情况，对管理层进行访谈，检查了退货申请、退货入库单、红字发票等相关审批单据；

10、以抽样方式对资产负债表日前后确认的营业收入核查至出库单、发货单、客户签收单、运输单等支持性文件，核实营业收入是否在恰当期间确认。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、花溪科技毛利率下滑具有合理性。

2、花溪科技业绩下滑趋势与可比公司一致。

3、花溪科技贸易收入高毛利率和境外销售毛利率显著高于境内销售毛利率具有合理性；

4、花溪科技销售模式没有发生重大变动。

问题二、关于主要客户

本期你公司向前五大客户合计销售占比 35.14%，与上期相比，前五大客户中新增 4 家公司。

其他应收款余额中 926.16 万元为第一大客户临泽县富民产业投资开发有限责任公司的代收代付款，系代采购业务形成。

请你公司：

（1）结合行业情况及公司经营特点，说明前五大客户变化较大的原因及合理性，你公司与主要客户合作关系是否稳定；

公司回复：

2024年度公司前五大客户分别为临泽县富民产业投资开发有限责任公司、洛阳凯弗机械有限公司、江苏沃得农业机械股份有限公司、靖边县现代商贸有限公司、中国一拖集团有限公司。

①临泽县富民产业投资开发有限责任公司：2023年7月6日，公司中标“临泽县域互联网+农业社会化服务网络体系建设项目互联网+农机互联网+农机”项目，此项目为亚洲开发银行贷款甘肃省农业互联网服务体系建设项目，项目业主单位为临泽县富民产业投资开发有限责任公司，2024年公司履行上述标的业务临泽县富民产业投资开发有限责任公司成为本年度第一大客户。

②江苏沃得农业机械股份有限公司、中国一拖集团有限公司：2024年初，公司了解到江苏沃得农业机械股份有限公司有意寻求新的玉米籽粒割台供应商，便主动与其联系，邀请其来厂调研。江苏沃得农业机械股份有限公司通过市场走访

以及工厂实地调研，与2024年3月份双方达成了合作开始正式供货。鉴于与江苏沃得农业机械股份有限公司的顺利合作，2024年4月份与中国一拖集团有限公司达成了合作，为其提供玉米籽粒割台。公司2024年度为上述两家公司提供玉米籽粒割台。

③洛阳凯弗机械有限公司：由于国内农机市场逐渐饱和公司具备出口资质但是由于外贸团队建设不成熟，2023年5月与洛阳凯弗机械有限公司合作意向，原则上，外贸出口业务交由洛阳凯弗机械有限公司运营。之后双方共同建设、推广英语、俄语网站，共同参加国际农机展，紧盯每一个客户询盘，紧抓每一个意向客户。经过近一年的努力，2024年6月开始迎来了较好的业绩。洛阳凯弗机械有限公司成为公司2024年度主要客户。

公司产品是属于耐用品，产品使用期限一般在5年以上，公司经销商一般按县划分销售区域，每年区域内的秸秆产量比较稳定，当在此区域销售打捆机多年后，此区域打捆业务趋于饱和，此时该区域经销商销售就会出现下滑情况，因此前五大客户会出现变化具有合理性，公司与主要客户合作关系具有稳定性。

(2) 结合你公司日常经营活动、经营范围，详细说明代采购业务模式与必要性，公司在代采购交易中承担的主要义务和享有的收益权利，是否有权自主决定交易价格，并据此说明公司对有关收入确认是否符合企业会计准则的规定。

公司回复：

公司日常经营活动和经营范围主要为农业机械制造及销售。

2023年7月6日，公司中标“临泽县域互联网+农业社会化服务网络体系建设项目互联网+农机互联网+农机”项目，此项目为亚洲开发银行贷款甘肃省农业互联网服务体系建设项目，项目业主单位为临泽县富民产业投资开发有限责任公司；该项目交易价格按照中标文件定价进行结算，其中有部分机器设备为指定生产厂家生产的机器设备。

具体货物明细如下：

序号	货物	数量	验收	备注
1	饲料打包机（花溪科技）	71台	2024年1月供货验收完毕	花溪生产
2	秸秆还田机	71	2024年10月	外部

序号	货物	数量	验收	备注
		台	供货验收完毕	采购
3	有机肥抛洒车	7台		
4	自走式六行圆捆打包采棉机	1台		
5	自走式采购平台	1		
6	重型田间作业挂车	7台		
7	谷物烘干机	1台	之后通知不用 采购	-
8	烘干机在线式水分检测仪	1套		
9	烘干机物联网数据终端	1套		
10	烘干机机库及配套设备	1套		
11	农业机械物联网数字化监管调度平台	1套	2024年12月 供货验收完毕	外部 采购
12	烘干机物联网监测管理平台（电脑端）	1套		
13	农业机械在线服务交易平台（电脑端）	1套		
14	农业机械互联网在线综合服务小程序（农户版）	1套		
15	农业机械互联网在线综合服务微信小程序（机手版）	1套		
16	农业机械互联网在线综合服务微信小程序（商户版）	1套		
17	存储交换服务器	6台		
18	大数据显示大屏	1组		
19	企业域名申请及备案	1套		
20	区域互联网+农业社会化服务大数据集成平台	1套		

根据《企业会计准则第14号——收入》（2017年修订）第三十四条规定“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。”

外部采购的货物，采购价格是由公司与第三方协商定价，公司采购后由第三方将货物直接送至临泽县富民产业投资开发有限责任公司并由其验收，公司从第

三方采购机器设备后到交付实际没有取得其控制权，此次交易公司是代理人身份，公司对该外部采购货物核算按照净额法确认收入，符合企业会计准则的相关规定。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

会计师回复：

（一）核查程序

1、了解和评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计，并对其运行有效性实施测试；

2、了解公司市场环境、行业趋势、主要客户变化情况等因素；

3、选取样本审阅销售合同相关条款，访谈管理层，对合同进行“五步法”分析和主要责任人认定判断，判断履约义务构成和控制权转移时点及公司为主要责任人还是代理人，进而评估销售收入的确认政策是否符合企业会计准则的规定；

4、以抽样方式向主要客户的应收账款进行函证；

5、对部分客户进行访谈，询问相关销售情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

（1）花溪科技经销商一般按县划分销售区域，每年区域内的秸秆产量比较稳定，当在此区域销售打捆机多年后，此区域打捆业务趋于饱和，此时该区域经销商销售就会出现下滑情况，因此前五大客户会出现变化具有合理性，与主要客户合作关系具有稳定性；

（2）花溪科技代采业务中属于代理人身份，对外部采购货物核算按照净额法确认收入，符合企业会计准则的相关规定。

问题三、关于存货

报告期末存货余额 3,024.79 万元，同比减少 20.54%，跌价准备跌价准备 119.16 万元，同比增长 97.10%。其中库存商品 1,027.73 万元，跌价准备 100.52 万元，原材料 1481.21 万元，跌价准备 18.65 万元。

请你公司：

结合市场需求变化及库龄结构、存货状态等，说明存货跌价准备计提是否充分；结合在手订单等情况，说明库存商品、原材料占比高的合理性，是否存在销售放缓或滞销风险相关。

公司回复：

1、存货跌价准备计提充分

2024 年 12 月 31 日存货基本情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	占比 (%)	库龄				跌价	
			1 年以内	占比	1 年以上	占比	金额	比例
原 材 料	1,481.21	48.97	943.27	31.18	537.94	17.78	18.65	1.26
在 途 物资	38.50	1.27	38.50	1.27				
自 制 半 成 品	471.59	15.59	390.24	12.90	81.35	2.69		
库 存 商品	1,027.74	33.98	642.62	21.25	385.12	12.73	100.51	9.78
发 出 商品	5.75	0.19	5.75	0.19				
合计	3,024.79	100.00	2,020.38	66.79	1,004.41	33.21	119.16	11.04

2024 年存货账面余额 3,024.79 万元，2023 年账面余额 3,806.65 万元，较上年减少 20.54%。原因为农机销售市场低迷，农产品价格下降，农户购买力下降和下游畜牧业牛羊肉价格下降，秸秆饲料需求减少，打捆作业收益不佳影响，导致产品近两年销量大幅下降，因此存货期末未大量备货。

2024 年末，公司存货由原材料、在途物资、自制半成品、库存商品、发出商品构成，期末存货摆放整齐且状态完好。原材料账面余额 1,481.21 万元，占存货账面余额的 48.97%，其中 1 年以内原材料为 943.27 万元，占存货账面余额的 31.18%；2023 年度为后续生产大方捆采购原材料备货较多，且 2024 年由于大方捆销量较少，因此未生产成品机器，导致原材料 1 年以上金额占比稍大。库存商品账面余额 1,027.74 万元，占存货账面余额的 33.98%，其中 1 年以内库存商品为 642.62 万元，占存货账面余额的 21.25%；1 年以上库存商品为 385.12 万元，

占存货余额的 12.73%，其中大方捆金额 343.79 万元。自制半成品账面余额 471.59 万元，占存货账面余额的 15.59%，其中 1 年以内自制半成品为 390.24 万元，占存货账面余额的 12.90%；在途物资与发出商品账面余额分别为 38.50 万元与 5.75 万元，占存货账面余额的 1.27%与 0.19%，全部为 1 年以内。

公司采用存货账面余额与可变现净值孰低原则作为是否计提存货跌价的依据，按照存货账面余额高于可变现净值差额计提存货跌价准备。

公司存货跌价准备具体计算方法如下：

存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计销售费用以及相关税费后的金额。其中：原材料与半成品以产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值；库存商品以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值。

公司按照上述原则对期末存货进行了减值测试，并计提了存货跌价准备。

公司按库存商品型号进行减值测算，对个别售价低于成本计提减值准备，计提跌价准备 100.51 万元，占库存商品期末余额 9.78%。

公司的原材料主要用于生产畅销的打捆机、玉米割台和已停产型号产品。对于用于生产畅销的打捆机与割台类产品，经测算其可变现净值大于账面价值，并且保管良好，该部分材料未计提减值准备；对于已停产型号产品的原材料，因其产品已经停产，且材料库龄较长，其可变现净值按零计算，全额计提跌价准备 18.65 万元，占原材料期末余额 1.26%。

2024 年末公司对存货的跌价准备计提充分。

2、公司存货不存在销售放缓或滞销风险

公司库存商品中主要机型包括 1.7 型、2.0 型、2.2 型、2.27 型及玉米割台等，具体明细如下：

单位：万元

库存商品	数量（台）	期末余额	备注
1.7 型	3	13.64	小方捆
2.0 型	5	25.79	

库存商品	数量（台）	期末余额	备注
2.2 型	34	232.33	
2.27 型	10	461.70	大方捆
9ZDJ-520 自动打捆机	1	2.50	为公司老产品，已被市场淘汰机型，已全额计提跌价准备。
研发样机	7	173.90	研发新品
玉米割台	31	76.86	
其他		41.02	
合计	91	1,027.74	

根据中国农机工业协会企业管理委员会发布全国压捆机行业前十大公司销售数据，1.7—2.2 型号的打捆机市场销售依旧活跃。

通过现场盘点及查看存货状态良好，除 9ZDJ-520 自动打捆机外，公司型号均为市场现售机型，未发现已被市场淘汰的机型。

公司期末尚未出台促销政策，没有在手订单，主要系公司的销售旺季为 3-6 月和 8-10 月，年末为销售淡季，提前下订单的较少。公司经销商比较分散，一般在销售旺季集中订货，销售旺季订单大幅度增加。公司采取“以销定产为主，库存式生产为辅”的生产模式。为应对农忙季节销售，对公司旺季销售产品备有库存。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

会计师回复：

（一）核查程序

（1）了解并评价公司与存货跌价准备相关的内部控制设计，并测试了关键流程运行的有效性；

（2）获取存货明细及库龄表，对存货进行监盘，在监盘过程中进行拍照记录和检查存货的状况，并对存货实物记录与财务账面记录进行核对；

（3）结合市场情况，对存货进行分析性复核，评估存货跌价准备是否合理，关注不能正常出售和使用的存货是否被识别；

（4）获取公司存货跌价准备政策与存货跌价准备计算表，评价公司存货跌

价准备计提政策是否符合企业会计准则的规定，并复核公司计提存货跌价准备的关键数据、假设和方法的合理性；并结合公司订单和加工成本情况复核公司存货跌价准备计提的合理性；检查了资产负债表日后的销售情况，核实存货跌价准备计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，花溪科技存货跌价准备计提充分；库存商品、原材料占比高具有合理性，不存在销售放缓或滞销风险。

问题四、关于对外担保

本期公司为江苏金租融资租赁业务提供最高额2,000万元回购担保，报告期末担保金额为413.68万元，有2家客户逾期还款、金额为52.34万元，期末已计提预计负债31.55万元。

请你公司：

说明融资租赁的具体业务模式及相关风险管控措施，列示逾期客户名称、金额、风险处置进展、是否存在反担保，期后回购担保的余额情况。

公司回复：

融资租赁具体的业务模式为公司与江苏金租的合作，公司向江苏金租提供对公司销售及融资需求较大或需求靠前，且与公司及子公司不存在关联关系的授权经销商名单，江苏金租对经销商进行选择，自主决定是否与其合作。

入选合作的经销商向江苏金租推荐最终需要购买打捆机且需要贷款的用户（以下简称“终端客户”“承租人”），江苏金租对终端客户进行信用审查，与符合其条件的终端客户签署《融资租赁合同》，授权经销商和公司为终端客户的融资租赁业务提供回购担保责任。如终端客户（承租人）未按合同约定履行还款义务，在满足约定条件的情况下由授权经销商履行回购义务，授权经销商无力履行回购义务时再由公司履行回购。

江苏租赁选择终端客户时，其风险管控措施是需要终端客户及其配偶和其他一对夫妇同时要提供担保责任，并需要以上人员提供身份证、结婚证、户口本、12个月的银行流水，房产证、车辆登记证书，现有农机设备证明，土地承包合同或经营资质文件，其他的财产证明或收入证明，主要是以流水收入为主。

江苏租赁在选择合作经销商时，其风险管控措施是需要提供我公司经销商的

授权、查询经销商的征信良好，并且要求经销商年销售金额到达2,000万以上。

2024年6月25日召开第三届董事会第七次会议，审议通过《关于为客户融资租赁业务提供担保的议案》，公司为江苏金租融资租赁业务提供最高额2,000万元回购担保，担保有效期为2024年第二次临时股东大会审议通过之日起十二个月。报告期末担保金额为413.68万元，有2家客户逾期还款、金额为52.34万元，期末已计提预计负债31.55万元。

根据江苏金租提供的租赁客户信息，截止到2024年12月31日江苏金租有融资租赁业务6家，其中2家客户出现逾期还款，逾期客户情况如下：

1、客户A：2023年5月12日江苏金租对终端客户（承租人）客户A进行融资租赁业务，计划还款结束日期为2025年3月15日。客户A使用打捆机后，因市场竞争激烈打捆作业费大幅降低，个人又承揽打捆业务量小，所以收入不多，从2024年2月15日后客户A开始出现还款逾期。截止到2024年12月31日逾期资金32.93万元，据江苏金租反映他们正与客户A和经销商谈判，如谈判无果将进入诉讼阶段，不存在反担保，期后回购担保余额63.62万元。

2、客户B：2023年5月29日江苏金租对客户B进行融资租赁业务，计划还款结束为2026年5月15日。客户B使用打捆机后，因市场竞争激烈打捆作业费大幅降低，个人又承揽打捆业务量小，所以收入不多，从2024年5月15日开始出现还款逾期。截止到2024年12月31日逾期资金19.4万元，据江苏金租反映他们正与客户B和经销商谈判，如谈判无果将进入诉讼阶段，不存在反担保，期后回购担保余额48.97万元。

请年审会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

会计师回复：

（一）核查程序

（1）了解并评价公司与对外担保相关的内部控制设计，并测试了关键流程运行的有效性；

（2）获取对外担保计提预计负债计算表，评估公司计提预计负债是否符合企业会计准则的规定，并复核公司计提预计负债的关键数据、假设和方法的合理性；结合江苏金租提供被担保人还款情况表复核公司预计负债计提的合理性，核实预计负债计提是否充分。

- (3) 对江苏金租融资租赁相关人员进行访谈；
- (4) 取得融资租赁合同及担保合同；
- (5) 取得被担保人还款明细表及逾期还款明细。

(二) 核查意见

经核查，花溪科技融资租赁担保逾期客户为客户 A 和客户 B，逾期金额分别是为 32.93 万元和 19.4 万元，不存在反担保，客户 A 和客户 B 期后回购担保的余额分别为 63.62 万元和 48.97 万元。

问题五、关于一季度业绩

你公司2025年一季度实现营业收入372万元，同比下降76.5%，归属于上市公司股东的净利润-295.46万元，同比下降246.28%，综合毛利率17.82%，同比下降18.88个百分点。

请你公司：

结合市场需求、产品结构等，说明一季度营业收入大幅减少、毛利率大幅下降的原因及合理性，你公司已采取或拟采取改善业绩的措施。

公司回复：

一、营业收入大幅减少及毛利率大幅下降的原因及合理性

2025 年一季度营业务收入为 372.03 万元较上年同期减少 1,211.07 万元，下降 76.50%，下降主要原因为销量的减少，原因如下：

1、农机市场景气度持续下行。中国农业机械流通协会发布的 2025 年农机市场景气指数（AMI），市场受到多重因素影响，仍然持续走低。

2、牛羊肉价格下跌导致对秸秆需求下降。由于 2025 年第一季度牛羊肉价格连续下跌，导致畜牧业主对牛羊的补栏量减少，对秸秆的需求也随之减少，对打捆机的购买需求也减弱。

3、打捆机投资回报率降低。由于打捆机市场保有量增多，购买打捆机投资回报率下降，潜在用户购机欲望降低。

以上因素导致国内市场销售同比下降，同时市场价格竞争激烈和募投项目转固定资产后计提折旧增加，造成产品营业成本增加，导致毛利率下降。

二、公司采取的应对措施

1、推进大方捆产品升级，打造高端市场竞争力。要聚焦重点客户进行个性

化营销，以最大化地提升品牌知名度和潜在客户的转化率。

2、小方捆产品升级迭代，实施差异化竞争。公司针对不同地区的用户需求，投放不同的产品，提高产品适应性，不断丰富产品线，确保竞争优势。

3、积极开拓外贸销售。深耕印度市场，开拓俄语系国家市场，要抓住印度市场打捆机销售的上升期，同时开拓俄语系市场，争取国外销量快速增长。

4、加大科研投入，积极研发新产品。正在研发具有独创结构的打捆机，同时调研一些高端农机。

5、新产品推向市场，抢占中高端市场。经过多年的技术攻关与产品迭代，部分研发的新产品已经通过全场景测试，具备投放市场的条件，未来投向市场会带来销售增长。

新乡市花溪科技股份有限公司

董事会

2025年7月15日