

证券代码：870866

证券简称：绿亨科技

公告编号：2025-045

绿亨科技集团股份有限公司

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：

绿亨科技集团股份有限公司（以下简称“公司”或“绿亨科技”）于 2025 年 6 月 30 日收到贵部下发的《关于对绿亨科技集团股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2025】第 043 号）（以下简称“《问询函》”），根据《问询函》相关要求，公司会同保荐机构国泰海通证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）及年审会计师事务所致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）就问询函中涉及的相关事项进行了专项核查，为进一步补充和完善《问询函》的回复内容，本着认真落实核查工作并确保回复内容及后续信息披露的真实、准确、完整，公司向贵部申请了延期至 2025 年 7 月 21 日回复本次《问询函》，现相关核查工作已完成，就年报问询函关注的事项回复说明如下：

问题 1、关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入 5.01 亿元，同比增长 18.75%；归母净利润 4,985.43 万元，同比下降 2.97%；综合毛利率 37.93%，同比下降 1.7 个百分点。

分产品来看，你公司农药产品报告期内实现营业收入 2.53 亿元，同比增加 9.56%，毛利率 38.62%，同比上升 4.72 个百分点；种子产品实现营业收入 1.79 亿元，同比增加 11.87%，毛利率 37.75%，同比下降 9.66 个百分点；肥料产品实现营业收入 3,381.46 万元，同比增加 63.45%，毛利率 37.87%，同比下降 7.94 个百分点。

请你公司：

(1) 结合公司主营业务开展情况、行业趋势、同行业可比公司情况等，分析说明本期营业收入增长的原因；

(2) 对比同行业可比公司，结合产品明细分类、原材料价格波动、市场竞争等因素，说明农药产品营业收入和毛利率增加、种子和肥料产品收入增加、毛利率下降的原因及合理性。

【回复】

(1) 结合公司主营业务开展情况、行业趋势、同行业可比公司情况等，分析说明本期营业收入增长的原因；

公司主要从事农药产品、蔬菜种子和肥料的研发、生产和销售。农药产品主要包括杀菌剂、除草剂和杀虫剂，蔬菜种子产品主要包括茄果、瓜豆、叶菜和鲜食玉米类种子，肥料产品主要包括水溶肥、有机肥、掺混肥、微生物菌肥等。公司 2024 年度和 2023 年度按产品类别收入对比情况如下表所示：

计量单位：万元

主要产品类型（或行业）	本期主营业务收入	上年同期主营业务收入	增长率
农药	25,326.03	23,116.52	9.56%
种子	17,914.71	16,014.34	11.87%
肥料	3,381.46	2,068.80	63.45%
其他	656.24	515.41	27.32%
合计	47,278.44	41,715.07	13.34%

一、农药产品

（一）行业情况

我国是农业大国，农业关系到国民经济的命脉，农业的发展与否直接关系着社会的稳定与发展。农药是农业生产中重要的物资，对于控制病虫草害、保障粮食安全、提升农产品质量和保护生态环境具有不可替代的作用。根据 population - pyramid 网站预测 2024-2030 年人口每年保持 0.7%-0.9%的增速，14 亿公顷左右的全球耕地面积增速有限，为满足未来粮食需求，需要使用农药增加单位面积产量，使得农药需求具备刚性。农药行业需求刚需和相对稳定情况对公司实现稳健经营、持续发展有着很大影响。

（1）我国农药行业主要特征

一是落后产能退出市场，农药产量趋于稳定；二是农药技术研发进步，与国外农药企业差距不断缩小；三是市场集中度持续提升；四是产品结构持续优化，环保友好型产品成为主导，具备一定渠道优势，贴近终端市场的企业更具竞争优势。

(2) 对公司经营的影响及应对措施

针对上述农药行业情况，公司坚持差异化、特色化经营策略，是细分领域领先的农药生产商。公司形成了以防治苗期病害、土传病害的杀菌剂为核心的产品体系，定位于中高附加值作物，主要产品噁霉灵系列率先取得行业内最高含量的农药登记证，氯溴异氰尿酸和铜制剂系列拥有行业内唯一的最高含量登记证，竞争优势突出。同时，公司已持续推行渠道下沉战略二十余年，形成了覆盖全国、服务于乡镇农资零售商乃至种植户的扁平化营销网络，对基层客户的营销服务能力较强，客户粘性较高，绿亨品牌具有较高的知名度和美誉度。

截至目前，随着沧州农药工厂产能逐步释放，将进一步丰富公司产品品类，保障原料供应，建立全产业链竞争优势。

(二) 公司营业收入变动情况

2024年，公司农药产品营业收入为25,326.03万元，较上年同期增长9.56%，具体情况如下表：

单位：吨、万元

产品类别	2024年		2023年		变动情况	
	销量	销售额	销量	销售额	销量	销售额
杀菌剂	4,939.72	19,232.49	2,559.77	14,853.88	92.98%	29.48%
杀虫剂	1,625.71	4,046.12	1,165.32	3,915.27	39.51%	3.34%
除草剂	251.71	1,401.35	484.87	3,767.05	-48.09%	-62.80%
其他农药产品	189.25	646.07	97.69	580.32	93.73%	11.33%
合计	7,006.39	25,326.03	4,307.65	23,116.52	62.65%	9.56%

公司2024年销售杀菌剂4,939.72吨，较上年同期增加92.98%，销售额为19,232.49万元，较上年同期增加29.48%；销售杀虫剂1,625.71吨，较上年同期销量增加39.51%，销售额为4,046.12万元，销售额增加3.34%；其他农药产品销售189.25吨，较上年同期增加93.73%，销售额为646.07万元，销售额增加11.33%。销

量增幅大于销售额的主要原因是报告期内产品原材料及市场价格整体有所下降，因而产品单价下降较为显著。报告期内公司农药产品销量与销售额增加的主要原因：**一是**是公司进一步下沉渠道，积极拓展产品终端客户，挖掘种植基地客户，加强对业务人员服务能力提升，在田间地头为客户提供增值技术服务，增强了客户粘性，有效提升了核心产品的销售；**二是**报告期公司进一步优化了公司农药板块子公司组织架构，加强了激励与考核，在天津、昆明设立“二次创业”型子公司，充分调动员工积极性，加强业务团队建设，提升公司整体营运能力，带动了销量的增长；**三是**公司进一步强化了产品的精品定位，深挖客户需求，丰富产品类型、规格、种类，注重不同产品的组合推广，加大核心产品噁霉灵、氯溴异氰尿酸的推广，实现销售增长。公司 2024 年销售除草剂 251.71 吨，销售额为 1401.35 万元，较上年同期销量下降 48.09%，销售额下降 62.80%，主要原因是受草甘磷系列产品和烟嘧磺隆系列产品市场整体供给过剩，需求低迷影响，致使除草剂销量与销售额下降幅度较大。

（三）同行业可比公司情况

2024 年度和 2023 年度，同行业可比公司农药产品营业收入变动情况如下表：

计量单位：万元

股票代码	公司名称	业务板块	2024 年营业收入	2023 年营业收入	增减变动
920819.BJ	颖泰生物	农药	571,906.83	572,858.66	-0.17%
002215.SZ	诺普信	农药	297,786.84	326,565.38	-8.81%
002391.SZ	长青股份	农药	348,864.50	358,930.94	-2.80%
002734.SZ	利民股份	农药	382,445.82	381,926.59	0.14%
002749.SZ	国光股份	农药	136,992.78	127,009.81	7.86%
605033.SH	美邦股份	农药	88,101.29	69,401.91	26.94%
870866.BJ	绿亨科技	农药	25,326.03	23,116.52	9.56%

据国光股份 2024 年年度报告分析显示，其农药产品营业额增长的主要原因是利用植物生长调节剂的先发优势和品牌优势，推动渠道下沉营销工作，增强扁平化营销网络，实现销售额的增长。

据美邦股份 2024 年年度报告分析显示，其农药产品营业额增长的主要原因是利用品牌优势，加强自主研发创新产品，高度重视提供农业技术服务，以专业的销售人员为

抓手，凭借覆盖全国的销售渠道，公司业务人员深入田间地头解决农民的农业问题，实现销售额的增长。

从上述两家可比公司来看，其收入增长也主要受“营销渠道建设+产品线或核心单品”的影响，与公司增长逻辑一致：公司一方面利用“绿亨”品牌优势，加强业务人员技术培训，不断推动渠道下沉与产业链延伸。另一方面发挥拳头产品的市场认可度与品牌优势，注重市场终端提供配套综合服务，与可比公司美邦股份、国光股份的增长逻辑相同，因此符合行业趋势。

据诺普信 2024 年年度报告分析显示，受国际形势影响，草甘磷产品在国内竞争激烈，价格呈现下跌趋势，导致其销售额减少。公司同样受草甘磷市场行情影响，除草剂销售额下降幅度较大，与可比公司诺普信的减少逻辑相同，因此也符合行业趋势。

二、蔬菜种子

（一）行业情况

2024 年是我国种业振兴行动从“三年打基础”迈向“五年见成效”的关键之年，也是实施“十四五”规划的攻坚之年。中央政策体系持续释放强农信号，各重要会议及文件均聚焦农业强国、农业科技、种业振兴、粮食安全等关键议题，提出了加快推进种业振兴行动的具体措施。种业行情对公司经营有着直接影响。

（1）我国种业行业特征

一是种业发展环境显著改善，国家重视程度不断提高；二是种子企业总体资产与盈利规模增长较快；三是种业龙头规模扩张，行业集中度逐年提高；四是自研能力不断提高，研发投入稳定增长；五是市场规模稳定增长。

（2）我国种业发展机遇

一是国家产业政策频出，对行业发展提供有力支持；二是种子市场监管和执法力度不断加大；三是种业公共服务更加周到，农业信息平台化。

（3）对公司经营的影响及应对措施

公司是业内起步较早、种类较为齐全的综合型蔬菜种子企业之一，积累了丰富多样的种质资源及育种、繁种、推广等方面的经验。公司现行推广的蔬菜品种涵盖近四十种作物，其中已通过审定和登记的蔬菜品种达上百项，另有多项新品种在储备中。凭借持续性育种投入和新品种面世推广，公司建立起较强的竞争壁垒。另外，公司正以小番茄、

鲜食玉米等为试点，与下游渠道商合作，延伸优势品种产业链与利润空间，提升优势品种在消费终端的影响力与市场占有率，培育新的利润增长点。

（二）公司营业收入变动情况

公司 2024 年种子产品营业收入为 17,914.71 万元，较上年同期增长 11.87%，具体销售情况如下表：

计量单位：吨、万元

产品类别	2024 年		2023 年		变动情况	
	销量	销售额	销量	销售额	销量	销售额
玉米	3,932.71	6,563.68	1,727.45	3,942.06	127.66%	66.50%
瓜豆	173.52	3,797.16	173.64	3,217.39	-0.07%	18.02%
番茄	1.63	3,210.95	1.47	4,946.31	10.88%	-35.08%
辣椒	6.72	2,304.75	5.39	2,327.47	24.68%	-0.98%
叶菜	90.30	1,491.09	67.57	1,077.91	33.64%	38.33%
其他种子产品	72.45	547.08	93.38	503.20	-22.41%	8.72%
合计	4,277.33	17,914.71	2,068.90	16,014.34	106.74%	11.87%

由上表可见，公司 2024 年种子产品营业收入较上年同期增加，主要是由玉米种子、瓜豆种子、叶菜种子销售增长。

公司 2024 年销售玉米种子 3,932.71 吨，销售额为 6,563.68 万元，较上年同期销量增长 127.66%，销售额增长 66.50%，主要原因是子公司酒泉庆和与大客户中种国际合作规模扩大，代中种国际繁种面积增加。

公司 2024 年销售瓜豆种子 173.52 吨，销售额为 3797.16 万元，较上年同期销量基本持平，销售额增长 18.02%，公司 2024 年销售叶菜种子 90.30 吨，销售额为 1491.09 万元，较上年同期销量增加 33.64%，销售额增加 38.33%，主要原因是公司为了丰富产品类别、拓展细分市场、加强与基地客户的合作，于 2024 年 6 月控股湖南湘妹子公司，与其实现产品互补、市场共享等，推动销售收入实现增长。

公司 2024 年销售番茄种子 1.63 吨，销售额为 3210.95 万元，较上年同期销量增长 10.88%，销售额下降 35.08%，主要原因是受子公司寿光南澳产品更新迭代影响，

原有一些高价值产品逐渐被市场淘汰，新品种还处于市场推广阶段，产品单价及利润率下降幅度较大，导致销售额出现下降。

此外，公司 2024 年通过加强新员工培训，设立农艺师培训班等举措，提升销售人员种植技术与农业技术服务水平，鼓励销售人员深入田间地头，为农民进行技术指导，提供技术增值服务，有效带动种子销售。另外，公司为适应土地适度规模经营的农业发展趋势，进一步加强与合作社、基地种植大户、蔬菜商加强合作，加强在产品终端推广，推动种子销售。

（三）同行业可比公司情况

2024 年度和 2023 年度，同行业可比公司蔬菜种子业务营业收入变动情况如下表：

计量单位：万元

股票代码	公司名称	业务板块	2024 年营业收入	2023 年营业收入	增减变动
300087.SZ	荃银高科	蔬菜种子	6,770.85	4,915.85	37.74%
000998.SZ	隆平高科	蔬菜种子	32,079.03	31,859.36	0.69%
838998.NQ	双星种业	蔬菜种子	10,019.41	6,968.45	43.78%
870866.BJ	绿亨科技	蔬菜种子	17,914.71	16,014.34	11.87%

据荃银高科 2024 年年报分析显示，为适应种植大户、家庭农场、农业合作社（以下合称“大户”）等客户群体持续增加的行业形势，其开展“公司+大户”的营销模式，与农业合作社、种植大户建立长期合作关系，为农户提供种植技术培训、田间管理指导等增值服务，以优质服务促进种子销售。

据隆平高科 2024 年年报分析显示，公司持续挖掘新的蔬菜品类，并积极“走出去”，将黄瓜、辣椒等优势作物布局到海外市场，同时抢抓对外合作良机，积极引进国外优秀蔬菜品种，丰富国内生产线。报告期内，蔬菜瓜果种子实现营业收入 3.21 亿元，较上年同期增加 0.69%。

据双星种业 2024 年年报分析显示，其 2024 年营业收入增长，主要受新产品葵花种子双星 60 价格提升和甜瓜种子美人星、星甜二十四号、星甜金冠的销售量增长等影响实现营业收入增长。

从可比公司荃银高科来看，营业收入增长是由渠道下沉、以增值服务促进种子销售带来的，与公司的营销策略一致。从可比公司隆平高科和双星种业来看，其营业收入增长是由丰富产品类别带来的，与公司的产品策略一致。

从上可见，2024 年同行业可比公司蔬菜种子业务营业收入较 2023 年均有一定程度的增长，因此公司种子业务与同行业可比公司相比，符合市场行情走势。

三、肥料产品

（一）行业情况

2024 年，国内化肥行业总体呈现稳定态势。化肥作为农业生产中不可或缺的重要生产资料，其市场需求相对稳定，产品结构在近年来持续优化。在化肥“保供稳价”政策作用下，国内化肥供应充足，行业平稳发展。

为了加速推进化肥减量增效，农业农村部于 2022 年 11 月发布了《到 2025 年化肥减量化行动方案》。方案要求进一步减少化肥施用总量，加强绿色技术和投入品的研发推广力度，引导肥料产品优化升级，并大力推广新型功能性、增效肥料。

公司主营的肥料为水溶肥、有机肥，在 2024 年，为了顺应行业发展，丰富了水溶肥、有机肥的种类，同时新增了微生物菌肥、掺混肥等，为公司肥料业务发展带来强劲动力。

（二）公司营业收入变动情况

公司 2024 年肥料产品营业收入为 3,381.46 万元，较上年同期增长 63.45%，具体销售情况如下表：

计量单位：吨、万元

产品类别	2024 年		2023 年		变动情况	
	销量	销售额	销量	销售额	销量	销售额
水溶肥	4,300.33	2,129.34	1,486.62	1,573.88	189.27%	35.29%
有机肥	862.14	571.78	720.20	494.92	19.71%	15.53%
微生物	981.05	428.84	-	-	-	-

菌剂						
其他肥料产品	3,488.00	251.50	-	-	-	-
合计	9,631.52	3,381.46	2,206.82	2,068.80	336.44%	63.45%

公司2024年销售水溶肥4,300.33吨,销售额为2,129.34万元,较上年同期销量增长189.27%,销售额增长35.29%,主要原因是子公司酒泉作物和沧州蓝润增加了肥料生产线,丰富了产品种类。

公司2024年销售有机肥862.14吨,销售额为571.78万元,较上年同期销量增长19.71%,销售额增长15.53%,主要原因是公司丰富了产品种类所致。

公司2024年新增微生物菌剂、其他肥料产品,为实现营业收入增长提供助力。

(三) 同行业可比公司情况

2024年度和2023年度,同行业可比公司肥料业务主营业务收入变动情况如下表:

计量单位:万元

股票代码	公司名称	业务板块	2024年营业收入	2023年营业收入	增减变动
002588.SZ	史丹利	新型肥	192,077.90	189,240.62	1.50%
872623.NQ	萌帮股份	水溶肥、有机肥等	40,077.16	44,142.35	-9.21%
000902.SZ	新洋丰	磷复肥	1,473,860.54	1,423,093.68	3.57%
870866.BJ	绿亨科技	水溶肥、有机肥等	3,381.46	2,068.80	63.45%

2024年同行业可比公司肥料业务主营业务收入除萌帮股份外较2023年均不同程度增长。其中萌帮股份主营业务收入下降是因为其受国际业务影响,其国内业务处于增长态势,详见下表:

计量单位:万元

股票代码	公司名称	业务板块	2024年营业收入	2023年营业收入	增减变动
872623.NQ	萌帮股份	水溶肥、有机肥等	40,077.16	44,142.35	-9.21%

872623.NQ	萌帮股份	其中：国内业务	28,385.20	26,755.68	6.09%
872623.NQ	萌帮股份	国际业务	11,691.96	17,386.67	-32.75%

由上表可见，2024年，公司肥料业务营业收入较2023年增长63.45%，与可比公司业务发展态势相一致，符合行业发展趋势。

由于公司原有肥料业务体量小，产品种类少，在2024年，公司利用既有农药、种子渠道优势，深耕市场，扩大产品类别，新增了掺混肥和微生物菌肥，同时对水溶肥、有机肥增加了产品系列。使得公司肥料产品营业收入实现增长。另外子公司沧州蓝润和酒泉作物新增了肥料生产线，为公司的肥料业务注入新的发展动能。

(2) 对比同行业可比公司，结合产品明细分类、原材料价格波动、市场竞争等因素，说明农药产品营业收入和毛利率增加、种子和肥料产品收入增加、毛利率下降的原因及合理性。

公司2024年度和2023年度按产品类别收入、成本及毛利率对比情况如下表所示：

主要产品类型 (或行业)	本期发生额			上期发生额			收入变动率	毛利率变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率		
农药	25,326.03	15,545.47	38.62%	23,116.52	15,279.36	33.90%	9.56%	4.72
种子	17,914.71	11,151.58	37.75%	16,014.34	8,422.30	47.41%	11.87%	-9.66
肥料	3,381.46	2,100.78	37.87%	2,068.80	1,121.01	45.81%	63.45%	-7.94
其他	656.24	375.44	42.79%	515.41	336.48	34.72%	27.32%	8.07
合计	47,278.44	29,173.27	38.29%	41,715.07	25,159.15	39.69%	13.34%	-1.40

由上表可见，公司2024年度，农药产品和其他产品营业收入和毛利率较2023年实现双增长，种子产品和肥料产品，营业收入较2023年有不同幅度的增长，毛利率有不同幅度的下降，具体原因如下：

一、农药业务

（一）毛利率变动原因分析

公司 2024 年农药产品毛利率为 38.62%，较上年同期增长 4.72 个百分点，具体情况如下：

产品类别	2024 年毛利率	2023 年毛利率	变动情况
杀菌剂	39.14%	34.33%	4.81
杀虫剂	36.23%	33.91%	2.32
除草剂	35.18%	30.59%	4.59
其他农药产品	45.58%	44.53%	1.05
合计	38.62%	33.90%	4.72

由上表可见，公司 2024 年各类农药产品毛利率较上年同期均有增长，其主要原因是：

受市场行情影响，公司 2024 年农药产品和农药主要原材料采购价格较上年同期均有下降。2024 年，子公司沧州蓝润随着产能的逐步释放，产量增长，同时受原材料价格的下降以及人员的优化的影响，公司自主生产的产品单位成本较 2023 年有大幅下降。

由于子公司沧州蓝润出于审慎原则考虑，于 2023 年计提存货跌价准备 409.51 万元，该部分产品于 2024 年因实现销售转销 392.55 万元，同时冲减 2024 年主营业务成本 392.55 万元，使得 2024 年农药产品综合毛利率增长。

综上，2024 年公司农药产品毛利率增长，主要原因是产品成本下降，而销售价格因品牌和渠道优势，保持稳定水平。

（二）同行业可比公司营业收入和毛利率变动情况

2024 年度和 2023 年度，同行业可比公司农药产品毛利率变动情况如下表：

股票代码	公司名称	业务板块	2024 年毛利率	2023 年毛利率	毛利率变动
920819.BJ	颖泰生物	农药	9.81%	16.65%	-6.84
002215.SZ	诺普信	农药	34.27%	28.37%	5.90
002391.SZ	长青股份	农药	8.47%	14.23%	-5.76
002734.SZ	利民股份	农药	19.10%	16.24%	2.86
002749.SZ	国光股份	农药	49.19%	43.91%	5.28
605033.SH	美邦股份	农药	28.63%	34.40%	-5.77
870866.BJ	绿亨科技	农药	38.62%	33.90%	4.72

据诺普信 2024 年年度报告分析显示，其主要原材料草甘膦、功夫原麦、吡唑醚菌酯等受市场行情影响，均出现价格下跌，使得公司成本有效降低，毛利率增长。

据利民股份 2024 年年度报告分析显示，其主要原材料采购价格持续走低，有效降低产品成本。

据国光股份 2024 年年度报告分析显示，农药产品的杀菌剂、杀虫剂原材料价格均有下降。

通过对同行业可比公司毛利率变动分析可知，其 2024 年毛利率变动均由成本端变化引起，公司毛利率变化与行业整体情况一致。

二、种子业务

（一）公司营业收入和毛利率变动原因分析

公司 2024 年种子产品营业收入为 17,914.71 万元，较 2023 年增长 11.87%，毛利率为 37.75%，较 2023 年下降 9.66 个百分点，具体情况如下表：

产品类别	2024 年毛利率	2023 年毛利率	变动情况
玉米	18.30%	28.92%	-10.62
瓜豆	42.27%	40.96%	1.31
番茄	65.66%	65.56%	0.10
辣椒	50.29%	54.71%	-4.42
叶菜	35.33%	43.55%	-8.22
其他种子产品	29.79%	29.48%	0.31
合计	37.75%	47.41%	-9.66

由上表可见，公司 2024 年较上年同期毛利率下降主要受玉米种子、辣椒种子、叶菜种子毛利率下降影响，其主要原因是：

1、2024 年，子公司酒泉庆和扩大了和大客户中种国际的繁种业务，由于业务模式不同，繁种业务毛利率会大幅低于销售商品种子业务毛利率，使得公司 2024 年玉米种子业务整体毛利率下降。

2、公司 2024 年辣椒种子受市场行情影响，销售价格较上年同期下降 20.57%，导致辣椒种子毛利率较上年同期下降 4.42 个百分点。公司 2024 年叶菜种子受生产成本影响，单位成本较上年同期增长 18.58%，导致叶菜种子毛利率较上年同期下降 8.22 个百分点。详见下表：

计量单位：万元/吨

产 品 类 别	2024 年			2023 年			变动情况		
	单位售 价	单位成 本	毛利率	单位售 价	单位成 本	毛利率	单位售 价	单位成 本	毛利 率
辣 椒	342.97	170.50	50.29%	431.81	195.56	54.71%	-20.57%	-12.82%	-4.42
叶 菜	16.51	10.68	35.33%	15.95	9.01	43.55%	3.51%	18.58%	-8.22

(二) 同行业可比公司营业收入和毛利率变动情况

2024 年度和 2023 年度，同行业可比公司蔬菜种子产品营业收入和毛利率变动情况如下表：

股票代码	公司名称	业务板块	2024 年毛利率	2023 年毛利率	毛利率变动
300087.SZ	荃银高科	蔬菜种子	26.46%	24.04%	2.42
000998.SZ	隆平高科	蔬菜种子	61.43%	59.80%	1.63
838998.NQ	双星种业	蔬菜种子	78.13%	61.46%	16.66
870866.BJ	绿亨科技	蔬菜种子	37.75%	47.41%	-9.66

由上表可知，由于蔬菜种子产品周期更新迭代较快，市场竞争较为激烈，可比公司毛利率均有一定幅度的变化，且行业可比公司之间的毛利率水平及变化幅度也存在一定差异，公司毛利率变动无异常情况。

三、肥料业务

(一) 公司营业收入和毛利率变动情况

2024 年，公司肥料产品销售额为 3,381.46 万元，较上年同期增长 63.45%，毛利率为 37.87%，较上年同期下降 7.94 个百分点，具体情况如下表：

产品类别	2024 年毛利率	2023 年毛利率	毛利率变动情况
水溶肥	34.93%	42.69%	-7.76
有机肥	47.77%	55.74%	-7.98
微生物菌剂	50.87%	-	-
其他肥料产品	18.11%	-	-

合计	37.87%	45.81%	-7.94
----	--------	--------	-------

公司 2024 年水溶肥、有机肥毛利率都较上年同期下降，主要原因是公司为了争强肥料业务竞争力，在 2024 年丰富了产品类别，增加了一些毛利率相对偏低的常规肥料产品。另外公司在 2024 年还增加了低毛利的掺混肥、硫肥、磷肥等毛利率相对偏低的新产品，使公司肥料产品综合毛利率有所下降。

（二）同行业可比公司营业收入和毛利率变动情况

2024 年度和 2023 年度，同行业可比公司肥料产品毛利率变动情况如下表：

股票代码	公司名称	业务板块	2024 年毛利率	2023 年毛利率	毛利率变动
002588.SZ	史丹利	氯硫复合肥、 新型肥	21.11%	18.49%	2.62
872623.NQ	萌帮股份	水溶肥、有机 肥等	16.59%	20.71%	-4.12
000902.SZ	新洋丰	磷复肥	16.66%	15.02%	1.64
870866.BJ	绿亨科技	水溶肥、有机 肥等	37.87%	45.81%	-7.94

与上述可比公司相比，公司的产品与萌帮股份更为接近，其毛利率变动趋势也一致，符合市场行情发展趋势。

综上，公司 2024 年较 2023 年各板块业务毛利率变动无异常情形，符合行业整体发展趋势。

问题 2、关于商誉

2024 年 4 月 30 日，你公司收购湖南湘妹子农业科技有限公司（以下简称“湘妹子”）60%股权，购买价格为 3,000.00 万元，形成商誉 1,760.20 万元；2023 年 6 月 15 日，你公司收购酒泉庆和农业开发有限公司（以下简称“酒泉庆和”）70%股权，购买价格为 5,623.00 万元，形成商誉 2,623.23 万元，报告期末你公司累计商誉余额达 4,951.25 万元，未计提商誉减值准备。

湘妹子 2024 年实现净利润 575.24 万元，同比增长 61.17%，酒泉庆和 2024 年实现净利润 461.52 万元，同比下降 39.60%。

请你公司：

(1) 说明湘妹子 2024 年净利润大幅增加的原因，并结合业绩承诺，说明是否存在调节业绩以精准完成业绩承诺的情形；

(2) 补充商誉减值测试过程、关键参数、主要假设、选取依据，并结合酒泉庆和经营情况、经营业绩与以前年度盈利预测是否存在差异、预计未来收入和毛利率的可实现性等因素，说明报告期内未计提商誉减值是否合理；

(3) 结合酒泉庆和业绩承诺完成情况，具体说明是否触及业绩承诺中约定的需进行业绩补偿的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、说明湘妹子 2024 年净利润大幅增加的原因，并结合业绩承诺，说明是否存在调节业绩以精准完成业绩承诺的情形

湘妹子 2023 年、2024 年业绩数据如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
营业收入	2,365.37	2,120.91
营业成本	1,370.92	1,164.89
税金及附加	3.88	3.59
销售费用	113.14	109.78
管理费用	99.70	145.02
研发费用	281.24	309.90
财务费用	11.97	15.28
其他收益	67.00	110.08
减值损失	30.25	68.51
营业利润	552.88	414.02
营业外收入	2.23	
营业外支出	0.09	52.17
利润总额	555.02	361.85
净利润	550.01	356.92

注：湘妹子 2024 年度 7-12 月财务数据经过致同会计师事务所(特殊普通合伙)审计，2024 年 1-6 月财务数据因未纳入合并报表为未审数，2023 年度财务数据经大华会计师事务所(特殊普通合伙)广州分所审计，出具大华审字【2024】0711020690 号审计报告。

2024 年度湘妹子净利润较上年增加 54.10%，主要原因包括：

(1) 根据湘妹子业务制度，其业务年度保底任务绩效的完成情况，计算并计提员工绩效奖励金额，2024 年度绩效奖励较上年度下降 104.95 万元。

(2) 湘妹子公司 2023 年因合同违约问题赔偿客户 51.44 万元，2024 年度湘妹子未发生赔偿情况。

(3) 2024 年度营业收入较上年增长 244.46 万元，毛利增长 38.43 万元。

综上所述，湘妹子 2024 年度业绩增长，除了收入增长主要因素外，2024 年度无违约金赔偿和绩效奖励下降是导致 2024 年度净利润上升的主要因素。湘妹子员工绩效奖励系根据公司既有绩效奖励制度计提并发放，具有合理性，不存在通过绩效奖励调节业绩以精准完成业绩承诺的情形。

二、补充商誉减值测试过程、关键参数、主要假设、选取依据，并结合酒泉庆和经营情况、经营业绩与以前年度盈利预测是否存在差异、预计未来收入和毛利率的可实现性等因素，说明报告期内未计提商誉减值是否合理

(一) 补充商誉减值测试过程、关键参数、主要假设、选取依据

1、商誉减值测试的过程

公司按照《企业会计准则》的相关规定，于每个资产负债表日对商誉进行减值测试。公司聘请北京国融兴华资产评估有限责任公司对收购酒泉庆和农业开发有限公司（以下简称“酒泉庆和”）和湖南湘妹子农业科技有限公司（以下简称“湘妹子”）所形成的商誉进行评估，依据《绿亨科技集团股份有限公司拟对并购酒泉庆和农业开发有限公司所形成的商誉进行减值测试所涉及的包含商誉资产组的可收回金额的资产评估报告》（国融兴华评报字（2025）第 030026 号）、《绿亨科技集团股份有限公司拟对并购湖南湘妹子农业科技有限公司形成的商誉进行减值测试所涉及的包含商誉资产组的可收回金额的资产评估报告》（国融兴华评报字（2025）第 030024 号），商誉减值测试的过程具体如下：

根据《企业会计准则第8号—资产减值》与《以财务报告为目的的评估指南》的规定，资产减值测试应当估计其可收回金额，然后将所估计的资产可收回金额与其账面价值比较，以确定是否发生减值。资产可收回金额的估计，应根据其公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

无法可靠估计资产组的公允价值减去处置费用后的净额时，应当以该资产组预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。

综上，本次评估以采用收益法计算的委估资产组预计未来现金流量现值作为委估资产组的可收回金额。

具体计算过程如下：

单位：万元

项目	酒泉庆和	湘妹子
商誉账面余额（万元）	2,623.23	1,760.20
商誉减值准备余额（万元）		
商誉账面价值（万元）	2,623.23	1,760.20
资产组的账面价值（万元）	4,845.01	1,123.07
包含商誉的资产组账面价值（万元）	7,468.24	2,864.65
未确认归属于少数股东的商誉价值	1,124.24	1,161.06
包含商誉资产组调整后账面价值合计	8,592.48	4,025.70
包含商誉的资产组可回收金额（万元）	8,988.12	4,993.03
减值损失（万元）		

2、关键参数

减值测试中使用的关键参数如下表所示：

公司	预测期	预测期增长率	预测期利润率	稳定期利润率	税前折现率
酒泉 庆和	2025年-2029年 后续为稳定期	4.80%	7.87%	8.17%	10.32%
湘妹 子	2025年-2029年 后续为稳定期	3.00%	20.64%	20.97%	9.18%

3、主要假设

(1) 持续经营假设：假设被评估单位以现有资产、资源条件为基础，在可预见的将来不会因为各种原因而停止营业，而是合法地持续不断地经营下去；

(2) 公开市场假设：假定在市场上交易的资产，或拟在市场上交易的资产，资产交易双方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对资产的功能、用途及其交易价格等做出理智的判断。公开市场假设以资产在市场上可以公开买卖为基础；

(3) 资产组持续使用假设：假设被评估资产组按照其目前的用途和使用的方式、规模、频度、环境等条件合法、有效地持续使用下去，并在可预见的使用期内，不发生重大变化；

(4) 假设国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化；

(5) 假设和被评估单位相关的利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等评估基准日后不发生重大变化；

(6) 假设评估基准日后被评估单位的管理层是负责的、稳定的，且有能力担当其职务；

(7) 除非另有说明，假设公司完全遵守所有有关的法律法规；

(8) 假设评估基准日后无不可抗力及不可预见因素对被评估单位造成重大不利影响。

(9) 假设评估基准日后被评估单位采用的会计政策和编写本资产评估报告时所采用的会计政策在重要方面保持一致；

(10) 假设评估基准日后被评估单位在现有管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前保持一致；

(11) 假设评估基准日后被评估单位的现金流入为平均流入，现金流出为平均流出；

(12) 假设被评估单位除高新技术企业证书外现有各种资质证书到期后能延续；

(13) 假设被评估单位现有业务订单能如期实现，主营业务、产品结构以及销售策略和成本控制按照既定的规划实施；

(14) 假设委托人及被评估单位提供的盈利预测资料和财务资料真实、准确、完整。

4、选取依据

本次评估测算的各项参数取值是按照现时价格体系确定的，未考虑基准日后通货膨胀因素的影响。

(二) 结合酒泉庆和经营情况、经营业绩与以前年度盈利预测是否存在差异、预计未来收入和毛利率的可实现性等因素，说明报告期内未计提商誉减值是否合理

公司于 2023 年 7 月通过收购的方式取得酒泉庆和 70% 的股权。产生归属于公司的并购商誉 2,623.23 万元。

酒泉庆和被收购时盈利预测数与实际经营情况对比如下：

金额单位：万元

年度	项目	营业收入	毛利率	净利润
2023 年 4-12 月	收购预测	3,623.68	30.99%	796.73
	实际发生额	4,485.51	20.61%	760.83
	差异额	861.83	-10.38%	-35.90
2024 年度	收购预测	4,649.74	22.86%	872.57
	实际发生额	6,894.72	13.01%	634.86
	差异额	2,244.98	-9.85%	-237.71

从上表可以看出，收购时预测数据与实际发生数据出现偏差。主要由于酒泉庆和的产品结构出现变动，由原来的蔬菜等经济作物种子为主逐渐转为以大田作物种子为主，致使收入上涨，毛利率下降。虽然收购时点预测考虑了产品结构的变动，但实际变化规模大于预测，导致预测出现偏差。

此次商誉减值测试评估，根据企业实际经营情况对未来预测进行调整。

通过分析酒泉庆和自 2022 年至 2024 年的营业收入，其年复合增长率为 32.51%，公司收入一直保持着增长势头，且增速较快。2025 年根据已签订的合同及种植规模预

测全年收入，以后年度则随市场规模及企业产品结构进行预测，收入增长逐步放缓，并于 2029 年趋于稳定。截至评估报告出具日，2025 年签订合同较上年同期增长 16.77%；同时 2025 年新增小麦业务，预计年产值 538 万元；代加工及销售业务预计年产值 655 万元；自有品种销售 300 万元等，预计收入较 2024 年有所提高。自 2026 年起预测收入增长率逐步放缓。预测期年复合增长率为 11.11%，在 2025 年维持较高增长率的前提下，复合增长率远低于历史年度。

2024 年毛利率受产品结构影响出现下滑。在分析各类产品的成本结构基础上，结合历史年度成本情况及未来各类产品销售结构，对营业成本进行预测。通过比较，预测期毛利率整体略低于 2024 年毛利率。

通过对预测期收入及毛利率与历史年度进行比较分析，认为预测是合理审慎的，具有可实现性。在此基础上进行的评估测算，未发现含商誉的资产组出现减值的情况，因此报告期内公司未计提商誉减值是合理的。

三、结合酒泉庆和业绩承诺完成情况，具体说明是否触及业绩承诺中约定的需进行业绩补偿的情形

绿亨科技与酒泉庆和股东任建平、运登宝签署业绩承诺协议，酒泉庆和股东承诺：酒泉庆和 2023 年-2025 年利润年均增长 15%以上，2026 年在 2025 年的业绩基础上保持不下降。酒泉庆和 2022 年净利润为 543.43 万元，2023 年承诺净利润应不低于 624.94 万元，2024 年承诺净利润不低于 718.68 万元，2025 年和 2026 年承诺净利润不低于 826.48 万元。若酒泉庆和 2023 年至 2025 年三年年均增长率低于承诺业绩，则由股东任建平和运登宝在 2026 年 3 月前，将 2023-2025 年承诺业绩与实际业绩差额部分以现金方式补偿给公司；若出现 2023 年-2025 年平均净利润低于 2022 年净利润 543.43 万元的情况，则股东任建平和运登宝应按照实际利润与其差额部分的 15 倍进行业绩补偿。

酒泉庆和实际净利润实现情况列示如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
实际实现净利润	585.67	747.31	543.42
承诺当年净利润	718.68	624.94	——

单年是否完成	未完成	超额完成	——
--------	-----	------	----

由上可见，2024 年实际实现净利润低于承诺单年净利润，但根据收购协议规定，由于业绩补偿承诺年度为 2023 年至 2025 年的年均增长率，因此截止 2024 年末，尚未触及业绩承诺中约定的需进行业绩补偿的情形。

问题 3、关于存货

报告期末，你公司存货账面余额 13,903.29 万元，同比增长 23.86%，其中原材料账面余额 9,169.20 万元，同比增长 38.38%。你公司期末存货跌价准备余额 2,017.20 万元，本期转销 852.34 万元，转回 12.60 万元。

请你公司：

(1) 结合原材料明细类别、原材料价格波动、在手订单等情况，说明存货中原材料大幅增加的原因及合理性；

(2) 列示存货跌价准备的计提过程，包括但不限于存货类型、相关产成品种类、数量、可变现净值及确定依据或参数等，并结合公司生产销售情况、在手订单、存货库龄结构等因素，说明本期存货跌价准备计提的准确性及充分性；

(3) 说明报告期内存货跌价准备本期转回或转销的具体原因。

请年审会计师核查并发表明确意见，并说明对存货实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果。

【回复】

一、结合原材料明细类别、原材料价格波动、在手订单等情况，说明存货中原材料大幅增加的原因及合理性

公司原材料年末余额为 9,169.20 万元，较期初增加 2,542.99 万元，增长 38.38%，原材料明细类别构成如下：

单位：万元

项目	年末余额	年初余额	增加额	变动比例
种子	7,963.23	5,914.05	2,049.19	34.65%
农肥	1,205.97	712.17	493.81	69.34%
合计	9,169.20	6,626.21	2,542.99	38.38%

原材料主要为蔬菜种子及少量农肥，原材料增长主要系种子、化肥存货余额大幅增长所致，主要原因分析如下：

1、种子

公司 2024 年、2023 年种子原材料数量、价格情况如下：

单位：万元、万元/千克

项目	2024 年	年末数量 (千克)	单价	年初余额	年初数量 (千克)	单价	单价变动
种子	7,963.23	36,443.94	0.22	5,914.05	23,482.92	0.25	-0.03

如上所示，2024 年度期末种子原材料价格较上年下降 0.03 万元，原材料价格未发生显著波动。公司种子产品的主要原材料即散种，通过委托代繁的方式执行采购。基于品种的前期推广经验总结、市场行情预判和当前库存情况，公司制定散种繁育计划，公司原材料采购不受在手订单的影响。

2024 年度期末种子原材料余额大幅增长的原因系：

(1) 本年度非同一控制下企业合并湖南湘妹子，导致 2024 年年末余额较年初增加 759.49 万元。

(2) 公司美佳、美惠 2 号等市场紧俏产品，由于以前年度销售状况较好，导致出现供货不足的情况，因此公司在 2024 年加大了对上述产品的采购力度因此本年度当期大批量的购进种子导致期末存货余额较上期增加 1,184.27 万元。

2、农肥业务

(1) 公司 2023 年 10 月成立酒泉绿亨作物科技有限公司，2024 年逐步开展业务，进行正常备货，导致 2024 年期末存货余额较上年增加 342 万元。

(2) 天津绿亨化工有限公司本期收入相比上期增加 354.64 万元，业务量的增加同步要求备货量的增加，期末农药原料相比期初增加 123.84 万。

综上，公司 2024 年度期末存货余额较上年增加较大，主要系由于合并范围增加、业务规模拓展和畅销产品备货增多所致，原材料价格变动及在手订单情况对期末存货余额未产生较大影响。

二、列示存货跌价准备的计提过程，包括但不限于存货类型、相关产成品种类、数量、可变现净值及确定依据或参数等，并结合公司生产销售情况、在手订单、存货库龄结构等因素，说明本期存货跌价准备计提的准确性及充分性

1、存货跌价准备的计提过程

(1) 公司存货跌价准备计提政策

公司根据市场行情估计存货预计售价，结合历史销售费用率及经营预算数据估计销售过程中可能发生的销售费用及加工成本计算存货可变现净值，结合具体产品的销售情况按照可变现净值与成本孰低原则计提了存货跌价准备，并充分考虑了库龄因素的影响，不能用于销售的不合格存货全额计提存货跌价准备，由于品种更新换代滞销的产品结合未来市场需求的预测情况按照成本高于预计售价的金额计提存货跌价准备。

(2) 种子对应的存货跌价准备情况及测算过程

公司种子产品存货跌价准备的测算过程如下：

公司蔬菜种子的保存寿命估计为6年，商品种子通常设置1年的保质期，因此，库龄5年以上的种子已无法包装销售，全额计提存货跌价准备。结合各年的平均年化库存消化率，预计库龄为3-4年的种子剩余2年时间可包装销售，库龄4-5年的种子剩余1年时间可包装销售。公司主要采用“一年育种、多年销售”的制种模式，3年以内的种子质量及适销性较好，不存在明显的去化风险。

近三年，公司3年以上种子存货余额及期后的消化情况如下：

单位：万元

项目	2024年末	2023年末	2022年末	2021年末	平均库 存消化 率
3-4年种子期末余额	368.80	532.82	534.01	836.39	
3-4年种子下年销售金额	88.86	68.29	56.75	315.42	
销售占比(%)	24.09	12.82	10.63	37.71	21.31
4-5年种子期末余额	464.53	477.27	633.86	754.59	
4-5年种子下年销售金额	240.15	68.43	232.6	284.58	

销售占比 (%)	51.70	14.34	36.70	37.71	35.11
5年以上种子期末余额	1,426.16	1,279.55	878.29	894.1	

如上表所示，公司预计库龄 3-4 年的种子的平均年化库存消化率为 21.31%，预计 2 年时间能够消化 50%，对不能销售的 50%库存全额计提存货跌价准备；公司预计库龄 4-5 年的种子的平均年化库存消化率为 35.11%，预计 1 年时间能够消化 30%，对不能销售的 70%库存全额计提存货跌价准备。

公司主要经营蔬菜种子而非大田作物种子，产品毛利较高，即使进行降价促销，依然可以确保以不低于成本的价格进行销售，受生产销售和在手订单的影响较小。公司种子业务不存在售价低于成本的情形，不存在因产品售价降低导致可变现净值降低而计提存货跌价的情形。

综合考虑以上种子库存的库龄分布及平均年化库存去化率，种子存货跌价准备计提情况列示如下：

单位：万元

种子库龄	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	存货余额	存货跌价准备	占比 (%)	存货余额	存货跌价准备	占比 (%)
一年以内	4,620.29		47.03	3,021.78		42.28
一到两年	1,956.27		19.91	1,293.47		18.10
两到三年	987.27		10.05	542.88		7.60
三到四年	368.80	184.40	3.75	532.82	266.41	7.45
四到五年	464.53	325.17	4.73	477.27	334.09	6.68
五年以上	1,426.16	1,426.16	14.52	1,279.55	1,279.55	17.90
合计	9,823.33	1,935.74	100.00	7,147.76	1,880.05	100.00

(3) 农肥对应的存货跌价准备情况及测算过程

以绿亨科技主要农药生产子公司沧州蓝润生物制药有限公司存货跌价测算过程为例说明其具体测算过程：

① 库存商品

主要库存商品跌价准备测试过程如下：

单位：万元

产成品名称	账面成本	可变现净值计算				账面成本与可变现净值的差额	计提跌价准备
		估计售价	估计的销售费用	相关税费	可变现净值		
50%氯溴异氰尿酸可溶粉剂	19.54	46.77	0.17		46.6	-27.06	
绿亨亨盈(98%噁霉灵可溶粉剂)	18.04	27.02	0.1		26.92	-8.88	
30%甲霜·噁霉灵水剂(绿亨亨盈谷泰)	10.19	14.04	0.05		13.99	-3.8	
双硫磷	5.44	2.22	0.01		2.21	3.23	3.23
绿亨微量元素水溶肥料(流体硼水剂)	7.17	6.32	0.02		6.3	0.87	0.87
绿亨微量元素水溶肥料(硼钼水剂)	12.9	3.76	0.01		3.75	9.15	9.15

注：①库存商品的跌价测试：可变现净值=估计售价-相关税金及销售费用；②估计售价的来源：以公司2025年1-3月的对应产品平均单价*期末产品数量作为预计售价，2025年未销售的产品以2024年的平均售价确定估计售价；③销售费用的来源：以2024年度销售费用/主营业务收入*估计售价 确定产品估计的销售费用；④相关税金：2024年度附加税/主营业务收入*估计售价 确定相关税金。

② 原材料

原材料的跌价测试：可变现净值=估计售价-加工成对应成品的进一步加工费用-相关税金及销售费用

单位：万元

产成品名	账面成	可变现净值计算	账面成本	计提
------	-----	---------	------	----

称	本	估计 售价	进一步 加工费 用	估计的销 售费用	相关 税费	可变现 净值	与可变现 净值的差 额	跌价 准备
盐酸羟胺	27.64	28.72	10.13	0.1		18.49	9.15	9.15
T90CR(硫 90%)	13.41	18.07	5.25	0.07		12.75	0.66	0.66
3-羟基 -5-甲基 异恶唑	76.57	113.9 4	7.68	0.41		105.85	-29.28	
磷酸二铵	11.61	12.94	5.92	0.05		6.97	4.64	4.64
磷酸二氢 钾(膨化)	26.47	47.04	10.89	0.17		35.98	-9.51	
噁霉灵	62.98	93.09	8.4	0.34		84.35	-21.37	

注：①加工费用的来源：以该原料 2024 年整体加工费用/耗用原料成本*原材料的账面余额 来计算每种原材料对应的加工费用；②估计售价的来源：因在实际执行中原材料的数量和对应成品的数量难以一一对应，故根据（原料成本+加工费用）*（1+2025 年 1-3 月平均毛利率）来作为成品的估计售价；③销售费用及相关税金的取值依据同库存商品。

③ 库龄因素影响

农肥存货跌价的计提充分考虑库龄的影响，农药化肥库存商品的保质期为 2 年，对于库龄两年以上的化肥农药库存商品全额计提存货跌价准备。

农肥存货跌价准备计提情况列示如下：

单位：万元

农肥库龄	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	存货余额	存货跌价准备	占比 (%)	存货余额	存货跌价准备	占比 (%)
一年以内	3,684.45	39.98	93.86	3,465.14	362.26	91.59
一到两年	132.03	2.35	3.36	195.42	47.25	5.17

两到三年	53.35	18.72	1.36	90.37	0.23	2.39
三到四年	27.32	4.38	0.70	30.19	0.15	0.80
四到五年	28.15	0.02	0.72	2.11		0.06
五年以上						
合计	3,925.31	65.46	100.00	3,783.23	409.89	100.00

综上，公司本期存货跌价准备计提准确且充分。

三、说明报告期内存货跌价准备本期转回或转销的具体原因。

报告期内，存货跌价准备转销主要由于已计提存货跌价准备的产品在本期已全部或部分销售。

报告期内，存货跌价准备转回主要由于已计提跌价准备的产品在本期末全部销售但有价格上涨的迹象，经测试，本期末可变现净值大于上期期末所致。

问题 4、关于募投项目

2024年9月30日，你公司股东会审议通过变更募投项目的议案，将“年产1000吨2-氯烟酸和2000吨3-氰基吡啶及8000吨农药制剂项目”变更为“天津绿亨农业科技园建设项目”。2025年4月18日，你公司董事会审议通过募投项目延期的议案，将“南沙绿亨育种研究院基地新建项目”的实施期限延期8个月，即计划完工时间延期至2025年12月。

截至报告期末，你公司募投项目“南沙绿亨育种研究院基地新建项目”累计投入2,432.68万元，投入进度48.65%；“天津绿亨农业科技园建设项目”累计投入231.72万元，投入进度1.96%。

请你公司：

(1) 结合“南沙绿亨育种研究院基地新建项目”的进展情况、对应的市场环境变化等，详细说明项目投资进度较慢的具体原因及合理性、后续资金投入及安排、预计达到可使用状态的时间、预期项目收益率；

(2) 说明截至目前“天津绿亨农业科技园建设项目”的进展情况，是否存在募投项目进度缓慢的问题；

(3) 结合上述项目达到预定可使用状态的时间，说明各募投项目后续实施进度和

资金投入详细计划，后续保障募投项目按期完成的具体安排。

请保荐机构核查并发表意见。

【回复】

一、“南沙绿亨育种研究院基地新建项目”前期延期事项影响已消除，目前建设进展顺利，预计将按变更后的完工时间达到可使用状态，募集资金的管理和使用基本符合预期；项目以新品种选育为主，不以生产经营为主要目的，通过选育出市场认可的新品种间接为公司带来经济回报

(一)项目前期受建设环境等因素的影响已消除，可行性未发生变化，项目主体工程已接近完工，预计将按变更后的完工时间达到可使用状态

1、项目建设进度

截至 2025 年 6 月末，公司尚未完工的募投项目的建设进度如下：

单位：万元

项目名称	项目性质	募集资金计划投资总额	截至期末累计投入金额	历年募集资金使用进度				达到预定可使用状态时间
				2022年末	2023年末	2024年末	2025年6月末	
南沙绿亨育种研究院基地新建项目	研发项目	5,000.00	3,023.51	4.31%	13.97%	48.65%	60.47%	2025年12月
天津绿亨农业科技园建设项目	生产项目	11,804.74	2,009.82	/	/	1.96%	17.03%	2027年4月

其中，“南沙绿亨育种研究院基地新建项目”原计划完工时间为 2025 年 4 月，但

建设进度晚于预期。2025年4月18日，公司召开第三届董事会第三十四次会议审议通过了《关于调整募投项目内部投资结构及实施期限的议案》，根据募投项目的实际建设与投入情况，在募投项目实施主体、实施方式、募集资金投资用途及投资规模不发生变更的前提下，同意将项目的实施期限延期8个月，计划完工时间由2025年4月延期至2025年12月。具体情况详见公司于2025年4月21日披露的《关于调整募投项目内部投资结构及实施期限的公告》（公告编号：2025-032）。

2、项目发生延期的具体原因

“南沙绿亨育种研究院基地新建项目”通过自建育种分子实验室、种子资源库、种子加工车间、温室育苗大棚等现代化农业设施，提升公司蔬菜种子新品种选育、实验、测评、种苗推广和示范能力，增强公司市场竞争力。项目主要研发方向为优质茄果种子，初始实施主体为公司，2022年12月募集资金到位后，公司有序推进项目建设。2023年7月，经公司第三届董事会第十五次会议审议通过，增加子公司广州南沙绿亨育种科学有限公司作为实施主体，但由于项目建设所需土地及排灌系统等由政府配套服务须进一步完善落实，公司适度放缓了项目建设进度，至2024年8月项目用地及政府相关配套服务实施全部落实后，公司全面恢复并加快了项目建设进度。2023年11月，为保障募集资金的高效使用以及顺应地方政府农业扶持政策，公司加强在中国蔬菜之乡山东寿光附近的业务布局，从而更好、更快地掌握市场变化和研发经营方向，经公司第三届董事会第二十一次会议审议通过，增加子公司山东农得金农业有限公司作为实施主体，增加山东东营作为项目实施地点。由于项目调整了建设地点和建设内容，及项目落实新增用地及配套设施完善工作在一定程度上延误了项目进度，导致项目建设周期需要适当延长，因此项目未按原定计划于2025年4月完工。

综上，在募投项目实施过程中，项目所面临的建设条件、配套服务及产业政策等外部因素发生变化，为了更好提高募投项目整体质量和募集资金的使用效果，公司在不改变募集资金用途的前提下，公司适当调整了募投项目实施主体、实施地点和实施节奏，使项目按新的计划实施，提升募集资金的使用效果，不会对公司及股东利益产生重大不利影响。

3、项目预计将按变更后的完工时间达到可使用状态

截至2025年6月末，“南沙绿亨育种研究院基地新建项目”自开工以来累计签署

采购合同 4,976.17 万元，累计支付项目款 3,894.34 万元，其中以自有资金支付 870.83 万元，以募集资金支付 3,023.51 万元，募集资金使用进度为 60.47%。目前项目主体工程已接近完工，已完工未决算的项目款共计 1,087.31 万元，尚未完工的零星工程款共计 57.46 万元，公司正在推进相关工程收尾并进行工程整体验收和工程决算，结算后募集资金使用进度将达到 83.37%。同时，项目部分建设合同因工程量增加待根据工程决算结果调整合同价格，另有部分设备尚未完成选型并向供应商执行采购，预计项目整体将于 2025 年年内达到预定可使用状态并完成款项结算，募集资金的管理和使用符合预期。

综上，截至目前募投项目已基本完成主体工程建设，正在推进工程整体验收和工程决算，并安排配套设备采购，预计项目整体将于 2025 年年内达到预定可使用状态并完成款项结算。

（二）项目以新品种选育为主，不以生产经营为主要目的，也不以盈利性作为主要考核指标；若项目成功选育出市场认可的优质高产品种，有望为公司带来较好的经济回报

植物新品种的选育需要持续投入人力、物力和时间成本，且不直接产生经济效益。在选育出新品种后，还需要通过适格的供应商进行制种，通过生产设备加工为商品种子、种苗，并通过专业的销售队伍对农业经销商、零售商和农户进行宣传推广和示范试种，从新品种选育到实现商业化经营，各环节具有明显的专业分工特征。

“南沙绿亨育种研究院基地新建项目”主要从事育种研究，旨在提升公司的种子研发能力，保持长期市场竞争力，不以生产经营为主要目的。在培育出优质高产的植物新品种后，为加强新品种的宣传推广，打造公司蔬菜种子的对外展示窗口，会通过项目配套的育种育苗设施进行适当的繁育和示范推广工作，但新品种的主要生产经营仍由公司及种业板块的子公司完成，且新品种的选育和商业化推广均具有较强的不确定性，因此“南沙绿亨育种研究院基地新建项目”不以盈利性或项目回报率作为考核指标，主要考察新品种的选育进展情况。

公司计划通过项目实施实现年组配 6000 余个蔬菜新品种，选育出 50 余个国内领先的蔬菜新品种，提升公司研发育种能力，有望为公司带来较好的经济回报。

二、“天津绿亨农业科技园建设项目”正在根据建设计划有序推进，不存在募投项

目进度缓慢的问题

（一）项目致力于加强公司在北方区域的业务布局，并提升肥料、种子业务的生产加工能力，具有必要性、合理性与可行性，项目外部环境未发生重大不利变化

2024年9月，经公司2024年第二次临时股东大会审议通过，受市场环境对项目实施条件变化影响，公司“年产1000吨2-氯烟酸和2000吨3-氰基吡啶及8000吨农药制剂项目”（以下简称“原募投项目”）的必要性、紧迫性有所降低，对落实公司业务发展战略和保护股东长远利益的支撑效果有所下降，为提高募集资金使用效益，优化公司资源布局，公司决定暂缓推进原募投项目，将变更用途的募集资金用于“天津绿亨农业科技园建设项目”。具体情况详见公司于2024年9月13日披露的《关于变更部分募集资金用途的公告》（公告编号：2024-063）。

“天津绿亨农业科技园建设项目”的建设内容主要包括年产8万吨肥料车间、年产300吨蔬菜种子生产加工车间、天津北方总部仓储物流及研发办公中心。建设背景一方面系近年来公司种子和肥料业务效益稳定，特别是肥料业务依托于种子业务协同发展较快，能够为公司整体业绩提供支撑；另一方面系公司顺应天津地方政府的招商引资政策及北方市场的发展情况，计划在天津设置北方总部，改善当地5家子公司的业务经营条件和资源要素承载能力，并辐射京津冀地区乃至华北、东北地区，提升公司在北方市场的整体竞争力。项目在取得公司股东大会批准前已经与天津地方政府签订战略合作协议，获取了配套优惠政策，并取得项目建设用地，具有必要性、合理性与可行性。

2024年，公司种子和肥料业务分别实现营业收入17,914.71万元和3,381.46万元，同比增长11.87%和63.45%；2025年1-6月，公司种子和肥料业务分别实现营业收入5,251.35万元和2,180.31万元（未审数据），同比增长29.67%和29.00%，业务持续经营能力较强、发展势头较好。与此同时，截至2025年6月末，公司在天津地区新增5家子公司，员工人数较2024年末增加45人，2025年1-6月，公司在天津地区的6家子公司合计实现营业收入5,609.16万元（未审数据），同比增长76.42%，天津地区的业务发展情况较好，人力和资源要素加快集聚。募投项目建设的外部环境和内部必要性未发生重大不利变动。

（二）项目目前正处于项目建设的前期阶段，不存在明显的进度缓慢迹象

根据项目整体建设计划，项目总投资1.3亿元，建设期初步设计为30个月。项目

于 2024 年 5 月启动前期准备，已按期完成勘察设计、场地平整等准备工作，于 2024 年 11 月正式投入募集资金建设，正在推进项目土建工程、装修工程、设备安装调试等建设内容，计划于 2027 年 4 月全部完工并达到预定可使用状态。

项目建设计划与实际建设进度情况如下：

项目阶段	主要内容	计划完成情况		实际完成情况	
		完成时间	投资金额 (万元)	完成时间	投资金额 (万元)
前期准备 阶段	可研报告编制	2024 年 5-7 月	5.00	2024 年 5-7 月	5.07
	土地费用	2024 年 8 月	1,496.00	2024 年 8 月	1,540.88
	勘察设计	2024 年 8-9 月	50.00	2024 年 8-9 月	41.69
	场地准备	2024 年 9-11 月	40.00	2024 年 9-11 月	33.65
项目施工 阶段	土建施工	2024 年 12 月- 2025 年 12 月	3,833.33	2024 年 12 月- 2025 年 12 月	2,004.75
	配套工程	2026 年 1-4 月	1,073.33	2026 年 1-4 月	
	设备安装	2026 年 5-7 月	5,301.92	2026 年 5-7 月	-
	装修施工	2027 年 2 月	1,000.42	2027 年 2 月	-
项目试运 行阶段	竣工验收	2027 年 3 月	100.00	2027 年 3 月	-
	试运行	2027 年 4 月	100.00	2027 年 4 月	-

注：项目前期准备阶段的支出全部以公司自有资金支付

由上可见，项目实际建设进度基本符合建设计划，目前正在推进项目的土建施工，截至 2025 年 6 月末已投入募集资金 2,004.75 万元，占计划投入金额的 52.30%，不存在明显的进度缓慢迹象。

三、募投项目预计将按期达到可使用状态，公司将积极协调资源并加强募集资金管理、使用，保障上述募投项目能够按期完成

“南沙绿亨育种研究院基地新建项目”“天津绿亨农业科技园建设项目”的后续实施进度、资金投入详细计划如下：

项目	南沙绿亨育种研究院基地新建项目	天津绿亨农业科技园建设项目
截至 2025 年 6 月末建设进展	项目主体工程结构已完成封顶，部分配套设施尚在建设中，尚未整体进行工程竣工验收	项目土建工程正在按计划进度推进，配套工程已完成招标
预计完工时间	2025 年 12 月	2027 年 4 月
后续建设计划	<p>项目后续建设计划如下：</p> <p>1、2025 年 10 月完成整体工程竣工验收和竣工决算</p> <p>2、2025 年 11 月完成剩余设备采购及安装调试</p> <p>3、2025 年 12 月前项目整体达到预定可使用状态</p>	<p>项目后续建设计划如下：</p> <p>1、2025 年 12 月前完成土建工程</p> <p>2、2026 年 7 月前完成周边配套工程及设备采购及安装调试</p> <p>3、2027 年 3 月完成整体工程竣工验收并启动试运行</p> <p>4、2027 年 4 月前项目整体达到预定可使用状态</p>
未来资金使用安排（万元）	<p>截至 2025 年 6 月末项目剩余募集资金共 1,976.49 万元，计划使用如下：</p> <p>1、预计 2025 年 10 月完成工程整体竣工决算，支付项目款 1,144.77 万元（待根据工程决算金额调整）</p> <p>2、预计 2025 年 11 月完成配套设备采购，支付设备采购款 500 万元（待根据实际设备金额调整）</p> <p>3、项目达到预定可使用状态后如果仍有募集资金剩余，将审议补充流动资金</p>	<p>截至 2025 年 6 月末项目剩余募集资金共 9,794.92 万元，计划使用如下：</p> <p>1、预计 2025 年 12 月完成土建，支付项目款 1,828.58 万元（待根据工程决算金额调整）</p> <p>2、预计 2026 年 11 月完成配套设备采购及安装，支付设备采购款及安装工程款 5,301.92 万元（待根据实际设备金额调整）</p> <p>3、预计 2027 年 2 月前完成项目配套工程、装修款及其他费用 2,664.42 万元支付（待根据实际设备金额调整）</p> <p>4、项目达到预定可使用状态后如</p>

		果仍有募集资金剩余，将审议补充流动资金
--	--	---------------------

公司将采取以下具体措施，保障上述募投项目能够按期完成：

1、相关实施主体及公司财务部门定期跟踪、核查并统计募投项目实施进度，根据当前实际情况及时更新实施规划，确保实施规划更合理、更具有可执行性。

2、管理层定期听取募投项目相关进展及重大事项的汇报，并积极协调公司资源，优化项目投资建设进度，最大程度保障募投项目顺利实施。

3、持续关注项目实施过程中的投入与产出情况，扎实推进募投项目建设。在资金投入方面要结合市场环境分阶段、把握节奏进行投入，加强项目实施过程中各个环节的费用控制、监督和管理，对各项资源进行合理调度和优化配置。

4、严格按照法律法规及公司《募集资金管理制度》规定，规范募集资金的使用管理，防范募集资金使用不当风险。公司董事会将定期对募集资金使用情况进行审议，确保募集资金合理规范使用。

问题 5、关于货币资金及短期借款

报告期末，你公司货币资金余额 2.52 亿元，占总资产比重为 25.93%，本期你公司新增短期借款 3,502.81 万元。

请你公司补充短期借款的利率、融资用途等，并结合公司业务模式、日常经营所需资金规模、贷款成本和资金使用计划等，说明公司在资金余额较多的同时新增短期借款的原因及合理性，是否存在资金受限的情况。

请年审会计师核查并发表明确意见，并说明对货币资金、短期借款执行的审计程序。

【回复】

一、请你公司补充短期借款的利率、融资用途等，并结合公司业务模式、日常经营所需资金规模、贷款成本和资金使用计划等，说明公司在资金余额较多的同时新增短期借款的原因及合理性，是否存在资金受限的情况

1、公司短期借款的利率及融资用途

公司 2024 年度短期借款及用途如下所示：

单位：万元

贷款类型	贷款单位	贷款本金	起始日期	讫止日期	贷款利率	融资用途
信用借款	绿亨科技股份有限公司	2,000.00	2024.10.21	2025.10.21	2.80%	支付货款
保证借款	北京北农绿亨科技发展有限公司	1,000.00	2024.06.27	2025.06.24	3.00%	支付货款
保证借款	北京中农绿亨科技发展有限公司	500.00	2024.06.27	2025.06.24	3.00%	支付货款
合计		3,500.00	---	---	---	---

2、公司在资金余额较多的同时新增短期借款的原因

2024年末，公司货币资金2.52亿元，其中募集资金1.50亿元，可随时使用的货币资金余额为1.02亿元。公司维持日常经营所需要的现金储备规模为6,000万元，公司根据资金预算结果，当公司账面可随时使用的现金临近或低于现金储备规模后，则考虑进行银行借款筹资。

2024年公司因回购自身股份、支付北京粒隆种业科技有限公司和湖南湘妹子农业科技有 限公司股权转让款、工程建设等原因资金支出较大，导致公司5月、9月现金临近于最低现金储备规模，因此公司在2024年6月、10月向银行借款3,500万元，用于支付货款等公司日常经营活动。公司销售回款主要集中在第四季度，第四季度销售回款约为1.79亿元，占收入的比例为35.78%，因此导致2024年期末货币资金余额增加，出现资金余额较多的同时新增短期借款的情况。

问题6、关于应收账款

报告期末，你公司应收账款余额1,757.01万元，同比增长82.36%，计提坏账准备

101.54 万元。

请你公司：

(1) 结合业务模式、结算模式、信用政策等，说明本期应收账款大幅增长的原因及合理性，说明是否存在放宽信用政策扩大销售的情形；

(2) 结合主要欠款对象的资信情况、回款情况及逾期情况（如有）等，说明应收账款坏账计提是否充分。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合业务模式、结算模式、信用政策等，说明本期应收账款大幅增长的原因及合理性，说明是否存在放宽信用政策扩大销售的情形

公司主营业务采用以经销为主、直销为辅的销售模式。在经销模式下，公司对不同地区的作物种植面积、种植习惯、病虫草害情况和适应品种进行充分调研，结合公司产品线确定适宜推广的优势产品，选择合适的经销商合作推广。在经销渠道建设方面，公司自成立伊始即推行渠道下沉战略，致力于打造“公司-零售商-种植户”三级营销网络，加强与贴近种植户的乡镇农资店合作，积极扩大基层销售力量的覆盖面和影响力。

2023 年收购的酒泉庆和农业开发有限公司（以下简称“酒泉庆和”）是一家以受托扩繁种子为主营业务的制种企业，主要通过规模化组织和管理土地、生产资料与种植户，对育种企业委托代繁的品种进行扩繁，并收取一定的种植收益，酒泉庆和业务模式包括委托生产模式、预定订单生产模式、自有品种生产模式和贸易模式，具体模式介绍如下：

模式名称	模式介绍
委托生产模式	客户提供亲本种子，委托酒泉庆和组织团队在基地生产。客户会全程跟踪、指导、监管种植过程，对用肥用药的数量、施用方法和品牌种类上有比较严格的要求，对种植流程执行上有比较严格的要求，例如流转土地集中种植、统一拉运果实、统一洗果、统一取籽、统一湿种子处理和统一晾晒等，在消毒、用肥用药次数等，对种子质量标准要求较高，客户一般为国内外较大的种子公司。
	客户提供亲本种子，委托酒泉庆和组织团队在基地生产。客户不会

模式名称	模式介绍
	全程跟踪种植过程，对种植流程、用肥用药等没有严格要求，对种子质量标准要求较低，一般符合国内种子质量标准即可。
预定订单生产模式	客户提前下订单，酒泉庆和依据客户订单量安排生产。在该种模式下，亲本种子为酒泉庆和自有品种，生产流程、用肥用药等自主性比较强，只要产品质量能达到客户要求即可。
自有生产模式	公司利用自有品种资源，根据品种推广销售预期确定数量后组织生产。生产流程、用肥用药相对自主性比较强。
贸易模式	其他公司品种，区域市场有需求，议价后进行采购销售。

公司原则上要求客户全额预付货款后发货。实际执行中，公司会给予极少数合作稳定且资信良好的老客户一定的信用额度，要求最迟在年内结清货款。

湖南湘妹子农业科技有限公司（“以下简称“湘妹子”）主要是经销商销售模式。每年下半年，湘妹子与各区域经销商签订经销协议。经销商根据湘妹子确定的提货价提货，整个经营季节（即种子销售季节）结束后，公司根据确定的结算价和当年的销售政策与经销结算货款。

2024 年期末应收账款余额较上年增加 793.54 万元，主要原因系本年度非同一控制下企业合并湖南湘妹子农业科技有限公司的期末应收账款余额为 764.12 万元，湘妹子应收账款余额较大主要受其结算模式影响所致，剔除湘妹子应收账款余额的影响后公司应收账款余额为 992.89 万元，较年初余额同比增长 3.05%，无较大变动。

综上，公司本期应收账款大幅增长具有合理性，不存在放宽信用政策扩大销售的情形。

二、结合主要欠款对象的资信情况、回款情况及逾期情况（如有）等，说明应收账款坏账计提是否充分。

1、公司主要欠款对象的资信情况、回款情况及逾期情况

截止 2024 年末，公司主要欠款对象的资信情况、回款情况及逾期情况如下：

单位：万元

欠款对象	应收账款余额	坏账准备余额	资信情况	截止 2025. 6. 30 日回款金额	信用政策	逾期情况
先正达种苗（北京）有限公司	212.16	10.61	无严重失信行为	159.70	240 天	未逾期
新疆盛世华强农业科技有限公司	145.25	7.26	无严重失信行为	48.00	11 个月	未逾期
中种国际种子有限公司	137.49	6.87	无严重失信行为	137.49	验收完成后 3 日付款	未逾期
梁金华	95.61	4.78	无严重失信行为	0.00	7 个月	未逾期
巴州盛世羌农农业科技有限公司	62.63	3.13	无严重失信行为	20.00	7 个月	未逾期

2、应收账款坏账计提的充分性

公司对于存在客观证据表明存在减值以及其他适用于单项评估的应收账款，单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收账款，公司依据信用风险特征将应收账款划分为账龄组合，在组合基础上计算预期信用损失。公司 2024 年期末应收账款账龄主要在一年以内，一年以内应收账款占比为 98.02%，公司不存在 3 年以上的应收账款。

公司及同行业应收账款坏账计提的情况如下：

项目	预期信用损失率（%）					
	隆平高科	登海种业	美邦股份	国光股份	同行业平均	绿亨科技
1 年以内	2.00	5.00	5.00	3.50	3.87	5.00

1至2年	5.00	20.00	10.00	22.00	14.25	10.00
2至3年	10.00	60.00		50.00	40.00	30.00
3至4年	30.00	100.00		100.00	82.50	
4至5年	50.00				87.50	
5年以上	100.00				100.00	

综上所述，公司2024年期末主要欠款对象的账龄均在一年以内，预期信用损失率为5.00%，高于同行业平均预期信用损失率，公司2024年度应收账款坏账计提充分。

问题7、关于其他应收款

报告期末，你公司其他应收款期末余额1,604.69万元，较期初增加1,631.60%。你公司解释为主要系子公司寿光绿亨2024年12月处置研发大楼时，交易对手分期付款，年末欠款余额1,278.00万元所致。

请你公司列示公司处置研发大楼的交易对手方名称、交易背景、与对手方是否存在关联关系及相关付款安排等，说明是否存在非经营性资金占用、财务资助或其他利益输送的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请你公司列示公司处置研发大楼的交易对手方名称、交易背景、与对手方是否存在关联关系及相关付款安排等，说明是否存在非经营性资金占用、财务资助或其他利益输送的情形

公司子公司寿光南澳绿亨农业有限公司（以下简称“南澳绿亨”）研发楼建成后至今长期处于出租状态，承租人为寿光市惠科农业科技有限公司，年租金为88万元（租金处于当地合理价格水平区间），租赁期为2024年1月10日至2027年1月9日。由于近两年由于子公司南澳绿亨业务持续收缩，预计未来研发楼使用的可能性较小，因此有意向出售该房产。公司已告知承租人房屋产权变更的事宜。

寿光隆禾农业科技有限公司（以下简称“隆禾农业”）实际控制人从事农业设备工程行业，拥有50名员工，目前无自有办公场所，为改善办公条件，有购买商业房产的意向。隆禾农业股东因近两年农业工程业务市场行情下滑，在寿光蔬菜产业基地计划发

展农业项目，因此成立隆禾农业，购房款主要来源为工程项目回款，此外成立新公司购买房产，更便于其后续抵押借款，满足对方的经营需要，因此整个交易具有商业合理性。

隆禾农业的基本情况如下：

公司名称	寿光隆禾农业科技有限公司	
法定代表人	李学山	
注册资本	10 万元	
注册地址	山东省潍坊市寿光市洛城街道农圣街以北，豪源路以西企业总部 25 号办公楼第 1 幢 1506 室	
经营范围	<p>一般项目：农业科学研究和试验发展；蔬菜种植；新鲜蔬菜批发；新鲜蔬菜零售；水果种植；新鲜水果批发；新鲜水果零售；非主要农作物种子生产；花卉种植；礼品花卉销售；食用农产品批发；食用农产品零售；树木种植经营；针纺织品销售；建筑材料销售；水泥制品销售；金属结构制造；金属结构销售；金属材料销售；农业机械销售；农、林、牧、副、渔业专业机械的销售；农林牧渔机械配件销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；园林绿化工程施工；牲畜销售；农作物种子经营（仅限不再分装的包装种子）；非居住房地产租赁；住房租赁；肥料销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）</p> <p>许可项目：林木种子生产经营；建设工程施工；活禽销售；牲畜饲养；家禽饲养；农作物种子经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）</p>	
主要人员	职务	持股比例
李学山	法人、董事、经理	100.00%
马晓丹	财务负责人	-

该公司及其主要人员与绿亨科技不存在关联关系，2024 年度公司与公司实际控制人不存在其他业务和资金往来。

2024 年 11 月 19 日，寿光市南澳绿亨农业有限公司（甲方）与寿光隆禾农业科技

有限公司签署《房屋买卖合同》，合同约定“房屋总价款为 1778 万元，乙方应在合同签订之日起 5 日内，向甲方支付定金 500 万元，甲方启动过户手续，剩余购房款 1278 万元，由双方在办理房屋过户手续完成后 90 日内陆续支付给甲方。甲方应于过户完毕 7 日内，将房屋交付给乙方。

房屋交易价格高于公司账面净值，交易单价约为 2306 元/平方米，与寿光当地商业办公房产 2000 元-2400 元/平方米评估价格及实际成交价格水平不存在显著差异。

隆禾农业分别于 2024 年 11 月、2025 年 4 月和 2025 年 7 月支付购房款 500 万元、500 万元和 778 万元。

综上，公司处置研发楼的交易具有商业合理性，交易价格公允，与交易对手方不存在关联关系，不存在非经营性资金占用、财务资助或其他利益输送的情形。

绿亨科技集团股份有限公司
董事会
2025 年 7 月 21 日