

证券代码：920866

证券简称：绿亨科技

公告编号：2026-049

绿亨科技集团股份有限公司

关于对北京证券交易所 2025 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”）于近期收到贵部下发的《关于对绿亨科技集团股份有限公司的年报问询函》（以下简称“《问询函》”），根据《问询函》相关要求，公司会同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，现相关核查工作已完成，就问询函关注的事项回复说明如下：

本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问题 1、关于业绩承诺及商誉

报告期内，你公司控股子公司酒泉庆和农业开发有限公司（简称“酒泉庆和”）、湖南湘妹子农业科技有限公司（简称“湘妹子”）存在业绩承诺。

你公司前期收购子公司酒泉庆和时形成 2,623.23 万元商誉；收购子公司湘妹子时形成 1,760.20 万元商誉，合计 4,383.43 万元，上述商誉未曾计提减值。

请你公司：

（1）说明酒泉庆和、湘妹子是否完成业绩承诺；结合酒泉庆和、湘妹子的实际经营情况、业绩承诺达成条件及补偿机制，说明业绩承诺的可实现性，如未完成业绩承诺，业绩补偿是否存在不确定性，是否已收到原股东（业绩承诺方）的补偿款。

(2) 如未完成业绩承诺, 请说明具体原因、业绩承诺期内营业收入增长是否与净利润增长相匹配、业绩承诺对公司的影响及后续安排。

(3) 如未完成业绩承诺, 请结合未完成业绩承诺的子公司报告期内财务数据和业绩表现情况, 说明在商誉减值测试时, 关键参数假设与子公司历史业绩及同行业可比公司是否存在较大差异; 说明商誉减值测试的计算过程和方法, 结合市场变化、订单变化、资产情况等, 说明商誉减值测试的相关假设是否合理, 商誉减值计提是否充分。

请年审会计师发表明确意见, 说明对商誉减值测试执行的审计程序和获取的审计证据。

【回复】

(一) 说明酒泉庆和、湘妹子是否完成业绩承诺; 结合酒泉庆和、湘妹子的实际经营情况、业绩承诺达成条件及补偿机制, 说明业绩承诺的可实现性, 如未完成业绩承诺, 业绩补偿是否存在不确定性, 是否已收到原股东(业绩承诺方)的补偿款

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。

绿亨科技与湘妹子股东李明、易微、栗建文、戴建军、虢炳林、肖杨和吴孟良签署业绩承诺协议, 湘妹子股东承诺: 2024 年经审计净利润不低于 500 万元, 2025-2026 年净利润年均增长 15%以上(增长基数为 500 万元), 2027 年在 2026 年基础上保持不下降。若目标公司净利润年均增长率低于承诺业绩, 则乙方须在 2028 年 3 月前, 将承诺业绩与实际业绩差额部分以货币资金方式一次性补偿给甲方, 补偿款计入目标公司损益。若出现 2024 年-2027 年平均净利润低于 500

万元的情况，乙方应按实际利润与累积差额的 10 倍进行业绩补偿，补偿款在 2028 年 3 月前支付给甲方。

根据上述协议约定，公司与酒泉庆和、湘妹子在业绩承诺期的实际净利润与业绩承诺情况对比如下：

单位：万元

公司	年度	实际实现净利润	承诺当年净利润	单年是否完成
酒泉庆和	2025 年度	876.18	826.48	超额完成
	2024 年度	585.67	718.68	未完成
	2023 年度	747.31	624.94	超额完成
	合计	2,209.16	2,170.10	
湘妹子	2026 年度	——	661.25	待 2026 年末确定
	2025 年度	475.84	575.00	未完成
	2024 年度	550.01	500.00	超额完成
	合计	1,025.85	1,075.00	

由上表可见，酒泉庆和 2023 年度至 2025 年度累计实现净利润 2,209.16 万元，3 年业绩承诺的累计净利润为 2,170.10 万元，酒泉庆和的业绩承诺已完成，无需支付赔偿款。湘妹子 2025 年度未完成单年业绩承诺，由于业绩补偿承诺年度为 2024 年至 2026 年的年均增长率，因此截至 2025 年末尚未触及业绩承诺中约定的需进行业绩补偿的情形，根据协议约定暂时无需支付赔偿款，但累计实现净利润为 1,025.85 万元，低于累计业务承诺净利润 1,075 万元，业绩承诺差额为 49.15 万元，公司为确保未来业绩承诺赔偿款的及时收回，要求湘妹子股东将累计业绩承诺差额部分款项 49.15 万元预付至公司，业绩承诺期满后将根据湘妹子业绩完成情况退回或补交款项，截至本问询回复出具日，公司已收到全部款项。

（二）如未完成业绩承诺，请说明具体原因、业绩承诺期内营业收入增长是否与净利润增长相匹配、业绩承诺对公司的影响及后续安排。

截至 2025 年末，酒泉庆和已完成业绩承诺；

截至 2025 年末，湘妹子尚未触及业绩承诺中约定的需进行业绩补偿的情形，根据协议约定暂时无需支付赔偿款。湘妹子存在未完成 2025 年度单年业绩承诺情形，主要原因为其冬瓜种子等部分细分产品 2025 年处于更新迭代周期，影响

了个别品种销量，湘妹子营业收入与净利润增长相匹配，且影响 2025 年业绩的相关不利因素已消除，湘妹子单年业绩承诺未完成情况对湘妹子及公司业务经营无重大影响。下一步，公司将督促酒泉庆和与湘妹子公司奋力提升业绩，严格依照收购协议执行业绩承诺的同时，进一步提升酒泉庆和、湘妹子与公司存量产品、渠道的协同性，提升两家公司及公司整体盈利水平。

（三）如未完成业绩承诺，请结合未完成业绩承诺的子公司报告期内财务数据和业绩表现情况，说明在商誉减值测试时，关键参数假设与子公司历史业绩及同行业可比公司是否存在较大差异；说明商誉减值测试的计算过程和方法，结合市场变化、订单变化、资产情况等，说明商誉减值测试的相关假设是否合理，商誉减值计提是否充分。

1、如未完成业绩承诺，请结合未完成业绩承诺的子公司报告期内财务数据和业绩表现情况，说明在商誉减值测试时，关键参数假设与子公司历史业绩及同行业可比公司是否存在较大差异；

如上所述，湘妹子 2025 年度未完成单年业绩承诺，由于业绩补偿承诺年度为 2024 年至 2026 年的年均增长率，因此截至 2025 年末尚未触及业绩承诺中约定的需进行业绩补偿的情形，根据协议约定暂时无需支付赔偿款。

湘妹子近三年财务数据和业绩表现情况及关键参数如下：

(1) 近三年财务数据和业绩表现情况

单位：万元

财务指标	2023 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2025 年 12 月 31 日
总资产	4,609.13	3,759.69	3,722.31
总负债	2,414.24	1,156.83	1,204.89
股东权益	2,194.90	2,602.86	2,517.42
经营业绩	2023 年度	2024 年度	2025 年度
营业收入	2,120.91	2,346.71	2,051.78
利润总额	361.85	558.21	475.84
净利润	356.92	553.19	475.84

(2) 关键参数假设与历史数据的对比

单位：万元

关键参数	历史数据			未来预测数				
	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
营业收入	2,120.91	2,346.71	2,051.78	2,045.02	2,070.06	2,081.06	2,111.93	2,144.28
收入增长率	1.29%	10.65%	-12.57%	-0.33%	1.22%	0.53%	1.48%	1.53%
综合毛利率	45.08%	42.51%	47.14%	46.49%	46.81%	47.20%	47.20%	47.00%
期间费用率(不含财务费用)	26.63%	21.05%	25.57%	26.13%	26.03%	26.07%	25.92%	25.77%

由上表可见，关键参数假设与子公司历史业绩不存在差异。湘妹子 2025 年收入增长率下降主要受冬瓜类种子销售收入下降影响，主要原因为冬瓜市场行情持续低迷，但湘妹子客户群体较稳定，2026 年冬瓜价格探底，市场呈现供应收缩态势，预计未来种子销售回暖，冬瓜类种子销售会小幅上升并稳定。

(3) 关键参数假设与同行业公司财务指标对比

湘妹子与同行业公司相关数据对比如下：

证券代码	证券名称	2023 综合毛利率	2024 综合毛利率	2025 综合毛利率	2023 期间费用率	2024 期间费用率	2025 期间费用率	2023 收入增长率	2024 收入增长率	2025 收入增长率
600354.SH	敦煌种业	27.79%	32.19%	36.55%	15.92%	17.25%	18.04%	21.33%	25.35%	15.53%
000998.SZ	隆平高科	39.76%	36.58%	39.30%	32.02%	40.29%	31.50%	180.30%	144.49%	12.55%
002041.SZ	登海种业	28.77%	28.13%	29.55%	13.76%	19.04%	20.56%	72.30%	13.17%	-16.89%
300087.SZ	ST 荃银	26.91%	25.01%	21.51%	18.12%	17.13%	20.05%	156.16%	86.81%	28.77%
300189.SZ	神农种业	35.62%	37.51%	35.38%	50.21%	58.78%	27.22%	28.88%	5.87%	30.74%
	湘妹子	45.08%	42.51%	47.14%	26.63%	21.05%	25.57%	1.29%	10.65%	-12.57%

(注：数据来源：同花顺 iFind)

证券名称	综合毛利率三年均值	期间费用率三年均值	营收增长率三年均值
敦煌种业	32.18%	17.07%	20.74%
隆平高科	38.55%	34.60%	112.44%
登海种业	28.82%	17.79%	22.86%
ST 荃银	24.47%	18.44%	90.58%
神农种业	36.17%	45.40%	21.83%
平均	32.04%	26.66%	53.69%
湘妹子	44.91%	24.42%	-0.21%

由上表可见，湘妹子综合三年平均毛利率为 44.91%，高于同行业上市公司的三年平均综合毛利率 32.04%；主要原因：湘妹子主要经营菜苔类、丝瓜、南瓜、茄子等蔬菜类种子，同行业上市公司主要产品为大田类种子，蔬菜种子的毛利高于大田类种子。

湘妹子三年平均期间费用率（不含财务费用）为 24.42%，与同行业上市公司三年平均期间费用率（不含财务费用）26.66%基本持平。

湘妹子三年营业收入平均增长率为-0.21%，远低于同行业上市公司三年营业收入平均增长率 53.69%，主要原因：2025 年度受冬瓜市场行情下滑影响，导致湘妹子冬瓜种子销量降低。

综上，公司测算湘妹子商誉减值测试时，关键参数及其假设与历史业绩不存在较大差异；与同行业上市公司存在差异具有合理性。

2、说明商誉减值测试的计算过程和方法，相关假设的合理性，

公司聘请北京国融兴华资产评估有限责任公司对酒泉庆和、湘妹子、蓝润银田的商誉资产组的回收价格进行评估，并出具国融兴华评报字（2026）第 030007 号、国融兴华评报字（2026）第 030008 号和国融兴华评报字（2026）第 030009 号的资产评估报告。

（1）商誉减值的测试方法

本次商誉减值测试的方法为资产预计未来现金流量的现值，根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定，资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的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。

资产预计未来现金流量的现值，应当按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。

资产的公允价值减去处置费用后的净额，应当通过估算该评估对象的公允价值，再减去直接归属于该资产处置费用的金额确定。

资产的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，只要有一项超过了资产的账面价值，就表明资产没有发生减值，不需再估计另一项金额。

由于商誉资产组处于正常经营，本次首先测算资产预计未来现金流量的现值，因资产预计未来现金流量的现值已超过所对应的账面价值，不再通过公允价值减去处置费用进行测算，以预计未来现金流量的现值作为资产组的可收回金额。

(2) 本次商誉的减值测试计算过程

①现金流量折现法模型与基本公式

本次评估中，我们考虑到商誉减值测试的一般要求，结合被评估资产的特点，基于持续经营的假设前提，采用永续模型分段预测折现的思路，估算资产预计未来现金流量的现值。计算公式为：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^{i-0.5}} + \frac{R_{n+1}}{r(1+r)^{n-0.5}}$$

其中：P——评估基准日的资产组可收回金额

R_i——企业未来第 i 年预期税前自由现金流量

R_{n+1}——永续期预期税前自由现金流量

r——税前折现率

n——详细预测期

②收益期及详细预测期的确定

由于评估基准日被评估资产组运营正常，对影响企业继续经营的核心资产的使用年限、企业生产经营期限、投资者所有权期限等均未设置限定或限定可以解除，故本评估报告假设被评估资产在考虑维持性支出的情况下于评估基准日后永续使用，企业持续经营，相应的收益期为无限期。

同时，根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》，建立在预算或者预测基础

上的预计现金流量最多涵盖 5 年，企业管理层如能证明更长的期间是合理的，可以涵盖更长的期间。据此，本次评估资产预计未来现金流量的详细预测期为 2026 年-2030 年，永续期根据详细预测期最后一期调整确定。

③收益指标

资产组使用过程中产生的现金流量计算公式如下：

资产组现金流量=息税前利润+折旧摊销-资本性支出-营运资金增加额

其中：息税前利润=营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用-研发费用

④折现率

根据企业会计准则的规定，在资产减值测试中估算资产未来现金流量现值时所使用的折现率应当是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。如果用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率。

本次评估具体计算税前折现率时，先根据加权平均资本成本（WACC）计算出税后口径的折现率，再采用迭代的方法调整为税前的折现率，以便于与资产组的未来现金流量的预测基础相一致。

采用加权平均资本成本模型（WACC）确定。计算公式如下：

$$WACC = K_e \times \frac{E}{E + D} + K_d \times (1 - t) \times \frac{D}{E + D}$$

式中：

K_e ——权益资本成本；

K_d ——付息债务资本成本；

E ——权益的市场价值；

D ——付息债务的市场价值；

t ——所得税率。

其中：权益资本成本采用资本资产定价模型（CAPM）计算。

$$K_e = R_f + MRP \times \beta_L + R_C$$

式中：

R_f ——无风险收益率；

MRP ——市场风险溢价；

β_L ——权益的系统风险系数；

R_C ——企业特定风险调整系数。《2026 年现代种业提升工程项目储备申报指南》

（3）本次商誉减值测试涉及的相关假设

①基本假设

公开市场假设，即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；

交易假设，即假定所有待评估资产已经处在交易的过程中，评估师根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价。交易假设是资产评估得以进行的一个最基本的前提假设；

持续经营假设，即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。

②一般假设

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；

假设国家现行的有关利率、汇率、赋税基准及税率、以及政策性征收费用等不发生重大变化；

假设被评估单位所在的行业保持稳定发展态势，行业政策、管理制度及相关规定无重大变化；

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。

③特殊假设

假设委托人及被评估单位所提供的有关企业经营的基础资料、财务资料、产权资料等相关材料真实、有效；

假设评估对象所涉及资产的购置、取得、建造过程均符合国家有关法律法规规定；

假设评估对象所涉及的实物资产无影响其持续使用的重大技术故障，假设其关键部件和材料无潜在的重大质量缺陷；

假设评估范围内的资产真实、完整，不存在产权瑕疵，不涉及任何抵押权、留置权或担保事宜，不存在其它其他限制交易事项；

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；

假设被评估单位提供的历年财务资料所采用的会计政策和进行收益预测时所采用的会计政策不存在重大差异；

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；

未来预测期内被评估单位核心管理人员和技术人员队伍相对稳定，不会出现影响企业经营发展和收益实现的重大变动事项；

假设被评估单位未来具备持续获得高新技术企业认定的条件，能够持续享受所得税优惠政策；

假设评估基准日后被评估单位的现金流入为均匀流入，现金流出为均匀流出；

评估报告中价值估算所依据的资产使用方所需由有关地方、国家政府机构、团体签发的一切执照、使用许可证、同意函或其他法律性或行政性授权文件于评估基准日时均在有效期内正常合规使用，假定该等证照有效期满后可以获得更新或换发；

被评估单位涉及经营场地租赁，本次评估假设经营场地租用到期后可以在同等市场条件下续租。

假设可比企业公开披露的信息真实、准确、完整，不存在影响价值判断的虚假陈述、误导性陈述或重大遗漏；本次评估仅基于可比企业公开披露的相关信息选择对比维度及指标，未考虑其他非公开事项可能带来的价值影响。

3、结合市场变化、订单变化、资产情况等，商誉减值计提是否充分。

2026 年，随着一系列行业升级政策出台，种子市场资金扶持力度加大，新增专项产业，监管力度加强。湘妹子 2026 年 1-6 月份销货单统计表已实现销售收入 543.62 万元；2025 年同期销售收入为 468.76 万元，本期较去年同期增加收入 74.86 万元，同比增长 15.97%。

公司对湘妹子近三年财务指标分析如下：

（1）资产营运能力分析

指 标	2023 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2025 年 12 月 31 日
总资产周转率(次)	0.50	0.56	0.55
应收账款周转率(次)	2.30	2.63	2.76
流动资产周转率(次)	0.65	0.76	0.77
存货周转率(次)	1.52	1.71	1.36

由上表可见，应收账款周转率、流动资产周转率连续三年稳步提升，企业销售回款管控成效显著，现金流安全边际持续提高；总资产周转率 2024 年大幅改善，2025 年小幅回落，整体资产创收能力优于期初。

（2）盈利能力分析

指 标	2023 年度	2024 年度	2025 年度
净资产收益率(%)	17.70	23.06	18.59
总资产报酬率(%)	8.74	13.60	12.71
营业利润率(%)	19.52	23.70	23.19
销售毛利率(%)	45.08	42.51	47.14

由上表可见，2025 年虽较 2024 年在净资产收益率、总资产报酬率、营业利润率有所下滑，但相较于 2023 年均呈上升趋势，整体企业盈利能力平稳上升；销售毛利率 2025 年较 2024 年呈上升趋势，经过分析，主要原因为菜苔类种子、丝瓜类种子、南瓜类种子、茄子类种子的平均销售价格上升导致。

（3）偿债能力指标分析

指 标	2023 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2025 年 12 月 31 日
资产负债率(%)	52.38	30.77	32.37
流动比率	1.65	4.02	3.52
速动比率	1.25	2.91	2.40

由上表可见，近年资产负债率呈下降趋势、流动比率、速动比率较平稳，说明企业负债占比降低，自有资产上升，短期及长期偿债能力较强且平稳。

综上，公司在商誉减值测试时，通过历史业绩、订单数量的分析，对未来收入的预测具备可实现性；通过对资产情况的分析，湘妹子整体资产为较优质且相关的财务指标呈向好趋势；因此公司在对湘妹子确认的商誉进行减值测试时，使用的相关假设是合理的，湘妹子的包含商誉资产组的可收回金额不低于

4,867.26 万元，远高于公司对湘妹子确认的商誉 1,760.20 万元，因此在 2025 年末公司对湘妹子确认的商誉不存在减值。

问题 2、关于经营业绩及毛利率

报告期内，你公司实现营业收入 4.96 亿元，同比下滑 0.98%；实现归母净利润 3,206.06 万元，同比下滑 35.69%；实现归母扣非净利润 4,744.76 万元，同比增长 12.68%；其中，非经常性损益为-1,538.70 万元，主要系一是持有的广东新农人农业科技集团股份有限公司股票投资公允价值变动损失 884.60 万元、二是子公司绿亨番茄在建生产基地遭受台风损失 694.99 万元、三是子公司寿光南澳绿亨农业有限公司有一起未决诉讼计提预计负债 511.00 万元。

报告期内，你公司综合毛利率为 42.39%，同比增长 4.46 个百分点。其中，种子产品毛利率为 45.08%，较上年增加 7.33 个百分点；肥料产品实现营业收入 4,193.58 万元，同比增长 24.02%，毛利率为 28.68%，毛利率同比减少 9.20 个百分点。

请你公司：

（1）结合市场下游蔬菜种植行业需求情况、收入结构和毛利率、向主要客户的销售情况及同比变动情况、费用变动情况等，分析报告期内营业收入、归母净利润、归母扣非净利润变动趋势不一致的原因及合理性，说明业绩变动趋势与可比公司是否一致。

（2）结合肥料产品的具体构成、新产品定价策略、原材料价格波动及下游需求变化，分析肥料产品毛利率下滑 9.20 个百分点的原因，说明是否与同行业可比公司毛利率变动趋势一致，是否存在降价促销的情形，是否存在毛利率持续下滑的风险，收入增长趋势是否可持续。

（3）说明综合毛利率上涨的原因及合理性；量化分析农药、种子、化肥等产品销售单价、单位成本对毛利率的影响；说明不同类别产品毛利率变动趋势不一致的原因。

（4）结合广东新农人农业科技集团股份有限公司的经营情况及公允价值变动情况，说明公允价值变动损失的确认依据是否充分、相关会计处理是否符合准则规定、公司对股票投资的安排和风险防范措施。

（5）说明“台风损失”涉及的具体资产项目及金额、保险理赔进展、对在建工程后续建设的影响。

（6）说明子公司寿光南澳绿亨农业有限公司的未决诉讼进展、涉诉金额、预计负债计提金额是否充分。

请年审会计师发表明确意见，说明对营业收入、营业成本执行的审计程序和获取的审计证据。”

【回复】

（一）结合市场下游蔬菜种植行业需求情况、收入结构和毛利率、向主要客户的销售情况及同比变动情况、费用变动情况等，分析报告期内营业收入、归母净利润、归母扣非净利润变动趋势不一致的原因及合理性，说明业绩变动趋势与可比公司是否一致。

1、蔬菜种子市场下游蔬菜种植行业需求情况

报告期内蔬菜种子产业链下游市场需求整体保持平稳，呈现需求总量稳中有升、结构性分化加剧的态势：蔬菜种子、蔬菜种植产业及消费市场终端市场需求整体保持平稳，随着中国城乡居民饮食结构优化调整，居民人均蔬菜消费的增加是蔬菜种子刚性需求的基础保障，但高品质、高附加值的特色蔬菜品种市场需求增速更大，同质化严重的传统常规蔬菜品种面临供给过剩的风险。另外，随着净菜、预包装蔬菜、水果型蔬菜需求的逐年增长，倒逼种植端使用更多抗病性更佳、生长周期等关键要素更可控杂交种子，种植户的需求也从单一的产品需求逐步转向综合化的种植方案需求。公司茄果、鲜食玉米等蔬菜种植细分领域的产品具有较强市场核心竞争力，种子、农药、肥料、种植技术的协同优势及高度下沉的渠道优势使得公司蔬菜种子产品竞争力及毛利率水平整体处于市场领先地位。

2、收入结构及毛利率情况

公司 2024 年、2025 年收入结构和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	收入类型	2025 年度			2024 年度		
		收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
主 营	农药	24,308.72	48.98%	42.49%	25,326.03	50.53%	38.62%

业 务 收入	种子	18,530.65	37.34%	45.08%	17,914.71	35.75%	37.75%
	肥料	4,193.58	8.45%	28.68%	3,381.46	6.75%	37.87%
	其他	1,675.45	3.38%	51.08%	656.24	1.31%	42.79%
	小计	48,708.39	98.15%	42.58%	47,278.44	94.34%	38.29%
其 他 业 务 收入	租赁收入	283.01	0.57%	30.66%	354.78	0.71%	55.46%
	房屋出售				1,759.66	3.51%	19.86%
	其他	633.81	1.28%	32.61%	722.95	1.44%	49.59%
	小计	916.81	1.85%	32.01%	2,837.39	5.66%	31.88%
合计		49,625.20	100.00%	42.39%	50,115.83	100.00%	37.93%

由上表可见，公司主营业务收入来源主要来自于农药、种子、化肥的销售，2025 年度收入结构未发生较大变动。2025 年度主营业务收入占比较 2024 年度上升 3.81 个百分点、营业收入较 2024 年度下降 490.00 万元，主要由于 2024 年公司下属子公司寿光南澳投资性房地产出售确认其他业务收入 1,759.66 万元导致，剔除该业务影响后，公司 2025 年度营业收入较 2024 年度增长 1,269.03 万元，销售毛利增加 2,374.03 万元，增长率为 12.72%。另外，公司 2025 年度主营业务毛利为 42.58%，较 2024 年度上升 4.29 个百分点，具体分析详见本问题回复（三）中所述。

3、期间费用情况

公司 2024 年、2025 年度期间费用的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动率
销售费用	7,059.69	7,116.80	-0.80%
管理费用	4,897.86	4,577.43	7.00%
研发费用	2,293.12	2,013.99	13.86%
财务费用	-59.88	-432.72	-86.16%
合计	14,190.78	13,275.48	6.89%

由上表可见，2025 年度期间费用较 2024 年度增长 6.89%，主要由于公司 2025 年度管理人员薪酬、折旧、研发投入、利息支出较上年度增加所致。

4、非经常性损益情况

公司 2024 年、2025 年非经常性损益情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动率
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-5.35	259.15	-102.06%
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	320.98	399.61	-19.68%
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	-884.60	156.32	-665.89%
委托他人投资或管理资产的损益	31.01	23.90	29.75%
因不可抗力因素，如遭受自然灾害而产生的各项资产损失	-694.99		
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	5.50		
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益	-511.00		
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	4.84	-29.81	-116.24%
非经常性损益总额	-1,733.61	809.16	-314.25%
减：非经常性损益的所得税影响数	6.27	9.12	-31.25%
非经常性损益净额	-1,739.88	800.04	-317.47%
减：归属于少数股东的非经常性损益净影响数（税后）	-201.18	25.37	-892.98%
归属于公司普通股股东的非经常性损益	-1,538.70	774.67	-298.63%

由上表可见，公司 2025 年度归属于公司普通股股东的非经常性损益较 2024 年度减少 2,313.37 万元，主要是由于 2025 年公司股票投资浮亏较上年度增加 1,040.92 万元，自然灾害损失和诉讼赔偿损失较上年度增加 1,205.99 万元所致。

综上，公司营业收入较上年下降 0.98%，主要由于 2024 年度子公司寿光南澳投资性房地产出售确认其他业务收入 1,759.66 万元所致，剔除该项影响后，

公司销售毛利较 2024 年增长 2,374.03 万元，增长率为 12.72%，与归母扣非净利润增长率（12.68%）趋势基本一致；2025 年公司归属于普通股股东的净利润下降主要由于 2025 年新增股票损失、自然灾害损失和诉讼赔偿损失合计 2,246.91 万元，由此导致 2025 年度归母净利润较上年度减少 35.69%。公司报告期营业收入、归母净利润、归母扣非净利润变动趋势不一致具有合理性。

5、公司业绩变动与同行业公司对比

公司与同行业公司盈利能力情况如下：

单位：万元

公司	项目	2025 年度	2024 年度	本年比上年增减
绿亨科技	营业收入	49,625.20	50,115.83	-0.98%
	归母净利润	3,206.06	4,985.43	-35.69%
	归母扣非净利润	4,744.76	4,210.76	12.68%
隆平高科	营业收入	847,720.71	856,555.29	-1.03%
	归母净利润	16,582.23	11,386.68	45.63%
	归母扣非净利润	7,747.20	-28,874.69	126.83%
敦煌种业	营业收入	116,075.52	115,592.73	0.42%
	归母净利润	4,725.06	4,987.64	-5.26%
	归母扣非净利润	2,155.08	3,292.95	-34.55%
美邦股份	营业收入	91,195.08	88,552.83	2.98%
	归母净利润	4,866.47	3,685.93	32.03%
	归母扣非净利润	3,898.15	2,187.55	78.20%
国光股份	营业收入	205,715.45	198,616.17	3.57%
	归母净利润	31,220.81	36,703.22	-14.94%
	归母扣非净利润	30,749.14	36,128.76	-14.89%

综上，剔除 2024 年度子公司寿光南澳投资性房产出售确认其他业务收入 1,759.66 万元后，公司 2025 年营业收入较 2024 年度度增长 2.62%，与同行业上市营业收入变动趋势基本一致；公司由于非经常性损益-股票损失、自然灾害损失和诉讼赔偿合计损失 2,246.91 万元，导致公司归母净利润变动趋势与同行业公司存在差异；归母扣非净利润同行业各公司之间差异较大，公司处于较为平均

的区间。

（二）结合肥料产品的具体构成、新产品定价策略、原材料价格波动及下游需求变化，分析肥料产品毛利率下滑 9.20 个百分点的原因，说明是否与同行业可比公司毛利率变动趋势一致，是否存在降价促销的情形，是否存在毛利率持续下滑的风险，收入增长趋势是否可持续。

公司化肥产品的具体构成如下：

单位：万元

产品类 型	2025 年度			2024 年度			毛利变 动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
元素肥	2,066.74	1,558.18	24.61%	1,675.46	1,160.44	30.74%	-6.13
有机肥	910.61	704.42	22.64%	467.57	235.12	49.71%	-27.07
其他肥料	1216.22	728.39	40.11%	1238.42	705.21	43.06%	-2.95
合计	4,193.58	2,990.98	28.68%	3,381.46	2,100.78	37.87%	-9.20%

由上表可见，2025 年公司化肥毛利率较 2024 年下降 9.2 个百分点，主要由于有机肥、元素肥毛利率降低所致，具体分析如下：

（1）有机肥产品结构变化

公司 2025 年为加速拓展市场，新增销售农家肥和有机肥料等常规低毛利有机肥产品，2025 年度有机肥的产品结构如下：

单位：万元

有机肥分类	2025 年			2024 年			毛利率 变动
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
新增产品	602.95	540.95	10.28%				10.28%
原有产品	307.66	163.48	46.86%	467.57	235.12	49.71%	-2.85%
有机肥合计	910.61	704.42	22.64%	467.57	235.12	49.71%	-27.07%

根据上表，2025 年度有机肥新增产品销售占总量的 66.21%，毛利率仅 10.28%，拉低了有机肥的整体毛利率。子公司酒泉作物于 2025 年度中标酒泉市肃州区农业农村局高标准农田建设项目，针对该项目的需要，公司销售大量低毛利有机肥

产品，该项目化肥收入为 518.83 万元，毛利率为 8.00%。

(2) 元素肥原材料价格变动影响

由于肥料价格受原料价格波动影响极大，其价格走势几乎完全由原料成本驱动，是决定产品定价的核心变量。

2025 年磷酸二氢钾价格相比 2024 年总体走低。全年均价较 2024 年下降约 2%—4%；2025 年最低价 7,680 元/吨，低于 2024 年低点（约 7,800—7,900 元/吨）；2025 年末价格（约 7,900—7,950 元/吨）低于 2024 年末水平（约 8,000—8,200 元/吨），同比下降约 3%—5%。

2025 年末尿素价格已降至近 8 年以来最低点，2025 年全国尿素均价约为 1,760 元/吨，较 2024 年均价（约 2,072—2,142 元/吨）下跌约 15%。2025 年末价格已降至近 8 年以来国内尿素价格低点。

公司的大量元素肥主要原料是磷酸二氢钾和尿素，公司在 2024 年价格高位时购入原材料，导致成本偏高；2025 年原材料价格下浮，导致大量元素肥销售价格随之降低。因此公司元素肥的收入降低，成本偏高，导致毛利率下降明显。

(3) 公司化肥毛利率变动与同行业对比情况

化肥同行业公司的毛利率情况如下所示：

单位：%

同行业公司	2025 年毛利率	2024 年毛利率	毛利变动百分点
华鲁恒升	27.88	23.92	3.96
新洋丰	17.94	16.66	1.28
史丹利	18.38	18.52	-0.14
湖北宜化	17.13	19.93	-2.80
司尔特肥业	7.89	13.76	-5.87
四川美丰	7.09	17.74	-10.65
行业平均	19.26	22.11	-2.85

公司化肥毛利率下滑 9.20 个百分点，同行业平均下滑 2.85 个百分点，与同行业变动趋势一致，公司毛利变动百分点虽高于行业平均值，主要受公司与同行业上市公司的具体产品构成所致，公司毛利率变动区间处于同行业公司毛利变动百分点的区间范围内。

综上，2025 年公司化肥毛利率较 2024 年下降 9.2 个百分点，主要由于有机肥产品架构变化、元素肥销售价格下降耗用的原料成本较高所致。公司化肥毛利率变动与同行业变动趋势一致。公司化肥板块不存在降价促销的情形，公司化肥产品毛利率未来是否下滑主要取决于公司化肥的产品结构、备货策略以及原材料的价格波动。肥料业务作为公司上市后重点培育利润增长点，公司将持续加大肥料新产品的开发力度，不同类别产品的毛利仍会有所差异。下一步，公司将加强与肥料行业头部企业合作，补足肥料原料短板，注重与规模化农作物种植业务相结合，拓展终端种植客户，优化肥料板块销售团队，对传统经销为主销售模式进行转型升级，结合具体作物精准推广开发产品，保持肥料业务良好发展趋势，收入增长趋势预计可持续。

（三）说明综合毛利率上涨的原因及合理性；量化分析农药、种子、化肥等产品销售单价、单位成本对毛利率的影响；说明不同类别产品毛利率变动趋势不一致的原因。

公司综合毛利率的构成情况如下：

项目	收入类型	2025 年度			2024 年度		
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
主 营 业 务 收入	农药	24,308.72	13,980.03	42.49%	25,326.03	15,545.47	38.62%
	种子	18,530.65	10,176.80	45.08%	17,914.71	11,151.58	37.75%
	肥料	4,193.58	2,990.98	28.68%	3,381.46	2,100.78	37.87%
	其他	1,675.45	819.58	51.08%	656.24	375.44	42.79%
	小计	48,708.39	27,967.39	42.58%	47,278.44	29,173.26	38.29%
其 他 业 务 收入	租赁收入	283.01	196.24	30.66%	354.78	158.04	55.46%
	房屋出售				1,759.66	1,410.25	19.86%
	其他	633.81	427.11	32.61%	722.95	364.43	49.59%
	小计	916.81	623.35	32.01%	2,837.39	1,932.72	31.88%
合计		49,625.20	28,590.73	42.39%	50,115.83	31,105.98	37.93%

由上表可见，公司 2025 年度综合毛利率为 42.39%，较 2024 年度上升 4.46 个百分点，主要由于公司农药、种子毛利率上升所致。现分别对农药、种子的毛利率变动具体分析如下：

(1) 农药毛利率变动分析

公司农药产品的具体构成情况如下：

单位：万元

类别	2025 年度			2024 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
杀菌剂	16,827.75	69.23%	45.24%	19,232.47	75.94%	39.13%
除草剂	2,978.28	12.25%	36.51%	1,401.35	5.53%	35.25%
杀虫剂	3,810.14	15.67%	34.42%	4,046.12	15.98%	36.28%
拌种剂	334.51	1.38%	35.99%	335.81	1.33%	34.31%
植物生长调节剂	358.04	1.47%	55.09%	310.28	1.23%	57.49%
合计	24,308.72	100.00%	42.49%	25,326.03	100.00%	38.62%

由上表可见，2025 年公司农药毛利率为 42.49%，较 2024 年上升 3.87 个百分点，主要由于收入占比最高的杀菌剂毛利率上升 6.11 个百分点所致。

农药杀菌剂的销量、销售单价及单位成本如下：

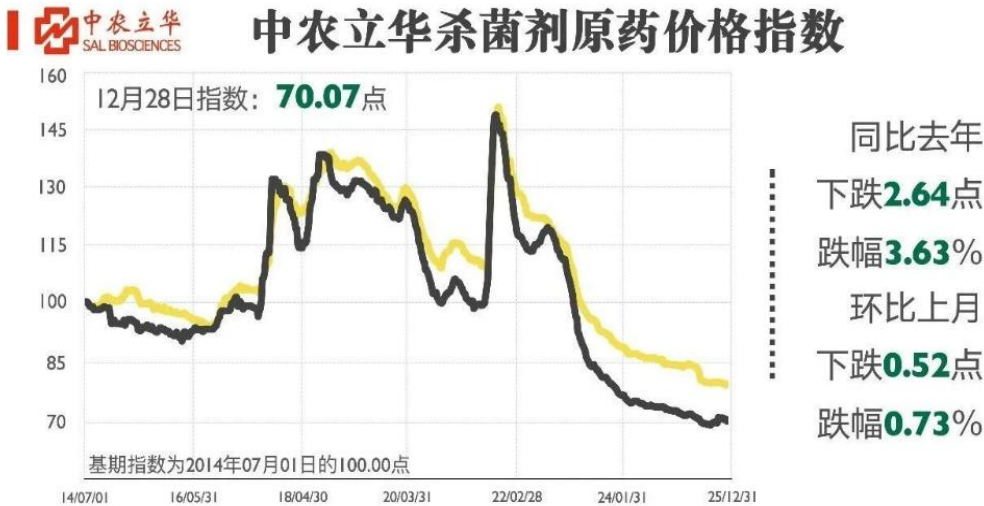
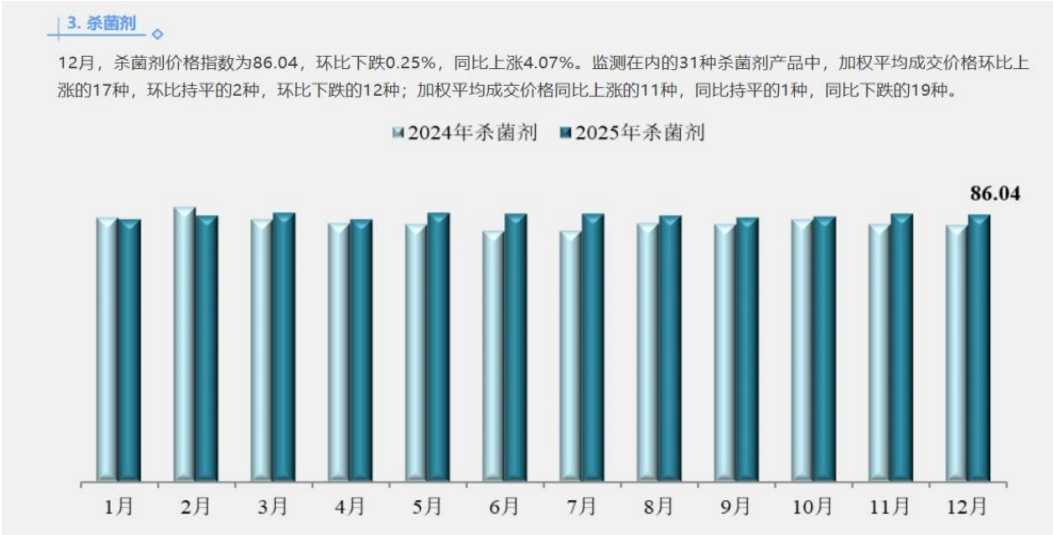
项目	2025 年	2024 年	变动
销量（吨）	4,243.99	4,939.72	-14.08%
单位价格（万元/吨）	3.97	3.89	1.84%
单位成本（万元/吨）	2.17	2.37	-8.38%
毛利率	45.24%	-39.13%	6.11%

对农药杀菌剂产品单位价格、单位成本变动的量化分析(因素替代法)如下：

变量	项目	2025 年	因素变量变动前	影响
单位价格变动	单位价格（万元/吨）	3.97	3.89	
	单位成本（万元/吨）	2.37	2.37	
	毛利率	40.30%	39.07%	1.23%
单位成本变动	单位价格（万元/吨）	3.97	3.89	
	单位成本（万元/吨）	2.17	2.37	
	毛利率	44.22%	39.07%	5.14%

由上表可见，公司农药杀菌剂产品毛利率上升 6.11 个百分点，其中由于单位价格上升导致毛利率上升 1.23 个百分点，2025 年单位价格上升主要由于 2025

的杀菌剂价格指数同比均大于 2024 年；单位成本下降导致毛利率上升 5.14 个百分点，主要由于杀菌剂原药成本下降所致。根据中农立华杀菌剂原药价格指数，2025 年末原药价格较 2024 年初下降约为 9%，与公司杀菌剂单位成本的变动比例基本一致。



(2) 种子毛利率变动分析

类别	2025 年度			2024 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
茄果	4,296.06	1,089.59	74.64%	3,429.66	1,202.93	64.93%

玉米	5,588.83	4,178.67	25.23%	6,543.41	5373.76	17.88%
瓜豆	3,725.73	2,087.09	43.98%	3,824.80	2,190.65	42.73%
辣椒	1,653.28	710.73	57.01%	2,310.65	1,143.22	50.52%
叶菜	1,290.40	725.52	43.78%	1,497.88	964.53	35.61%
其他	189.84	170.68	10.09%	308.31	276.48	10.32%
小麦	1786.51	1214.51	32.02%			
合计	18,530.65	10,176.79	45.08%	17,914.71	11,151.57	37.75%

本期种子毛利较去年上升 7.33 个百分点，其主要原因如下：

2025 年度茄果毛利率大幅增加，茄果销售占种子收入的比例为 23.18%。公司本期新出自研番茄种子产品“皇后”，由于新产品品质味道极好，市场认可度高，因此“皇后”种子定价较高，“皇后”番茄种子 2025 年度收入为 1,148.37 万元，其成本仅为 76.57 万元，其毛利率达到 93.33%。且其他番茄品种种子最低售价普遍调高，综合上述原因，茄果毛利率增加 9.71%。

2025 年度玉米毛利率大幅增加，玉米销售占种子收入的比例为 30.16%，主要原因系产品结构调整，2024 年主要产品为金百甜 15，其销售额为 1324.67 万元，占 2024 年玉米销售额的 20.24%，其毛利率为 26.43%；2025 年主要销售产品为中农甜 888，其销售额为 756.64 万元，占 2025 年玉米销售的 13.54%，其毛利率为 61.06%。

2025 年度辣椒毛利率大幅增加，辣椒销售占种子收入的比例为 8.92%。2025 年辣椒品种的委托代繁由外部供应商代繁变更为子公司酒泉庆和代繁，产品成本价格较上年度降低，辣椒产品的 2025 年采购单价为 1376.97 元/公斤，较上年度降低 16.16%，导致辣椒毛利率分别增加 6.49%。

（3）化肥产品毛利率变动分析

化肥产品毛利率变动分析详见本问题回复（二）中所述。

综上，公司综合毛利率上升主要由于农药、种子毛利率上升所致，公司农药、种子、化肥，三个板块分别属于各自的行业，其产品售价和产品成本的变动不存在相互影响关系，因此存在不同类别产品毛利率变动趋势不一致。

（四）结合广东新农人农业科技集团股份有限公司的经营情况及公允价值变动情况，说明公允价值变动损失的确认依据是否充分、相关会计处理是否符合准则规定、公司对股票投资的安排和风险防范措施。

1、结合广东新农人农业科技集团股份有限公司的经营情况及公允价值变动情况，说明公允价值变动损失的确认依据是否充分、相关会计处理是否符合准则规定

公司购买广东新农人农业科技集团股份有限公司是以短期赚取价差、近期出售为目的购入二级市场股票，广东新农人农业科技集团股份有限公司的经营情况如下：

单位：万元

财务指标	2025年度	2024年度
营业收入	74,928.14	69,177.72
净利润	344.25	2,108.22
扣非归母净利润	311.96	1,792.62
净资产收益率	1.62%	10.29%

2025年12月31日，公司持有的广东新农人农业科技集团股份有限公司（股票代码：872242）股票 5,858,291.00 股，每股价格为 2.35 元，其公允价值为 1,376.70 万元。公司购买广东新农人农业科技集团股份有限公司是以短期赚取价差、近期出售为目的购入二级市场股票，根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，金融资产或金融负债满足下列条件之一的，表明企业持有该金融资产或承担该金融负债的目的是交易性的：

（一）取得相关金融资产或承担相关金融负债的目的，主要是为了近期出售或回购；

（二）相关金融资产或金融负债在初始确认时属于集中管理的可辨认金融工具组合的一部分，且有客观证据表明近期实际存在短期获利模式；

（三）相关金融资产或金融负债属于衍生工具。

公司以短期赚取价差、近期出售为目的购入二级市场股票，属于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

2、公司对股票投资的安排和风险防范措施

广东新农人农业科技集团股份有限公司股票价格跌幅已在 2026 年度持续收窄，公司将动态评估与广东新农人农业科技集团股份有限公司业务合作情况，密切关注广东新农人农业科技集团股份有限公司经营情况及股票价格变动，及时采取卖出、清仓等风险防范措施。另外，公司将聚焦主业，不再新增股票投资安排。

（五）说明“台风损失”涉及的具体资产项目及金额、保险理赔进展、对在建工程后续建设的影响。

公司受超强台风“桦加沙”灾害影响造成的损失主要为“台山高品质番茄产业园”在建工程项目，受损的资产主要为正在建设的大棚，其具体情况如下：

单位：万元

项 目	受损项目投入	尚未支付的尾款	受损项目总价
连栋薄膜种植大棚一期（10栋）	370.88	41.21	412.09
连栋薄膜种植大棚二期（6栋）	226.06	25.12	251.18
连栋薄膜种植大棚三期（4栋）	156.01	17.33	173.35
集装箱宿舍	2.24		2.24
合 计	755.19	83.66	838.86

由上表可见，连栋薄膜种植大棚一期至三期共计 20 栋大棚全部倒塌，已无法修复使用，前期投入全部确认为损失，公司与施工方佛山市惠诚农业设施有限公司、益阳市郝山区佳穗农业服务有限公司签署协议，协议约定尚未支付的尾款 83.66 万元无需再进行支付，连栋薄膜种植大棚预计遭受的损失为 752.96 万元。集装箱宿舍损毁 5 间，预计损失金额为 2.24 万元。

公司与相关人员签署损毁的大棚棚架清理回收协议，协议约定对方按照 1400 元/吨的价格对损毁棚架进行清理回收，2025 年公司估计损毁棚架重量为 430 吨，预计损毁的棚架回收收益为 60.20 万元。

台山高品质番茄产业园项目仍处于建设中，公司未购买保险，本次损失无保险赔付收入。

综上所述，截至 2025 年 12 月 31 日公司确认本次超强台风“桦加沙”造成公司财产损失为 755.19 万元，公司棚架回收收益 60.20 万元，造成净损失 694.99 万元。

(六)说明子公司寿光南澳绿亨农业有限公司的未决诉讼进展、涉诉金额、预计负债计提金额是否充分。

子公司寿光南澳绿亨农业有限公司于 2024 年 7 月被追加作为原告纽内姆（北京）种子有限公司与被告大连仲拓种苗有限公司侵害植物新品种权纠纷一案被告参加诉讼。呼和浩特市中级人民法院于 2025 年 5 月 28 日出具（2023）内 01 知民初 82 号民事判决书，要求公司合计赔偿纽内姆（北京）种子有限公司 511.00 万元。该案件一审判决后，各方均提起上诉，纽内姆（北京）种子有限公司请求撤销一审判决，改判为一审全部诉讼请求，公司请求撤销一审判决，依法改判驳回对公司的赔偿诉求，目前已于 2026 年 5 月 26 日经最高人民法院开庭审理，尚未做出二审判决。

2025 年末，公司已依据该案一审判决子公司应承担（含连带责任）等额计提预计负债 511.00 万元，预计负债计提金额充分。

问题 3、关于员工人数

报告期期初，你公司员工总人数为 687 人，期末你公司员工总人数为 581 人，当期减少 106 名员工，其中销售人员减少 83 人。

截至报告期末，你公司应付职工薪酬为 2,262.00 万元，与去年同期金额基本持平。

请你公司：

（1）结合员工结构和生产经营情况，说明报告期内员工人数大幅减少的原因，人均产值与同行业可比公司是否存在差异，员工离职对公司生产经营是否存在重大不利影响。

（2）说明销售人员大幅减少的原因，销售策略是否发生重大变化；是否存在核心管理人员、核心技术人员离职。

（3）说明人数减少但期末应付职工薪酬与去年基本持平的原因。

请年审会计师发表明确意见。

【回复】

（一）结合员工结构和生产经营情况，说明报告期内员工人数大幅减少的原因，人均产值与同行业可比公司是否存在差异，员工离职对公司生产经营是否存在重大不利影响。

1、公司员工结构及变动情况

公司报告期内人员结构变动情况如下：

员工结构	期初人数	本期新增	本期减少	期末人数
管理人员	45	7	6	46
生产人员	90	10	12	88
销售人员	394	70	153	311
技术人员	51	3	14	40
财务人员	42	7	7	42
行政人员	65	14	25	54
合 计	687	111	217	581

由上表所示，2025 年度员工人员减少主要为销售人员，销售人员大幅减少的原因系公司为有效应对“一证一品、同标”农药行业新规，公司于 2025 年下半年主动开展农药板块业务改革与资源整合工作：一是对各销售型子公司销售区域进行调整，各子公司在全国范围内统一市场、统一产品，消除了子公司之间的产品同质化竞争情形，各子公司业务区域均大幅缩小，销售队伍对应优化，农药销售公司销售人员减少较为显著；二是进一步聚焦核心产品，对农药产品数量进行压缩，基本取消了农药产品商标授权采购模式，各公司销售人员需求数量对应减少；三是将子公司天津市绿亨化工有限公司转型为专职生产型公司，解散了其销售部门。

2、公司与同行业公司对比分析

公司及同行业公司的人均产值情况如下：

单位：万元、个

公司名称	本年度营业收入	上年度营业收入	本年人数	上年人数	本年度人均产值	上年度人均产值
绿亨科技	49,625.20	50,136.29	581	687	78.27	72.98
美邦股份	91,195.08	88,552.83	1117	998	86.24	88.73
诺普信	578,259.22	528,819.72	3833	5116	129.23	103.37
神农种业	24,913.42	15,651.20	220	222	112.73	70.50
国光股份	205,700.00	198,616.17	2270	2098	94.18	94.67

上表所示，公司的人均产值相对稳定，公司人均产值略低于同行业公司主要由于公司销售渠道更为下沉，需要更多的销售人员去维护拓展销售渠道所致。

综上，员工离职主要由于对农药业务区域及经销商模式进行调整优化所致，员工离职对公司生产经营未产生重大影响，2025 年公司归母净利润下滑，主要受自然灾害、股票损失、诉讼赔偿等非经常性事项影响。

（二）说明销售人员大幅减少的原因，销售策略是否发生重大变化；是否存在核心管理人员、核心技术人员离职。

1、销售人员大幅减少的原因，销售策略是否发生重大变化详见本题问题 1 关于报告期内员工人数大幅减少的原因的回复。

2、核心管理人员、核心技术人员离职情况

公司报告期内核心员工侯国君、王海瑛离职。王海瑛因达到法定退休年龄于 2025 年 5 月退休，侯国君因个人原因于 2025 年 12 月离职，公司已对核心人员变动情况进行披露，二人相关工作已完成交接，二人非公司核心管理人与核心技术人员，离职未对公司日常生产经营产生重大不利影响。

（三）说明人数减少但期末应付职工薪酬与去年基本持平的原因。

2025 年度，公司员工人数减少主要系销售人员的减少，销售人员大幅减少的各子公司人员变动情况、应付职工薪酬期末余额变动情况和营业收入变动情况如下：

公司名称	报告期内人员 变动比例	应付职工薪酬余 额变动比例	营业收入变 动比例
北京北农绿亨科技发展有限公司	-40.30%	-35.20%	-20.74%
北京中科绿亨除草科技有限公司	-25.00%	-31.32%	-31.98%
天津绿亨植物保护有限公司	-33.33%	-14.07%	-2.91%
天津市绿亨化工有限公司	-27.78%	-0.86%	-3.63%
北京中农绿亨科技有限公司	-20.37%	166.27%	-0.80%
天津绿亨种子有限公司			
昆明绿亨农业科技有限公司	-23.91%	-1.16%	10.36%
昆明绿亨作物科技有限公司			

注：北京中农绿亨科技有限公司和天津绿亨种子有限公司、昆明绿亨农业科技有限公司和昆明绿亨作物科技有限公司销售人员和业务高度同质化，因此合并核算

由上所示，各个子公司变动趋势分析如下：

（1）北京北农绿亨科技发展有限公司与北京中科绿亨除草科技有限公司应付职工薪酬期末余额变动与人员变动和营业收入变动趋势基本一致；

（2）天津绿亨植物保护有限公司于 2023 年 11 月成立，2024 年下半年逐步拓展相关业务，2025 年度收入较上年下降-2.91%，2025 年度减少人员主要为销售业绩未完成的低绩效工资员工，因此人员减少 33.33%，应付职工薪酬期末余额仅减少 14.07%；

（3）天津市绿亨化工有限公司于 2025 年度 12 月解散销售团队，公司仍计提并发放离职人员的当月工资和年终奖金，因此人员减少 27.78%，应付职工薪酬期末余额仅减少 0.86%；

（4）北京中农绿亨科技有限公司和天津绿亨种子有限公司由于 2024 年度制定的销售人员的销售任务标准过高，2024 年度销售人员仅 6 人达标，达标率仅为 19.35%。公司为提高员工积极性，调整 2025 年度销售任务标准，2025 年销售人员全员完成销售任务，2025 年期末年终奖高于上年度，因此人员减少 20.27%，应付职工薪酬期末余额增加 166.27%；

（5）昆明绿亨农业科技有限公司和昆明绿亨作物科技有限公司销售人员的

大量离职对营收未产生较大影响，2025 年度业绩较上年度增长 10.36%，因此人员减少 23.91%，应付职工薪酬期末余额仅减少 1.16%。

另外，公司保留的生产、研发、销售骨干及管理人员薪酬仍需按照公司薪酬制度和绩效考核结果确认，2025 年度员工工资稳步增长。因此，公司员工人数减少但期末应付职工薪酬与去年基本持平具有合理性。

问题 4、关于应收账款及存货

截至报告期末，你公司应收账款余额 2,357.61 万元，同比增长 34.18%，公司解释应收账款增加的主要原因系为促进业务开展，给部分信用好的老客户、终端种植客户适度增加了赊销额度；报告期内应收账款周转率由上期 34.83 下降至 22.79。

截至报告期末，你公司存货账面余额 15,457.51 万元，计提存货跌价准备 2,444.29 万元，存货跌价准备同比增长 21.17%。存货周转率由上年的 2.48 下降至 1.95。其中：原材料账面余额 9,443.48 万元，存货跌价准备 2,095.63 万元；库存商品账面余额 4,275.19 万元，存货跌价准备 338.80 万元。

请你公司：

（1）结合销售政策、信用政策变化以及客户回款周期，说明本期应收账款周转率显著下降的原因及合理性，说明增加赊销额度的客户情况、期后回款情况。

（2）结合主要原材料及库存商品的库龄结构、市场价格变化及产品更新换代情况，说明存货跌价准备计提是否充分、合理，说明原材料存货跌价比例较高的原因；结合行业政策对农药、种子、化肥产品的影响，说明是否存在长库龄农药产品滞销风险。

请年审会计师发表明确意见，说明对应收账款、存货执行的审计程序和获取的审计证据。

【回复】

（一）结合销售政策、信用政策变化以及客户回款周期，说明本期应收账款周转率显著下降的原因及合理性，说明增加赊销额度的客户情况、期后回款情况。

公司的销售政策和信用政策是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或大客户一定的信用额度，要求最迟在一年内结清货款，2025 年度公司的销售政策和信用政策未发生变化。

2025 年末应收账款余额较上年增长 600.60 万元，增长率为 34.18%，应收账款的增加是导致应收账款周转率显著下降的原因。

2025 年度应收账款的增加主要客户明细情况如下：

单位：万元

欠款对象	主体公司	25 年期末应 收账款余额	24 年期末应收账 款余额
肃州区农业农村局	酒泉绿亨作物科技有限公司	218.68	0.00
中种国际种子有限公司	酒泉庆和农业开发有限公司	218.46	137.49
酒泉市双禧面粉有限责任公司	酒泉庆和农业开发有限公司	72.22	0.00
甘肃正海诚信生态农业发展有限公司	酒泉庆和农业开发有限公司	50.01	0.00
呼伦贝尔市天达农业发展商贸有限公司	北京北方绿亨农业科技有限公司	44.32	0.00
青岛鲁麦农业服务有限公司	天津绿亨新农人种植有限公司	47.72	0.00

由上表所示，中种国际种子有限公司作为公司多年的第一大客户，双方业务集中在 12 月份发生，对方验收完成后 3 日内付款，受对方的验收进度和时间的影 响，导致本年度应收账款较上年增长 80.97 万元。肃州区农业农村局、酒泉市双禧面粉有限责任公司等剩余客户，作为新增大客户，公司给予一定的账期，导致应收账款较上年度增加 432.95 万元。

截至 2025 年末，公司增加赊销额度的客户、回款情况及逾期情况如下：

单位：万元

欠款对象	主体公司	2025 年 末应收 账款余 额	2024 年 末应收 账款余 额	信用政策	逾期情 况	期后回 款金额
肃州区农业 农村局	酒泉绿亨作物科 技有限公司	218.68	0.00	验收完成后付款	未逾期	已结清
中种国际种 子有限公司	酒泉庆和农业开 发有限公司	218.46	137.49	验收完成后 3 日付 款	未逾期	已结清
先正达种苗 （北京）有 限公司	酒泉庆和农业开 发有限公司	182.93	212.16	240 天	未逾期	146.43
酒泉市双禧 面粉有限责 任公司	酒泉庆和农业开 发有限公司	72.22	0.00	交货后 10 天内验 收，验收无误后供 方开发票，开票后 3 天内付款	逾期	已结清
海南江宝种 业有限公司	湖南湘妹子农业 科技有限公司	63.82	36.58	2026 年 12 月底结 清	未逾期	30.00
甘肃正海诚 信生态农业 发展有限公 司	酒泉庆和农业开 发有限公司	50.01	0.00	120 天	未逾期	已结清
新疆同润商 贸有限公司	绿亨科技集团股 份有限公司北京 分公司	61.35	0.00	2025 年 7 月 31 日 前付清	逾期 （已经 诉讼）	0.00
呼伦贝尔市 天达农业发 展商贸有限 公司林辉	北京北方绿亨农 业科技有限公司	44.32	0.00	2026 年 12 月 20 日 前付清	未逾期	0.00

青岛鲁麦农业服务有限公司	天津绿亨新农人种植有限公司	47.72	0.00	2026年6月30日前付清	逾期	已结清
郝智颖	绿亨科技集团股份有限公司北京分公司	34.06	0.00	2025年11月26日前结清	逾期	已结清

（二）结合主要原材料及库存商品的库龄结构、市场价格变化及产品更新换代情况，说明存货跌价准备计提是否充分、合理，说明原材料存货跌价比例较高的原因；结合行业政策对农药、种子、化肥产品的影响，说明是否存在长库龄农药产品滞销风险。

1、结合主要原材料及库存商品的库龄结构、市场价格变化及产品更新换代情况，说明存货跌价准备计提是否充分、合理，说明原材料存货跌价比例较高的原因

2025 年末，公司存货的分产品构成情况如下：

单位：万元

类别	账面余额	占比	跌价准备金额
种子	10,317.81	66.75%	2,353.17
农药化肥	4,040.88	26.14%	81.27
其他	1,098.82	7.11%	9.85
合计	15,457.51	100.00%	2,444.29

由上表可见，根据本期存货期末余额来看，公司存货的主要构成为：67%的蔬菜种子、26%的农药化肥及 7%的包材及消耗性生物资产。现结合种子、农药、化肥的存货库存结构情况、市场价格变化及产品更新换代情况说明存货跌价准备计提的充分性、合理性如下：

（1）种子

2025 年末，公司种子的原材料及库存商品库龄分布情况如下：

单位：万元

具体构成	库龄分布	账面余额	占比	跌价准备
原材料	1 年以内	3,230.71	37.53%	
	1-2 年	1,967.89	22.86%	
	2-3 年	898.92	10.44%	
	3-4 年	739.88	8.59%	369.94
	4-5 年	223.90	2.60%	156.73
	5 年以上	1,547.22	17.97%	1,547.22
	小计	8,608.52	100.00%	2,073.89
库存商品	1 年以内	1,144.44	66.95%	
	1-2 年	138.86	8.12%	
	2-3 年	79.42	4.65%	
	3-4 年	91.93	5.38%	45.97
	4-5 年	71.13	4.16%	49.79
	5 年以上	183.52	10.74%	183.52
	小计	1,709.30	100.00%	279.28
合计		10,317.81		2,353.17

由上表可见，公司针对库龄在 3-4 年、4-5 年、5 年以上的长库龄种子分别按照 50%、70%、100%的比例进行跌价计提。

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，针对长库龄的存货按照库龄结构进行计提跌价。

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	2025 年末	2024 年末	2023 年末	平均库存消化率
3-4 年种子期末余额	831.81	368.8	532.82	
3-4 年种子下年销售金额	270.00	88.86	68.29	
销售占比（%）	32.46%	24.00%	13.00%	23.15%
4-5 年种子期末余额	295.03	464.53	477.27	
4-5 年种子下年销售金额	87.00	240.15	68.43	
销售占比（%）	29.49%	51.70%	14.34%	31.84%
5 年以上种子期末余额	1,730.74	1,426.16	1,279.55	

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 23.15%，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 31.84%，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，不存在因市场价格变化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	2025 年 12 月 31 日		
	存货余额	存货跌价准备	占比（%）
一年以内	4,375.14		42.40
一到两年	2,106.75		20.42
两到三年	978.34		9.48
三到四年	831.81	415.91	8.06
四到五年	295.03	206.52	2.86
五年以上	1,730.74	1,730.74	16.77

合计	10,317.81	2,353.17	100.00
----	-----------	----------	--------

根据历史去化率，公司针对库龄在 3-4 年、4-5 年、5 年以上的蔬菜种子分别按照 50%、70%、100%的比例进行跌价的计提。

(2) 农药化肥

2025 年末，公司农药化肥的原材料及库存商品库龄分布情况如下：

单位：万元

具体构成	库龄分布	账面余额	占比	跌价准备
原材料	1 年以内	571.92	68.50%	6.76
	1-2 年	192.67	23.08%	14.99
	2-3 年	25.22	3.02%	
	3-4 年	8.98	1.08%	
	4-5 年	15.16	1.82%	
	5 年以上	21.01	2.52%	
	小计	834.96	100.00%	21.75
库存商品	1 年以内	2,864.58	94.31%	22.10
	1-2 年	136.60	4.50%	1.19
	2-3 年	24.23	0.80%	24.23
	3-4 年	5.63	0.19%	5.63
	4-5 年	6.36	0.21%	6.36
	5 年以上			
	小计	3,037.40	100.00%	59.51
半成品	1 年以内	166.02	98.52%	
	1-2 年	0.19	0.11%	
	2-3 年	1.06	0.63%	
	3-4 年			
	4-5 年			
	5 年以上	1.25	0.74%	
	小计	168.52	100.00%	
合计		4,040.88		81.26

由上表可见，农药化肥的构成为 75%的成品农药化肥和 25%的农药半成品及原料，作为产成品的农药化肥保质期为 2 年，与行业政策规定一致，保质期内的产品均能正常销售，不受产品更新换代影响。对于库龄两年以上的过期农药化肥本次全额计提存货跌价准备。作为原料和半成品的农药因其金额较小且可长期使用，除特殊发生损坏报废外，本期未考虑单独根据库龄再进行跌价的计提。

此外，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针对保质期内部分农药计提了存货跌价准备。

综上，公司存货跌价准备计提充分、合理。

（3）原材料存货跌价比例较高的原因

原材料的构成如下：

单位：万元

原材料	期末余额	占比	跌价准备金额
种子	8,608.52	91.16%	2,073.89
农药	834.96	8.84%	21.75
合计	9,443.48	100.00%	2,095.64

公司 91.16%的原材料由散种构成，种子公司采用“一年育种、多年销售”的制种模式，原料种子入库后除了留有少量包装好的成品种子备货外，因加工过程简单耗时较低一般根据订单需求再进行成品的制作，导致公司整体散种即原料种子余额的比例偏高，成品种子余额比例偏低。

按照公司的成品种子依照在手订单进行加工的习惯，成品种子完工后一般会很快出库，导致成品种子的库龄不会太长，相应计提跌价的金额更小。未加工的原料种子的余额较大且库龄相对较长，计提跌价的金额较大。

本期存货周转率降低，长库龄种子消化率下降，3-5 年长库龄的种子相比上期增加近 500 万元，增加了原材料的存货跌价比例。

2、结合行业政策对农药、种子、化肥产品的影响，公司存货跌价计提已充分考虑长库龄农药产品滞销风险

对于农药，行业政策规定明确且严格：农药的质量保质期一般为2年，过期严禁销售。对于常规化肥，国家没有设定统一的保质期。只要储存得当（包装完好、防潮、避光），这类化肥可以长期存放。公司设定农药及化肥的保质期均为2年，过期不再销售。行业政策对蔬菜种子保质期的规定，核心在于强制性标签标注规范。强制要求种子生产经营者必须在包装上明确标注其承诺的“质量保证期”，质量保证期最短不能低于8个月，最长不能超过12个月。公司商品种子的质量保证期为1年，一般种子的保存寿命为6年，5年以上的种子无法包装销售。保质期内的农药均能正常销售无滞销风险，超保质期的成品农药均已全额计提跌价，已充分考虑滞销风险。

问题5、关于主要客户

报告期内，你公司主要客户较为分散，向前5大客户实现的销售金额合计为5,508.89万元，销售占比合计11.11%。其中，第3、4大客户的销售金额分别为400.00万元、320.00万元，销售占比分别为0.81%、0.64%。

请你公司：

（1）说明公司是否以直销方式向客户销售，如有向经销商、贸易商客户销售的情形，请说明经销商、贸易商客户对公司产品的终端销售情况，说明销售收入的真实性。

（2）说明是否存在向个人客户销售的情形，如有，请说明向个人客户销售的背景、涉及的客户数量、销售产品类型及销售金额、占比，说明向个人客户销售是否符合行业惯例。

请年审会计师发表明确意见，说明对主要客户执行的审计程序和获取的审计证据。

【回复】

（一）说明公司是否以直销方式向客户销售，如有向经销商、贸易商客户销售的情形，请说明经销商、贸易商客户对公司产品的终端销售情况，说明销售收入的真实性。

公司以客户采购公司产品后是否自用为标准，公司销售模式可分为直销和经销模式，直销客户主要包括广大种植户和种苗生产企业，经销客户主要包括农资

产品经销商和零售商。报告期内，公司主营业务采用以经销为主、直销为辅的销售模式。

公司报告期内直销和经销的销售情况：

单位：万元

客户性质	2024 年		2025 年	
	销售额	占比	销售额	占比
经销商	37,250.88	78.79%	36,736.64	75.42%
终端户	10,027.56	21.21%	11,971.75	24.58%
合计	47,278.44	100.00%	48,708.39	100.00%

公司自成立伊始，公司即提出“百品千店”计划，力求将营销服务网络下沉至县域和乡镇市场，建立“公司-零售商-种植户”扁平化网络，实现售前售后推广咨询和物流发货的快速响应，公司经销商普遍店面及规模较小。经过长期耕耘和积累，公司业已形成以乡镇农资零售店为主的销售渠道。公司以预收货款为主要收款方式，与经销商实行买断式销售模式，产品经经销商签收后，所有权和风险报酬转移至经销商处，销售合同约定非质量原因不得退货，产品验收合格后，经销商自行承担产品销售和库存风险，公司 2025 年度的退货率为 0.63%，且公司经销商更接近终端，营业规模与单笔订单较小，经销商通常在取得下游种植户采购意向后向公司订货，已实现终端销售，不存在大规模压货的情形。

（二）说明是否存在向个人客户销售的情形，如有，请说明向个人客户销售的背景、涉及的客户数量、销售产品类型及销售金额、占比，说明向个人客户销售是否符合行业惯例。

公司存在向个人客户销售的情形，公司向个人客户销售背景系：公司的主营业务是农业生产资料的销售，公司坚持“把深奥复杂的农业高新技术转化为简单明了的形式服务于中国农民”的企业宗旨，自成立伊始即提出“百品千店”计划，力求将营销服务网络下沉至县域和乡镇市场，建立“公司-零售商-种植户”扁平化网络。经过多年发展和积累，公司已建立覆盖全国 2000 多个区县上万家客户的营销网络，由于公司销售渠道的下沉，客户多为种植户或县级、乡镇级经销商，此类客户销售较小，经营规模十分有限，因此客户多为自然人或自然人成立的个体工商户。

公司 2025 年度向个人客户销售情况如下：

单位：万元、个

客户身份	肥料	农药	其他	种子	销售额合计
自然人销售	2,637.73	17,531.28	1,127.77	8,057.44	29,354.21
总销售	4,163.03	24,318.83	1,695.87	18,530.65	48,708.39
自然人占比	63.36%	72.09%	66.50%	43.48%	60.27%

根据秋乐种业在招股说明书中披露：经销商客户以自然人、个体工商户为主；康农种业在招股说明书中披露：公司下游客户大多为自然人、个体工商户、中小型经销商、零售商、农资店等；农大科技在《关于山东农大肥业科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》中披露：经销渠道非法人实体客户数量较多。综上，公司向个人客户销售符合行业惯例。

问题 6、关于新增农作物种植业务

报告期内，你公司成立首个专业化种植服务经营主体“天津绿亨新农人种植有限公司”，并将产业链延伸至农作物种植终端；截至报告期末的其他流动资产余额为 2,092.77 万元，主要系新增合作种植项目 1,954.90 万元，较期初增长 1135.66%。

请你公司：

(1) 说明种植业务的经营模式，属于自营、合作种植或委托种植、种植面积、主要作物品种、合作方情况、收入确认方法、收入确认依据及时点，说明收入确认的合规性。

(2) 说明合作种植项目期末余额 1,954.90 万元的具体构成，包括合作方名称、合作起止时间、合作模式、资金投入方式、种植作物种类、种植面积、所在地、自有及合作种植基地情况、合作项目所处阶段及未来业务安排。

请年审会计师对问题（1）发表明确意见，说明对新增农作物种植业务执行的审计程序和获取的审计证据。

【回复】

（一）说明种植业务的经营模式，属于自营、合作种植或委托种植、种植面积、主要作物品种、合作方情况、收入确认方法、收入确认依据及时点，说明收入确认的合规性。

1、公司种植业务模式为自营模式和合作种植模式，两种模式的具体情况如下：

（1）2025 年自主种植模式

自营种植基地名称	种植面积 (亩)	主要作物品种	所在地
山东青岛即墨小麦种植基地	3,231.60	小麦	山东省青岛市
辛口镇萝卜种植基地	400.00	萝卜	天津市西青区
黄三角蔬菜种业基地	173.36	番茄、辣椒	山东省东营市广饶县大王镇康安路与 S316 省道交叉口西 300 米
南沙基地	75.00	小番茄	南沙区珠江街南沙都市农业实验园 151 号农用设施用地
台山基地	75.00	小番茄	台山市海宴镇五丰村原海侨中学周边
呼和木独基地	33,119.69	玉米、马铃薯	内蒙古鄂尔多斯市杭锦旗呼和木独镇查汗淖尔嘎查

公司自营种植农产品业务，待农产品采收完工并实现对外销售后确认销售收入，收入确认方法采用时点法，依据与客户签订的销售合同条款判断商品控制权转移时点，当客户取得相关农产品的控制权（能够主导商品使用并获取几乎全部经济利益）时，公司进行收入确认，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。

（2）2025 年合作种植模式

公司合作种植模式的种植面积、主要作物品种情况详见本题问题 2 回复，合作种植合作方的情况如下：

合作方名称	合作方情况
高密市佳昕家庭农场/张辉	高密佳昕家庭农场，负责人张辉，2007 年毕业接替父亲收玉米芯生意。 2016 年开始种地 80 亩，至今 9 年种植 4000 亩。高密市佳昕家庭农场，张辉自己种植 1900 亩，合作 2100 亩。
潍坊熙禾农业种植农民专业合作社/王斌/谷训辉	潍坊熙禾农民专业合作社，负责人王斌，自 2015 年开始从事农业种植工作，有红薯种植、薯类深加工、大田作物种植的丰富经验，累计种植面积约 9700 亩。
青岛鲁麦农业服务有限公司	青岛鲁麦农业服务有限公司，负责人穆鲁录，男，从事土地流转种植小麦、玉米，深耕农业领域 15 年，以扎实的专业知识与丰富的实践经验，成长为农业全产业链管理的复合型人才。2016 年 7 月创办平度市农特粮食专业合作社、2023 年创立青岛鲁麦农业服务有限公司，带领团队规模化发展玉米、小麦种植产业，构建从种子选育、田间管理到机械化收割、农产品销售的一体化运营体系
济阳县供销为农服务有限公司	济阳县供销为农服务有限公司，成立于 2015 年，为供销社 100%控股的全资企业；下设 4 个农服有限公司，为二级公司，主要经营农田种植、肥料销售等。
山东圣景米业有限责任公司	山东圣景米业有限责任公司，2018 年成立，从事农业托管服务，为农民提供从种植、管理到销售的一站式服务，2021 年为汶上县 4000 亩土地、2022 年为梁山 8000 亩土地提供农业托管服务，托管农作物有玉米、糯玉米、小麦、高粱，服务范围涵盖周边多个乡镇。2024 年度土地托管面积达 2 万亩，依托先进的农机设备及专业人员、开展深耕、播种、植保、施肥、收割等全托管服务。通过“全程托管+订单农业”模式，长期与梁山华速种植合作社、梁山富赢专业合作社、梁山德胜农业合作社、梁山瑞谷种植合作社、汶上县富鑫种植农民专业合作社、汶上县润通种植农民专业合作社、汶上县齐鑫种植农民专业合作社、汶上县绿科种植农民专业合作社等近 20 家村集体合作社进行合作，实现农作物科学有效的统一管理、销售，带动农户亩均增收 300 元。
菏泽富茂农业发展有限公司	菏泽富茂农业发展有限公司，负责人张海泉：2000-2021 年新疆经营棉花种植、收购、加工、棉籽脱绒及榨油、棉粕及棉壳加工。2022 年 9 月先以个人名义后转至富茂公司流转鄄城陈坡乡耕地 500 余亩，2023 年 5 月份先以青岛葳蕤农业发展有限公司名义后转至富茂公司流转牡丹区办事处大闫庄、大高桥、迎春共计耕地 1100 余亩至今、2023 年 8 月 29 成立菏泽富茂农业发展有限公司，2023 年 9 月份流转东明县沙窝镇土地 1000 亩至今、2023 年 9 月份流转东明县刘楼镇 106 国道东西侧耕地 3100 余亩至今、2023 年 9 月份流转牡丹区胡集镇刘庄耕地 500 余亩至今、2023 年 9 月份流转鄄城县凤凰镇耕地 500 余亩至今、2023 年 9 月份流转东明县黄河滩农业发展公司耕地 1000 余亩至今、2023 年 10 月份流转东明县菜园集乡前单楼 680 余亩至今、2024 年 9 月份流转东明县沙窝镇高墙村 3200 余亩至今。
乳山市南黄富昌家庭农场/陶智	乳山南黄富昌家庭农场，负责人陶智，2019.3---至今乳山市南黄富昌农机农民专业合作社。2020.3---至今乳山市南黄富昌家庭农场，职工 40 人，土地共有 5000 亩

威海观海家庭农场/张雪春	威海观海家庭农场，负责人张雪春，2022 年成立威海观海家庭农场，同时被文登供销社聘为供销社副会长，经济联合社的副会长。2024 年开办威海观海米业，在当地大面积种植谷子 6000 多亩，实现自产自销一条龙的现代化农业模式，创立自营品牌“山耩地”小米，做地方特色产品。给当地的农业发展起到了带头作用和经济发展。
山东西宋农业科技有限公司/宋明泉	山东西宋农业科技有限公司，流转土地 4700 亩。主营业务种植，农服、粮贸。24 年种植 4700 亩，利润 100 万。合作社主要人员：经营管理人员 7 人，固定资产约 1000 万元，包含烘干塔一套，5000 吨粮仓以及农机具等。
周世斌（2026 年已转让）	负责人周世斌，于 2025 年成立了原阳县润豫种植农场，河南省原阳县斗门乡斗东村，拥有土地 4000 余亩，合作项目土地 2000 亩。

2、收入确认方法及依据

根据公司与合伙人签署的《合伙种地（示范田）协议》，该模式本质上属于契约型项目联营合作，公司对于合作种植项目整个经营期拟采用的会计处理如下：

（1）由于公司合作经营期为 1 年，公司为合作种植投入的资金和农资，预计未来一年内种植周期结束获取收益回报，且不属于现金、应收账款、存货等主要流动资产，故列示在“其他流动资产”科目

借：其他流动资产

贷：银行存款、存货

（2）合作经营期满，根据双方确认的收益分配表，确认归属于公司的收益

借：其他应收款-合作项目收益

贷：投资收益

贷：其他流动资产

（3）收到项目结算款

借：银行存款

贷：其他应收款-合作项目收益

（二）说明合作种植项目期末余额 1,954.90 万元的具体构成，包括合作名称、合作起止时间、合作模式、资金投入方式、种植作物种类、种植面积、所在地、自有及合作种植基地情况、合作项目所处阶段及未来业务安排。

公司针对合作种植的未来业务安排：每年业务终了后对合作种植项目进行损益结算与动态评估，筛选合作效益较好的项目进一步扩大合作规模，及时淘汰不具备发展潜力的合作种植项目。对于经营情况稳定的合作项目，公司将在具备条件后升级为自主种植模式，进一步提升业务合作能级与综合收益。

公司合作种植项目期末余额 1,954.90 万元的具体情况如下：

合作方名称	合作起止时间	合作模式	资金投入方式	公司投入（万元）			种植作物种类	种植面积（亩）	所在地	合作项目所处阶段	合作项目未来安排
				资金投入	农资投入	合计					
高密市佳昕家庭农场	2025.10-2026.9	合作种植	现金投入+农资投入	23.45	3.21	26.66	小麦、玉米	1,110.00	山东高密	初期合作阶段	拟继续合作，2026年10月份扩大种植面积至4000亩
潍坊熙禾农业种植农民专业合作社	2025.10-2026.9	合作种植	现金投入+农资投入	161.24	71.55	232.79	小麦、玉米	3,590.00	山东潍坊	初期合作阶段	拟继续合作，2026年10月份扩大种植面积至5000亩
青岛鲁麦农业服务有限公司	2025.10-2026.9	合作种植	现金投入+农资投入	525.95	146.75	672.70	小麦、玉米	6,000.00	山东平度	初期合作阶段	拟继续合作，维持现有面积不变
济阳县供销为农服务有限公司	2025.10-2026.9	合作种植	现金投入+农资投入	196.80	74.65	271.45	小麦、玉米	10,000.00	山东济南	初期合作阶段	拟继续合作，维持现有面积不变
山东圣景米业有限责任公司	2025.10-2026.9	合作种植	现金投入+农资投入	57.75	38.63	96.38	小麦、水稻	1,650.00	山东济宁	初期合作阶段	2026年7月份扩大面积至5000亩
菏泽富茂农业发展有限公司	2025.10-2026.9	合作种植	现金投入+农资投入	129.78	66.86	196.64	小麦、玉米	3,567.00	山东菏泽	初期合作阶段	2026年10月份玉米收获后不再合作种植
乳山市南黄富昌家庭农场	2025.10-2026.9	合作种植	现金投入+农资投入	76.88	35.58	112.46	小麦、玉米	2,500.00	山东乳山	初期合作阶段	2026年10月份玉米收获后不再合作种植
威海观海家庭农场	2025.10-2026.9	合作种植	现金投入+农资投入	90.00	67.10	157.10	小麦、玉米	3,500.00	山东文登	初期合作阶段	拟继续合作，维持现有面积不变
山东西宋农业科技有限公司	2025.10-2026.9	合作种植	现金投入+农资投入	51.50	4.10	55.60	小麦、玉米	1,000.00	山东邹平	初期合作阶段	2026年10月份玉米收获后不再合作种植
周世斌	2025.9-2026.8	合作种植	现金投入+农资投入	90.00	43.13	133.13	小麦、玉米、花生	1,000.00	河南省原阳县	2026年已转让	2026年已转让
合计				1,403.35	551.56	1,954.91		33,917.00			

问题 7、关于在建工程

报告期内，你公司固定资产中新增在建工程转入 5,129.95 万元，主要为南沙绿亨育种研究院基地新建项目 3,666.91 万元；在建工程中天津绿亨农业科技园建设项目工程进度 27.73%，本期转入固定资产 146.23 万元，期末余额 1,737.31 万元。

请你公司：

(1) 说明南沙绿亨育种研究院基地新建项目转入固定资产的具体时间节点、判断依据、是否符合转入条件、项目转固后是否已投入使用，设计产能及产能利用率情况。

(2) 说明天津绿亨农业科技园建设项目报告期内转固金额较小且占期末余额比例较低的原因，是否存在已实际投入使用但未及时转入固定资产的情况，是否存在长期挂账、建设停滞或进展缓慢的情况。

请年审会计师发表明确意见，说明对在建工程、固定资产执行的审计程序和获取的审计证据。

【回复】

(一) 说明南沙绿亨育种研究院基地新建项目转入固定资产的具体时间节点、判断依据、是否符合转入条件、项目转固后是否已投入使用，设计产能及产能利用率情况。

公司南沙绿亨育种研究院基地新建项目主要分为广州南沙研究院部分和山东农得金部分。其中山东农得金部分转固时间主要集中在 2025 年 10 月和 12 月期间，其中零星设备由公司验收完成后于 2025 年 10 月进行转固，项目的主体工程土建由广饶县行政审批服务局牵头于 2025 年 12 月 31 日验收完成，并出具建设工程竣工验收报告，公司根据验收报告将山东农得金的建设工程于 2025 年 12 月 31 日进行转固。广州南沙研究院部分的在建工程于 2025 年 6-7 月由公司验收完成并投入使用，投入使用的当月公司将该部分由在建工程转入固定资产。南沙绿亨育种研究院基地新建项目符合转固条件，转固后已投入使用，该项目为研发类项目，不涉及产能利用率。项目投入运营后，进一步提升了公司蔬菜种子研发硬件条件与新品种的研发效率，缩短了公司蔬菜种子产品更新迭代周期，对公司业务经营具有积极影响。

(二) 说明天津绿亨农业科技园建设项目报告期内转固金额较小且占期末余额比例较低的原因，是否存在已实际投入使用但未及时转入固定资产的情况，是否存在长期挂账、建设停滞或进展缓慢的情况。

天津绿亨农业科技园建设项目报告期内转固的情况如下：

单位：万元

转固项目	转固金额	转固时间	占期末余额比例
保温工程	62.81	2025/3/31	3.61%
土壤改良工程	43.26	2025/6/25	2.49%
排灌站线路改造	40.16	2025/7/31	2.31%
合计	146.23	-	8.41%

上述报告期内转固项目均为单体局部区域工程，项目于报告期内已完成验收并达到预定可使用状态，公司对达到预定可使用状态的单体局部区域工程及时进行了转固处理。转固比例较低的原因主要由于天津绿亨农业科技园建设项目是集种子、肥料研发、生产、仓储、推广于一体的产业化项目，项目建设周期 30 个月，预计 2027 年 4 月前竣工验收，项目涉及土建、生产设备、研发设备、装修等工程，需整体完工验收后投入使用。截至 2025 年末，项目主体仍处于建设过程中，因此该项目期末仍存在 1,737.31 万元在建工程余额，该项目不存在已实际投入使用但未及时转入固定资产的情况，不存在长期挂账、建设停滞或进展缓慢的情况。

问题 8、关于其他权益工具投资

报告期内，你公司新增其他权益工具投资 1,738.80 万元，主要系持有东莞德盛肥料科技有限公司的投资，公司基于战略目的而计划长期持有，因此列报为其他权益工具投资。

请你公司：

（1）结合公司对东莞德盛肥料科技有限公司投资的持有意图，说明列报为其他权益工具投资是否准确。

（2）说明报告期内其他权益工具投资计入其他综合收益的利得和损失情况，公司是否存在通过调整投资工具列报来调节利润的情形。

【回复】

（一）结合公司对东莞德盛肥料科技有限公司投资的持有意图，说明列报为其他权益工具投资是否准确

公司为加强与供应商利益联系，优化肥料板块产能布局，通过持有东莞德盛肥料科

技有限公司股份能够保障公司肥料产品供应渠道，补足公司在南方市场的肥料产能短板。

依据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》规定：企业在初始确认时，可将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。

公司持有东莞德盛肥料科技有限公司公司 18%股权，持股比例较低，无法对东莞德盛肥料科技有限公司经营决策施加重大影响，不适用长期股权投资准则；且持有目的为战略布局、计划长期持有，不存在短期交易套利意图，属于非交易性权益工具投资。公司于初始取得时将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，列报为其他权益工具投资，会计处理准确合规。

（二）说明报告期内其他权益工具投资计入其他综合收益的利得和损失情况，公司是否存在通过调整投资工具列报来调节利润的情形

报告期内公司其他权益工具投资计入其他综合收益 60.61 万元，公司对东莞德盛肥料科技有限公司投资列报为其他权益工具投资，报告期内将公允价值变动计入其他综合收益会计处理合规，不存在通过调整投资工具列报来调节利润的情形。

绿亨科技集团股份有限公司

董事会

2026 年 7 月 28 日