

# 甘肃爽口源生态科技股份有限公司

## 关于对 2022 年年度报告问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

甘肃爽口源生态科技股份有限公司（以下简称“爽口源”、“公司”）于 2023 年 9 月 12 日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称“全国股转公司”、“贵司”）挂牌公司管理一部下发的《关于对甘肃爽口源生态科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2023】第 413 号），现就相关问题回复如下：

### 贵司问题 1、关于营业收入

报告期内你公司实现营业收入 1.09 亿元，同比下降 12.08%。按产品分类分析中，百合产品实现收入 7870.53 万元，同比下降 36.39%，实现毛利率 18.15%，同比下降 12.68 个百分点；报告期新增百合种球业务收入 2915.50 万元。收入构成变动的原因中披露，“报告期内，真空袋装颗粒鲜百合的收入比上年同期下降了 3.00%；真空袋装净片鲜百合的收入比上年同期下降了 73.62%；Mini 碗装净片鲜百合的收入比上年同期下降了 13.72%；coco 杯装净片鲜百合的收入比上年同期下降了 99.51%；百合片干的收入比上年同期增加了 6.18%；robo 碗装净片鲜百合的收入比上年同期下降了 100.00%；原生态百合的收入比上年同期下降了 63.42%；小百合的收入比上年同期下降了 97.13%；白碗散装净片鲜百合的收入比上年同期增加了 50.92%；散片袋装鲜百合的收入比上年同期增加了 161.50%；普通道路运输服务的收入比上年同期下降了 83.18%；奇亚籽的收入比上年同期下降了 100.00%；百合饼干的收

入比上年同期增加了 1.78%；新增了百合芯、百合小鳞茎球、藏燕麦片、百合粉、白酒、生物有机肥料等产品以及场地租赁和物流辅助服务等收入。”

请你公司：

(1) 列示不同百合产品类别占收入比重，成本收入变动情况，说明变动原因，报告期内生产经营是否有重大变化；

(2) 结合行业发展、市场需求等说明百合产品收入及毛利大幅下降的具体原因，并结合合同签订情况、在手订单数量、期后销售情况说明收入毛利下滑是否具有持续性；

(3) 结合报告期内新增百合种球业务在采购来源、销售模式等方面与原有百合产品业务的差异，说明该项业务未来的发展方向及可持续性。

公司回复：

(1) 列示不同百合产品类别占收入比重，成本收入变动情况，说明变动原因，报告期内生产经营是否有重大变化；

公司营业收入各明细类别占营业收入比重的明细表

单位：元

产品大类	细分类别	2022 年度		2021 年度		变动比例
		收入金额	占营业收入的比重	收入金额	占营业收入的比重	
百合产品	真空袋装颗粒鲜百合	7,919,782.85	7.27%	8,164,594.04	6.59%	-3.00%
百合产品	真空袋装净片鲜百合	45,133.12	0.04%	171,111.44	0.14%	-73.62%
百合产品	Mini 碗装净片鲜百合	5,959,872.34	5.47%	6,907,560.81	5.58%	-13.72%
百合产品	coco 杯装净片鲜百合	324	0.00%	66,556.00	0.05%	-99.51%
百合产品	robo 碗装净片鲜百合	-	0.00%	6,586,924.60	5.32%	-100.00%
百合产品	小百合	-	0.09%	3,362,246.83	2.71%	-97.13%
百合产品	原生态百合	21,574,604.00	19.81%	58,978,076.00	47.62%	-63.42%
百合产品	百合片	39,944,593.89	36.68%	37,618,021.75	30.37%	6.18%
百合产品	白碗散装净片鲜百合	2,767,340.86	2.54%	1,833,597.12	1.48%	50.92%
百合产品	散片袋装鲜百合	87,864.44	0.08%	33,600.00	0.03%	161.50%
百合产品	百合芯	309,120.96	0.28%	-	0.00%	100.00%
百合种球	百合小鳞茎球	29,155,000.00	26.77%	-	0.00%	100.00%

其他业务	普通道路运输服务	1,651.38	0.00%	9,816.51	0.01%	-83.18%
其他业务	奇亚籽	-	0.00%	1,404.72	0.00%	-100.00%
其他业务	百合饼干	-	0.12%	123,279.16	0.10%	1.78%
其他业务	藏燕麦片	184.28	0.00%	-	0.00%	100.00%
其他业务	百合粉	598,114.04	0.55%	-	0.00%	100.00%
其他业务	白酒	177,376.99	0.16%	-	0.00%	100.00%
其他业务	场地租赁	3,669.72	0.00%	-	0.00%	100.00%
其他业务	物流辅助服务	75,566.04	0.07%	-	0.00%	100.00%
其他业务	生物有机肥料	47,100.00	0.04%	-	0.00%	100.00%
合计		108,889,432.19	100.00%	123,856,788.98	100.00%	-12.08%

### 收入成本变动情况明细表

单位：元

产品大类	细分类别	2022年度			2021年度		
		营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
百合产品	真空袋装颗粒鲜百合	7,919,782.85	7,000,307.34	11.61%	8,164,594.04	7,728,994.17	5.34%
百合产品	真空袋装净片鲜百合	45,133.12	34,729.12	23.05%	171,111.44	129,731.30	24.18%
百合产品	Mini碗装净片鲜百合	5,959,872.34	5,449,788.70	8.56%	6,907,560.81	4,234,740.64	38.69%
百合产品	coco杯装净片鲜百合	324.00	255.01	21.29%	66,556.00	35,989.84	45.93%
百合产品	robo碗装净片鲜百合	-	-	-	6,586,924.60	3,132,621.73	52.44%
百合产品	小百合	96,657.00	137,306.59	-42.06%	3,362,246.83	5,126,445.78	-52.47%
百合产品	原生态百合	21,574,604.00	10,619,437.01	50.78%	58,978,076.00	38,157,878.18	35.30%
百合产品	百合片	39,944,593.89	37,997,991.85	4.87%	37,618,021.75	25,549,428.07	32.08%
百合产品	白碗散装净片鲜百合	2,767,340.86	2,697,466.99	2.52%	1,833,597.12	1,473,510.48	19.64%
百合产品	散片袋装鲜百合	87,864.44	68,557.00	21.97%	33,600.00	14,628.60	56.46%
百合产品	百合芯	309,120.96	417,967.24	-35.21%	-	-	-
百合种球	百合小鳞茎球	29,155,000.00	16,692,923.16	42.74%	-	-	-
其他业务	普通道路运输服务	1,651.38	973.79	41.03%	9,816.51	20,813.91	-112.03%
其他业务	奇亚籽	-	-	-	1,404.72	866.99	38.28%
其他业务	百合饼干	125,476.28	143,126.42	-14.07%	123,279.16	63,957.29	48.12%
其他业务	藏燕麦片	184.28	133.12	27.76%	-	-	-
其他业务	百合粉	598,114.04	218,536.97	63.46%	-	-	-
其他业务	白酒	177,376.99	200,000.00	-12.75%	-	-	-
其他业务	场地租赁	3,669.72	-	100.00%	-	-	-

其他业务	物流辅助服务	75,566.04	-	100.00%	-	-	-
其他业务	生物有机肥料	47,100.00	27,750.00	41.08%	-	-	-
合计		108,889,432.19	81,707,250.31	24.96%	123,856,788.98	85,669,606.98	30.83%

由上表可知，公司 2022 年度较 2021 年度营业收入规模下降 1,496.74 万元，主要系 robo 碗装净片鲜百合、原生态百合、白碗散装净片鲜百合、百合小鳞茎球收入变动导致，具体变动数据及变动原因如下：

单位：元

收入大类	细分类别	2022 年度 收入金额	2021 年度 收入金额	变动金额	变动原因
百合产品	robo 碗装净片 鲜百合	-	6,586,924.60	-6,586,924.60	robo 碗装净片鲜百合属于公司研发的用于机器包装的鲜百合产品，单次启动该条生产线需要持续运转一定时长生产出较大数量百合产品才符合经济效益，频繁停机间断生产会导致大量原材料浪费。但是受到公共卫生事件影响，部分市场存在随时被封控的风险，生产的产品无法保证及时发运到各个市场，因此该产品生产线在 2022 年停产，因此导致 2022 年度 robo 碗装净片鲜百合收入较上年减少 100.00%。
百合产品	原生态百合	21,574,604.00	58,978,076.00	-37,403,472.00	报告期内公司所在地受公共卫生事件影响较大，产品发运物流时效不能保证，各地防疫政策要求疫区的货物进入要进行现场消杀工作，消杀工作现场没有冷链条件，无法满足兰州鲜百合产品在运输存储中温度 0-5 度的要求。因原生态百合为泡沫箱包装，高温暴晒后容易出现发黄发红等质量问题，产品无法正常销售，因此该部分订单受到公共卫生事件影响不能正常发运，从而公司 2022 年度减少了该类产品产量，致使原生态百合收入较上年减少 63.42%。
百合产品	白碗散装净片 鲜百合	2,767,340.86	1,833,597.12	933,743.74	该产品整体销量较小，毛利率下降的原因：一是报告期内受公共卫生事件影响，物流时效不能保证，各地不定时封控，鲜百合产品在运输中受隔离、运输、配送等特殊情况损耗过大，成品运输等各项成本增加；二是报告期内，生产产品时所耗用的原材料-毛百合采挖收购价格上涨，致使产品原料成本增加。

百合种球	百合小鳞茎球	29,155,000.00	-	29,155,000.00	公司为提高兰州百合产业种植基地的产量及品质，促进当地百合产业的发展，带动兰州百合主产区农户增产增收，自2008年开始经过十多年的科研攻克与推广，采用茎尖剥离技术研究出了兰州百合脱毒种球以及鳞片立体式扦插繁育技术，通过工厂周年繁殖对优质兰州百合种球进行扩繁。2022年为兰州百合优质种球作为公司主营产品大批量销售第一年。
合计		53,496,944.86	67,398,597.72	-13,901,652.86	

兰州百合产业属于大健康产业，公司所经营的兰州百合产品属于多年生“药食同源”高原甜百合，归类大健康养生产品。整体上，报告期内公司生产经营情况主要受以下因素影响较大：一是公司根据报告期内公共卫生事件特殊时期运输物流流通情况及各地市场开放情况、消费市场消费单元的需求变化，并结合大健康时代背景下消费者养生消费理念的增强，积极调整产品结构、客户群体及营销策略，从而2022年度相较于2021年度百合产品、其他业务收入的细分品类结构及收入规模有较大变化；二报告期内公司发挥种源研发实力优势，增加了种植端种植基地所需种源产品销售，使种源产品在2022年度实现量产销售。上述背景导致公司2022年度销售收入结构较2021年度有所变化，营业收入及净利润均出现一定下降，但整体上公司生产经营基本盘扎实稳定，产品结构进一步优化，对公司未来的健康发展具有积极影响，不存在影响公司持续经营能力的重大不利事项。

**(2) 结合行业发展、市场需求等说明百合产品收入及毛利大幅下降的具体原因，并结合合同签订情况、在手订单数量、期后销售情况说明收入毛利下滑是否具有持续性；**

公司报告期内百合产品收入及毛利率变动情况详见下表：

单位：元

细分类别	2022 年度		2021 年度		营业收入变动	毛利率变动
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率		
真空袋装颗粒鲜百合	7,919,782.85	11.61%	8,164,594.04	5.34%	-244,811.19	6.27%
真空袋装净片鲜百合	45,133.12	23.05%	171,111.44	24.18%	-125,978.32	-1.13%
Mini 碗装净片鲜百合	5,959,872.34	8.56%	6,907,560.81	38.69%	-947,688.47	-30.13%
coco 杯装净片鲜百合	324.00	21.29%	66,556.00	45.93%	-66,232.00	-24.64%
robo 碗装净片鲜百合		-	6,586,924.60	52.44%	-6,586,924.60	-
小百合	96,657.00	-42.06%	3,362,246.83	-52.47%	-3,265,589.83	10.41%
原生态百合	21,574,604.00	50.78%	58,978,076.00	35.30%	-37,403,472.00	15.48%
百合片	39,944,593.89	4.87%	37,618,021.75	32.08%	2,326,572.14	-27.21%
白碗散装净片鲜百合	2,767,340.86	2.52%	1,833,597.12	19.64%	933,743.74	-17.12%
散片袋装鲜百合	87,864.44	21.97%	33,600.00	56.46%	54,264.44	-34.49%
百合芯	309,120.96	-35.21%		-	309,120.96	-
合计	78,705,293.46	18.15%	123,722,288.59	30.83%	-45,016,995.13	-

由上表数据可知，报告期公司百合产品收入及毛利率下降主要系由 Mini 碗装净片鲜百合、robo 碗装净片鲜百合、小百合、原生态百合、百合片、白碗散装净片鲜百合 6 类细分产品的收入及毛利率变动综合影响所致，各类细分产品收入及毛利率变动原因分析如下：

细分类别	营业收入下降原因	毛利率下降原因
Mini 碗装净片鲜百合	近年来突发的公共卫生事件对市场、经济形式及消费观念的冲击非常大，消费理念的思维方式的变化，使销售模式、经营模式和业务理念也发生了变化，特殊时期公司下游客户的开发思路和方向也开始了相应的调整，在原来以城市大中小蔬菜批发市场的基础上逐步转为社区配送、商超直供渠道扩量等方式；为了满足商超直供渠道扩量订单，公司将商超直供类产品 Mini 碗装净片鲜百合升级为白碗散装净片鲜百合，该类产品包装工序相对简洁，生效率更高，能满足报告期内商超直供渠道扩量订单，因此导致 Mini 碗装净片鲜百合收入较上年减少 13.72%。	Mini 碗装净片鲜百合毛利率下降的原因：一是报告期内受公共卫生事件影响，物流时效不能保证，各地不定时封控，鲜百合产品在运输中受隔离、运输、配送等特殊情况损耗过大，成品运输等各项成本增加；二是报告期内，生产产品时所耗用的原材料-毛百合采挖收购价格上涨，致使产品原料成本增加。

robo 碗装净片鲜百合	robo 碗装净片鲜百合属于公司研发的用于机器包装的鲜百合产品，单次启动该条生产线需要持续运转一定时长生产出较大数量百合产品才符合经济效益，频繁停机间断生产会导致大量原材料浪费。但是受到公共卫生事件影响，部分市场存在随时被封控的风险，生产的产品无法保证及时发运到各个市场，因此该产品生产线在 2022 年停产，因此导致 2022 年度 robo 碗装净片鲜百合收入较上年减少 100.00%。	不适用，2022 年无此类产品销售。
小百合	近年来突发的公共卫生事件对市场、经济形式及消费观念的冲击非常大，消费理念的思维方式的变化，使销售模式、经营模式和业务理念也发生了变化，特殊时期公司下游客户的开发思路和方向也开始了相应的调整。报告期内，小百合订单量下降，导致小百合收入较上年减少 97.13%。	不适用，毛利率未下降。
原生态百合	报告期内公司所在地受公共卫生事件影响较大，产品发运物流时效不能保证，各地防疫政策要求疫区的货物进入要进行现场消杀工作，消杀工作现场没有冷链条件，无法满足兰州鲜百合产品在运输存储中温度 0-5 度的要求。因原生态百合为泡沫箱包装，高温暴晒后容易出现发黄发红等质量问题，产品无法正常销售，因此该部分订单受到公共卫生事件影响不能正常发运，从而公司 2022 年度减少了该类产品产量，致使原生态百合收入较上年减少 63.42%。	不适用，毛利率未下降。
百合片	不适用，收入未下降。	报告期内百合片毛利率下降的原因是百合片属于脱水干片，保质期两年，该产品公司 2021 年产量较大，从而 2022 年初库存较多，公司为了加快库存周转，2022 年加大了该产品促销力度，降低了销售单价，导致毛利率下降。
白碗散装净片鲜百合	不适用，收入未下降。	白碗散装净片鲜百合毛利率下降的原因：一是报告期内受公共卫生事件影响，物流时效不能保证，各地不定时封控，鲜百合产品在运输中受隔离、运输、配送等特殊情况损耗过大，成品运输等各项成本增加；二是报告期内，生产产品时所耗用的原材料-毛百合采挖收购价格上涨，致使产品原料成本增加。

公司百合产品各细分产品合同签订情况、在手订单数量、期后销售情况

如下：

单位：元

细分类别	截止2022年12月31日客户已下单尚未发货金额	2023年1-6月销售金额	2022年1-6月销售金额	同比变动	变动原因
真空袋装颗粒鲜百合	124,968.20	1,171,929.98	4,650,488.53	-74.80%	主要原因是根据公司发展规划及消费市场消费单元的需求和大健康时代背景下养生消费理念的增强，公司产品种类、市场单体结构有所调整，从而真空袋装颗粒鲜百合订单量下降。
真空袋装净片鲜百合	6,790.00	31,782.48	30,721.85	3.45%	该产品整体销售金额较小，同比变动也不大。
Mini碗装净片鲜百合	7,676.00	773,137.56	2,935,795.74	-73.67%	主要原因是为了满足商超直供渠道扩量订单，公司将商超直供类产品Mini碗装净片鲜百合升级为白碗散装净片鲜百合，白碗散装净片鲜百合产品包装工序相对简洁，时效效率更高，能更好满足商超直供渠道扩量订单。
coco杯装净片鲜百合	-	-	324.00	-100.00%	主要原因是根据公司发展规划及消费市场消费单元的需求和大健康时代背景下养生消费理念的增强，公司产品种类、市场单体结构有所调整，该类产品原有市场由其他产品替代，再未接该类产品订单。
robo碗装净片鲜百合	-	-	-	-	主要原因是根据公司发展规划及消费市场消费单元的需求和大健康时代背景下养生消费理念的增强，公司产品种类、市场单体结构有所调整，该类产品原有市场由其他产品替代，再未接该类产品订单。
小百合	-	-	96,657.00	-100.00%	主要原因是根据公司发展规划及消费市场消费单元的需求和大健康时代背景下养生消费理念的增强，公司产品种类、市场单体结构有所调整，该类产品原有市场由其他产品替代，再未接该类产品订单。
原生态百合	1,943,700.00	31,272,298.00	8,500,215.00	267.90%	主要原因是根据公司发展规划及消费市场消费单元的需求和大健康时代背景下养生消费理念的增强，公司产品种类、市场单体结构有所调整，该类产品订单量大幅增加。
原生态百合（有机产品）	-	5,317,270.00	-	-	主要原因是公司有机基地已完成成果转化，有机原料生产的原生态百合（有机产品）新产品于2023年上市。
百合片	30,000.00	177,364.49	34,521,939.59	-99.49%	主要原因是百合片属于脱水的百合干片，便于长期保存但没有生鲜百合新鲜，公司主要采用更为优质的鲜百合加工干片，而市场上生产百合片厂家较多，使用鲜百合质量等级不同，公司在该产品上没有价格优势。随着鲜百合原料采购单价上升、百合干片市场竞争加大、利润率不高，公司综合考虑后减少了该类产品的生产。



白碗散装净片鲜百合	263,022.70	5,918,411.80	766,552.15	672.08%	主要原因是为了满足商超直供渠道扩量订单，我公司将商超直供类产品 Mini 碗装净片鲜百合升级为白碗散装净片鲜百合，白碗散装净片鲜百合产品包装工序相对简洁，时效效率更高，能更好满足商超直供渠道扩量订单。
散片袋装鲜百合	-	-	87,864.44	-100.00%	主要原因是根据公司发展规划及消费市场消费单元的需求和大健康时代背景下养生消费理念的增强，公司产品种类、市场单体结构有所调整，该产品原有市场由其他产品替代，再未接该产品订单。
百合芯	42,411.6	168,857.88	-	100.00%	主要原因是根据公司发展规划及消费市场消费单元的需求和大健康时代背景下养生消费理念的增强，公司产品种类、市场单体结构有所调整，公司 2023 年增加了新产品百合芯。
有机碗装净片鲜百合	-	1,468.00	-	-	主要原因是公司有机基地已完成成果转化，有机原料生产的有机碗装净片鲜百合新产品于 2023 年上市。
<b>合计</b>	<b>2,418,568.50</b>	<b>44,832,520.19</b>	<b>51,590,558.30</b>	<b>-13.10%</b>	

注：公司与下游客户签订的百合产品销售合同大多是框架合同，公司在手订单一般为客户提前沟通未来一周左右的订单量，因此上表中“截止 2022 年 12 月 31 日客户已下单尚未发货金额”为未来一周内公司需要完成的订单，但不包括客户后期临时加单情况。

公司 2023 年上半年相对 2022 年上半年经营成果对比如下：

单位：元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动比例
<b>营业收入</b>	<b>46,519,245.31</b>	<b>51,763,140.96</b>	<b>-10.13%</b>
其中：百合产品	44,832,520.19	51,590,558.30	-13.10%
百合种球	1,174,000.00	-	-
其他业务	512,725.12	172,582.66	197.09%
<b>毛利率</b>	<b>31.24%</b>	<b>12.84%</b>	<b>18.40%</b>
其中：百合产品	30.66%	12.64%	18.02%
百合种球	55.17%	-	55.17%
其他业务	27.64%	71.24%	-43.60%
<b>营业利润</b>	<b>6,391,604.21</b>	<b>-5,538,265.90</b>	<b>215.41%</b>
<b>净利润</b>	<b>6,390,689.15</b>	<b>-5,538,265.90</b>	<b>215.39%</b>

兰州百合作为甘肃名优特产，以晶莹白净如玉，肉质丰满细腻，质量上乘，营养丰富，被很多人所喜爱，被誉为药食同源的“蔬菜人参”，距今已有 400 多年的种植历史，生长于七里河区周边海拔 2000 米以上坡度 15 度以

上的高原二阴坡地。兰州百合是国内乃至世界独特的甜百合品种，生长期一般为3-9年。其瓣大肉厚，洁白如玉、甘甜爽口、营养丰富，富含蛋白质、多糖、果胶、维生素、生物碱及锌微量元素，是具有较高营养价值的美味食材。我国著名植物分类学家孔宪武教授评价“兰州百合味极甜美，纤维很少，又毫无苦味，不但闻名全国，可称世界第一”。公司作为省级行业重点龙头企业、高新技术企业和省级专精特新中小企业，致力于甘肃特产兰州百合种球繁育、生产基地管理、康养食品研发、产品精深加工、对外贸易及电子商务全产业链开发。公司创新研发新技术和新产品，获得几十项专利与科研成果，建立食品工业生产示范厂区，是国家地理标志保护产品、绿色食品、出口食品及粤港澳大湾区产品等认证的生产企业，“爽口源”牌兰州百合产品执行 HACCP 体系、ISO9001 国际质量管理体系，并获得“甘肃省著名商标企业”、“甘肃名牌产品企业”、“甘肃省外贸转型示范基地”、“甘肃省电子商务示范企业”等荣誉称号。

2020年初爆发的公共卫生事件对我国消费市场、经济形式及消费观念等宏观环境及场景具有长远影响，人民消费理念、消费模式及思维方式的变化，也使得企业经营模式、销售模式和业务发展理念也发生了变化。随着2023年初公共卫生事件得到有效控制，以及公司调整产品结构、客户群体及营销策略等措施的持续实施，公司2023年上半年整体上营业收入规模在稳步复苏，虽相较2022年上半年仍有10.13%的同比下滑，但盈利能力已得到明显改善，毛利率、营业利润及净利润均实现了同比明显上升。且随着公司调整产品结构、客户群体及营销策略等措施的持续实施，公司2023年上半年经营成果及质量相较2022年上半年明显改善。公司持续研发推出新产品，于2023年7

月份新上市了兰州百合银耳羹，2023年9月份新上市了鲜炖兰州百合露、兰州百合椰奶汁等快消类大健康产品，延申了兰州百合产业链，增加了产品及产业的价值和附加值，拉长了公司发展的周半径，拓宽了公司下游市场的区域链，延长了公司在行业内的发展链条，促进公司持续健康发展。

**(3) 结合报告期内新增百合种球业务在采购来源、销售模式等方面与原有百合产品业务的差异，说明该项业务未来的发展方向及可持续性。**

兰州百合属于多年生根茎类作物，生长周期一般为三到九年，以三年为一个生长周期，三年种植周期采挖成熟球茎之后的地块必须轮作耕作，轮作期间需养地保墒一年，但由于兰州百合种植区域集中，百合种植土地匮乏导致连茬耕作严重，因此土壤和种源稀缺导致百合种植品质和产量下降的情况一直是困扰兰州百合产业快速发展的难题。

公司百合种球业务属于公司的科技研发成果转化产品，按种植周期经历原原种、原种、一级、二级种源繁育后对大田种植基地进行百合商品种源的供应。该产品是公司针对兰州百合产业品种退化和原料生产产量低、生长周期长等行业情况采用茎尖剥离技术历经十多年的迭代科研，采用茎尖剥离技术研究出了兰州百合脱毒种球以及鳞片立体式扦插繁育技术，通过工厂全年繁殖对优质兰州百合种球进行扩繁，研究出的兰州百合种源产品，公司定名为兰州百合种球，该种源产品公司于2022年度实现了大批量商品种源上市销售，从而2022年度形成百合小鳞茎球产品销售收入2915.50万元。繁育该产品耗用的原材料系公司对外采购的毛百合，公司用于繁育商品种球耗用的毛百合原材料与公司用于对外销售百合产品耗用的毛百合原材料系同一种原材料，采购来源相同。公司原有销售的百合产品主要用于消费者食用消费，公

司百合商品种源主要销售给百合基地合作社（合作社系由当地百合基地种植大户组织发起成立）用于农户种植百合，与公司原有百合产品销售流向不同。

兰州百合产业目前绝大多数种植基地的种源都是采用小商品原料做种球的各地串换播种方式，公司为了大田种植基地的商品种源推广示范应用，逐步推动全产业建立兰州百合标准化示范区，推广运用大田栽培技术，提高百合产业整体产量及品质，促进当地百合产业的发展，带动兰州百合主产区农户增产增收，采用“公司+合作社+基地+农户”的模式，通过精选的优质种植基地合作社进行良种商品种源供应，开展不定时定期技术培训、基地土壤改良等，以点带面完成种植基地产业优化。公司与合作社按照市场化价格机制分别签订百合种子销售合同、百合原料采购合同，公司按市场化价格向合作社提供百合商品种源供其百合基地农户种植，百合基地再将其种植成熟的毛百合采挖后按照市场化价格销售给公司。

种子是农业的芯片，农业的发展决定农村经济的主体发展，兰州百合产业是种植基地所在农村农业发展的主收入，目前兰州百合产业留床面积达到27.6万亩地左右，除公司目前可供应的约5000万株（折合种植面积约2700亩地，尚不能满足公司目前合作的2.7万亩地左右的合作社农户的种植需求）的兰州百合种球原种外，整个产业基本没有商品种源，种植基地大多为小商品原料做种源串换种植，容易出现采挖原料品质退化，生长周期长、产量低等问题。兰州百合优质种球的繁育是提升产品质量的基石，也是推动兰州百合产业绿色循环发展的助推剂。目前公司兰州百合种球繁育种业部门生产的兰州百合种球良种产量有限，无法满足兰州百合产业种植基地全额留床面积的需求，近27万亩种植基地亟待优质兰州百合脱毒种球良种或优质兰州百合

选育良种的供应，因此实现兰州百合脱毒种球繁育和鳞片立体式扦插繁育周年化工厂型繁育技术生产是兰州百合产业长远发展的关键之路，也是公司百合种球销售业务未来的发展方向，具有可持续性。

## **贵司问题 2、关于客户与供应商**

你公司 2022 年第一大客户及供应商均为榆中嘉宝百合种植专业合作社，经公开渠道查询，该农民专业合作社注册资本仅 10 万元；第二大客户及供应商均为榆中丰乐土蔬菜种植专业合作社，你公司近三年与上述两家供应商发生采购金额占比均超 80%。

**请你公司：**

(1) 结合榆中嘉宝百合种植专业合作社的业务规模、业务资质、你公司向其采购销售内容等，说明其在注册资本较少的情况下是否具备相应的履约能力；

(2) 说明与主要客户合作的模式，主要客户是否实现对产品的最终销售；

(3) 说明供应商集中的原因，是否符合行业特性，你对上述供应商是否存在重大依赖；你公司与供应商的价格协调机制，采购交易是否具有稳定性、可持续性，是否签署长期有效的合作合同或框架协议；

(4) 说明部分客户及供应商重叠的原因及商业合理性、销售与采购交易定价依据及公允性。

请年审会计师就上述问题发表意见。

**公司回复：**

(1) 结合榆中嘉宝百合种植专业合作社的业务规模、业务资质、你公司向其采购销售内容等，说明其在注册资本较少的情况下是否具备相应的履约能力；

榆中嘉宝百合种植专业合作社（以下简称“嘉宝合作社”）基本情况如下：

企业名称	榆中嘉宝百合种植专业合作社
统一社会信用代码	93620123MA72DQLN5T
类型	农民专业合作社
法定代表人	刘海业
成员出资总额	10 万人民币
成立日期	2017 年 9 月 28 日
住所	甘肃省兰州市榆中县银山乡斜路洼村斜路洼社 42 号
业务范围	百合种植、收购、销售；百合种植技术服务（依法需经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）***
成员名册	刘大江、刘为山、刘惠业、刘维泰、刘海业

农业种植专业合作社既不属于个体户也不是公司，属于以农村家庭承包经营为基础的互助性经济组织，其本身注册资本大小并不能充分代表其履约能力的高低。根据天眼查数据显示，嘉宝合作社属于增值税一般纳税人，因此已经具备相当的经营规模。该合作社主要从事百合种植、收购、销售业务，系由当地百合种植大户发起成立，其种植基地辐射 8 个村左右，其中该合作社用于向公司销售毛百合的种植土地面积为 1310 亩地左右，公司 2022 年度向该合作社销售百合商品种源约 2194.29 万株（折合种植面积约 1219 亩地）。公司每年以季度为单位对合作社基地进行指导和技术培训工作，同时纳入公司供应链管理系统体系，合作社基地农户均下载公司的供应链管理系统 APP，

上传自有基地百合种植情况，与公司形成紧密链接机制，公司通过实地和线上双核数据跟踪管理，随时能充分了解合作社基地的种植情况以及合作社当期的发展经营情况，以此来控制合作社的风险，保证合作社的履约能力。综上所述，嘉宝合作社具备相应的履约能力。

**(2) 说明与主要客户合作的模式，主要客户是否实现对产品的最终销售；**

公司 2021 年度、2022 年度对前五大客户销售情况如下：

单位：元

客户名称	销售产品种类	2022 年度 销售金额	2021 年度 销售金额	合作模式	客户对产品的最终销售情况
榆中嘉宝百合种植专业合作社	百合小鳞茎球	15,360,075.50	-	公司将百合小鳞茎球直接销售给合作社，通过合作社的供应链向合作社种植基地社员农户供应用以百合种植	大部分自用种植，小部分销售给基地小农户种植
榆中丰乐土蔬菜种植专业合作社	百合小鳞茎球	13,794,924.50	-	公司将百合小鳞茎球直接销售给合作社，通过合作社的供应链向合作社种植基地社员农户供应用以百合种植	大部分自用种植，小部分销售给基地小农户种植
民乐县藏燕麦生态农业科技有限公司	百合片	13,039,513.40	6,120,768.00	公司将百合片直接销售给该客户，产品到货验收后产品权属转移	该客户主要采购百合片自用于做百合燕麦粉，也根据市场行情直接对外销售，已实现对产品的最终销售
山西洛徽贸易有限公司	原生态百合	10,800,270.00	16,810,960.00	公司将原生态百合直接销售给该客户，产品到货验收后产品权属转移	该客户主要采购公司产品用于山西、陕西等地煤业、矿业等能源类企业职工福利等消费场景，已实现对产品的最终销售
上海吉配供应链管理有限公司	原生态百合、Mini 碗装净片鲜百合、颗粒鲜百合	9,729,312.00	55,414,422.00	公司将鲜百合类产品直接销售给该客户，产品到货验收后产品权属转移	该客户系专业做果蔬供应链配送业务的大型公司，配送范围辐射江浙沪等区域，配送对象多为上蔬集团、美团直选、社区团购、大型商超、单位食

					堂、餐饮体系、预制菜工厂、蔬菜市场和店铺等优质客户，并设有专业门店及档口，公司的百合产品仅为其配送的果蔬产品中的一种。该客户已实现对产品的最终销售
陕西崇盛科工贸有限公司	robo 碗装净片鲜百合、原生态百合、百合片、颗粒鲜百合、白碗散装净片鲜百合、片状袋装净片鲜百合、小百合	-	15,175,974.83	公司将百合产品直接销售给该客户，产品到货验收后产品权属转移	该公司从事农产品批发、零售业务，于2021年上半年向公司采购百合产品用于华北地区销售，已实现对产品的最终销售。
张建华	Robo 碗装净片鲜百合、原生态百合、百合片	-	4,925,335.00	公司将百合类产品直接销售给该客户，产品到货验收后产品权属转移	该客户采购公司产品主要用于新疆北园春批发市场零售以及油田、金矿及霍尔果斯、奎屯等口岸，已实现对产品的最终销售
合计		62,724,095.40	98,447,459.83		

**(3) 说明供应商集中的原因，是否符合行业特性，你对上述供应商是否存在重大依赖；你公司与供应商的价格协调机制，采购交易是否具有稳定性、可持续性，是否签署长期有效的合作合同或框架协议；**

公司所属行业为大健康行业，主要原料为兰州当地种植基地特产兰州毛百合，根据兰州百合的生长特性，对生长环境要求很严格，水肥气热土都要符合该类作物的生产特性，生长要求在海拔2000米以上，坡度15度以上的高原二阴山区的黏性沙质土壤区域，属于小气候特定区域，生长区域偏远、海拔偏高，生长周期长，生长环境属于冷凉型气候，生长温度不能超过26度，因此生长地区比较集中，从而供应商集中符合行业特性。公司2021年度、2022年度向前五大供应商采购额分别为4649.60万元、1,544.74万元，占公司采购总额的比例分别为97.51%、93.38%。从采购比例来看，公司存在较大



的单一供应商依赖风险，公司已就报告期存在的单一供应商依赖风险在公司披露的 2021 年年度报告、2022 年年度报告中进行充分风险提示。

公司作为兰州当地百合龙头企业，为了方便进行采购流程的管理，采购业务以“龙头企业+合作社+农户”模式融入上游产业链条，从源头进行质量安全可追溯及采收管理，统一管理，统一服务，统一标准，统一平台，通过预付合作社部分采购款，由合作社对接其社员农户进行批量采购，合作社起到了上下游对接的作用，该模式有助于方便公司采购流程的管理。公司与主要合作社及其农户的合作历史超过 5 年，合作关系本身具有持续性和稳定性。且随着公司于 2022 年实现了向合作社批量供应良种商品种源，从而与供应商的合作关系更加持续稳固。公司向合作社采购百合原料遵循市场化定价原则，于每年年初与合作社签订百合原料采购合同，对其供应的毛百合原料的种植地块位置、种植面积、预期产量、栽培要求、大小标准、外观标准、品质标准等条件做出限定，原料采购单价以同时期市场统货价格为基准，根据现场验货后确定每批的原料等级，按不同等级确定结算单价。

#### **(4) 说明部分客户及供应商重叠的原因及商业合理性、销售与采购交易定价依据及公允性。**

公司部分客户及供应商重叠主要系公司既向嘉宝合作社、榆中丰乐土蔬菜种植专业合作社（以下简称“丰乐土合作社”）销售百合种球供其用于基地百合种植，又向其采购毛百合原材料。该业务模式系在公司 2022 年实现百合种源批量上市供应后形成，在此之前，合作社仅为公司供应商，并非公司客户。公司优质种源批量上市销售后，受限于产量，供不应求，供应首先满足公司原料收购基地合作社农户的种植需求，从而通过公司科研技术优势优

化公司原料供应基地种植的毛百合品质，保证公司所生产产品的质量最优化，所以公司基地合作社既是公司优质种源的客户也是优质原料的供应商，客户及供应商重叠具有商业合理性。销售和采购定价方面，由于兰州当地百合种植农户及中小加工厂众多，种植和收购均为行业内充分透明流通状态，公司种源销售与原料采购交易定价采用的均是结合种源市场需求和原料供应市场随行就市原则，定价具有充分的公允性。

### **贵司问题 3、关于应收账款**

报告期末你公司应收账款账面余额为 1.13 亿元，其中账龄在 1 年以内的账面余额为 6855.61 万元，账龄在 1-2 年的账面余额为 4364.30 万元，期初仅 47.13 万元。报告期末计提坏账准备 567.93 万元，均为按账龄组合计提，其中账龄在半年以内不计提坏账准备，半年-1 年计提比例为 5%，1-2 年计提比例为 10%，2-3 年计提比例为 20%，3-4 年计提比例为 50%，4-5 年计提比例为 80%，5 年以上计提比例为 100%。

**请你公司：**

(1) 请你公司结合账龄在 1-2 年欠款方经营情况、信用情况、涉诉情况、相关合同条款、结算周期、期后回款情况，说明大额款项未收回的原因，应收账款收回状况是否发生严重恶化，相关交易是否真实；你公司是否已采取充分的催收措施；

(2) 结合预期信用损失率的测算过程及依据、同行业可比公司情况说明坏账准备计提是否充分。

**公司回复：**

(1) 请你公司结合账龄在 1-2 年欠款方经营情况、信用情况、涉诉情况、相关合同条款、结算周期、期后回款情况，说明大额款项未收回的原因，应收账款收回状况是否发生严重恶化，相关交易是否真实；你公司是否已采取充分的催收措施；

公司截止 2022 年 12 月 31 日账龄在 1-2 年的应收账款账面余额为 43,642,951.30 元，其中主要为应收上海吉配供应链管理有限公司（以下简称“上海吉配”）4166.59 万元，占公司账龄 1-2 年应收账款合计金额的比例为 95.47%。上海吉配成立于 2019 年 2 月 20 日，注册资本 1000 万元，注册地为上海市，是专业做果蔬供应链配送业务的大型公司，配送范围辐射江浙沪等区域，配送对象多为上蔬集团、美团直选、社区团购、大型商超、单位食堂、餐饮体系、预制菜工厂、蔬菜市场和店铺等优质客户，并设有专业门店及档口，公司的百合产品仅为其配送的果蔬产品中的一种。经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等相关公开平台，上海吉配信用情况良好，不存在涉及诉讼、失信被执行等不良情况。公司对上海吉配的结算周期一般为不超过 6 个月，2022 年受到国内公共卫生事件防控等因素的影响，导致其对公司的付款账期延长。该客户由公司销售副总重点跟进，每月定期及不定期积极催收，公司董事长亦采取实地、远程方式与客户保持积极协调联系，充分跟踪该客户经营情况及资信状况，确保应收账款不发生大额呆坏账。自 2022 年 12 月底公共卫生事件解封后上海吉配已有部分货款回收，截止目前已收回货款 3094.77 万元，经公司与对方充分沟通催收，预计剩余货款将在 2023 年年底之前收回。因公司与上海吉配的负责人杨书明自 2008 年就开始合作，已有十几年的历史，互相比

较熟悉和了解，相互诚信为主，不存在货款无法回收问题，坏账准备计提充分，应收账款收回状况未发生严重恶化，相关交易真实，公司已采取充分的催收措施。

**(2) 结合预期信用损失率的测算过程及依据、同行业可比公司情况说明坏账准备计提是否充分。**

**1) 公司预期信用损失率的测算过程**

公司对由收入准则规范的交易形成的应收款项（无论是否包含重大融资成分），按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。

公司基于单项和组合评估应收款项的预期信用损失。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则公司对该应收款项在单项资产的基础上确定预期信用损失。

对于划分为组合的应收款项，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

对于划分以账龄为风险特征组合计提坏账准备的应收款项，根据客户性质，结合应收款项的账龄，统计近几年应收账款平均回收率，计算应收账款的迁徙率，根据近几年迁徙率的数据测算各期的账龄转移概率，得出各期的历史损失率，同时考虑前瞻性，结合企业实际情况和整体经济环境进行判断预期损失率，通过前瞻性的调整，我们将历史损失率调整为预计损失率。应收账款账龄与预期信用损失率对照表，如下：

账龄	应收账款预期信用损失率
半年-1年	5.00%
1年-2年	10.00%
2年-3年	20.00%

3年-4年	50.00%
4年-5年	80.00%
5年以上	100.00%

2) 采用迁徙率模型计算预期坏账损失对已计提坏账准备进行复核, 公司2021年至2022年各账龄段迁徙率如下:

账龄	2021年至2022年迁徙率
1年以内	67.41% (A)
1年-2年	2.87% (B)
2年-3年	98.45% (C)
3年-4年	100.00% (D)

注: 当年迁徙率为上年末该账龄余额至下年末仍未收回的金额占上年末该账龄余额的比重。

公司各账龄段的违约损失率及预期损失率如下:

账龄	违约损失率	预期损失率
半年-1年	1.90% (E=A*B*C*D)	3.24%
1年-2年	2.82% (F=B*C*D)	4.81%
2年-3年	98.45% (G=C*D)	100.00%
3年-4年	100.00% (H=D)	100.00%

注: 公司在确定前瞻性因素时主要考虑了目前的宏观经济增速放缓, 对公司应收账款回收情况产生一定的负面影响, 为了在历史损失经验基础上反映该因素的影响, 公司对应收账款的预期损失率在违约损失率的基础上提高5%。

同时, 考虑到部分客户回款放缓, 2021年-2022年形成的应收账款平均回收率较2020年度回收率下降62.23%, 即对2年以内的应收账款预期损失率在违约损失率的基础上再提高62.23%。

截至2022年12月31日, 公司根据历史数据测算的应收账款预期损失率计算的预期坏账损失与公司已计提的坏账准备比较情况如下:

单位: 元

账龄	应收账款余额	坏账准备	预期损失准备	差额
半年以内	47,412,723.90	-	-	-
半年-1年	21,143,405.48	1,057,170.27	685,457.74	317,712.53
1年-2年	43,642,951.30	4,364,295.13	2,098,836.94	2,265,458.19
2年-3年	13,515.00	2,703.00	13,515.00	-10,812.00

3年-4年	105,191.20	52,595.60	105,191.20	-52,595.60
4年-5年	253,161.81	202,529.45	253,161.81	-50,632.36
5年以上	-	-	-	-
合计	112,570,948.69	5,679,293.45	3,156,162.69	2,523,130.76

注：此处余额仅包含按组合计提坏账准备的应收账款，预期损失准备=应收账款余额\*预期损失率。

根据上表可以看出，公司根据迁徙率模型测算的预期坏账损失低于公司实际已计提的坏账准备，公司应收账款坏账准备计提充分。

### 3) 历史实际发生的坏账损失情况

公司2021年和2022年实际未发生坏账损失，均不存在坏账核销的情况。

### 4) 应收账款期后回款情况

公司应收账款期后回款情况如下：

单位：元

项目	2022年12月31日
应收账款账面余额	112,570,948.69
应收账款期后回款金额	37,108,905.15
应收账款期后回款率	32.96%

注：上述期后回款为截至2023年8月31日的回款情况。

根据上表，2022年末公司应收账款期后回款率为32.96%，公司正在对应收账款持续积极催收中。

### 5) 应收账款坏账计提比例与同行业可比公司的差异

截止目前没有与公司产品具有可比性的新三板挂牌公司及上市公司，且年加工量500吨以上百合加工企业无法查询到公开的财务数据，因此无法进行百合产品同行业公司对比。公司业务在挂牌公司管理型行业分类中归类为(C1399)其他未列明农副食品加工，经查询在新三板挂牌的管理型行业分类属于(C13)农副食品加工大类的挂牌公司，以下挂牌公司与公司业务有一定的可比性：

证券简称	主要业务
裕国股份	干制香菇、干制木耳和香菇制品等快速消费食品等产品
东方红	主要从事番茄制品的研发、生产及销售
华欧股份	生产、销售马铃薯原淀粉, 系列变性淀粉、淀粉制品及副产品
太阳股份	葵花籽油、菜籽油、大豆油、玉米油、亚麻油等食用油系列产品的生产、销售
香海食品	海洋水产制品等食品和初级食用农产品的专业生产商, 主要为个人消费者提供安全、健康、营养、美味及多样化的健康海洋食品
陇萃堂	以滋补养生类的功能营养食品和特色物产类的健康食品等系列产品为主线, 其中自营类商品一类为滋补养生类功能营养食品、中药材的研发、生产和销售, 主要以冬虫夏草、当归、黄芪、党参、菌类等为代表; 一类为特色物产类健康食品的开发、生产和销售, 主要以百合、玫瑰、三泡台、即食食品等为代表, 同时代理销售滋补养生类国内外知名品牌的产品
恒瑞股份	主要产品有木薯淀粉、玉米淀粉; 木薯变性淀粉、玉米变性淀粉等几大大类
瓜尔润	瓜尔胶产品的生产和销售, 产品包括瓜尔豆片、瓜尔胶粉和改性瓜尔胶的精制原料

公司按账龄划分的应收账款坏账计提比例与上述可比公司对比如下:

公司/账龄	爽口源	裕国股份	东方红	华欧股份	太阳股份	香海食品	陇萃堂	恒瑞股份	瓜尔润
半年以内	0.00%	5.00%	0.00%	5.00%	3.00%	5.00%	5.00%	1.00%	0.00%
半年-1年	5.00%	5.00%	0.00%	5.00%	3.00%	5.00%	5.00%	1.00%	0.00%
1年-2年	10.00%	10.00%	5.00%	10.00%	15.00%	10.00%	20.00%	25.00%	5.00%
2年-3年	20.00%	20.00%	10.00%	30.00%	50.00%	20.00%	50.00%	35.00%	20.00%
3年-4年	50.00%	50.00%	20.00%	50.00%	80.00%	30.00%	100.00%	61.00%	50.00%
4年-5年	80.00%	80.00%	50.00%	未披露	80.00%	未披露	100.00%	100.00%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	未披露	100.00%	未披露	100.00%	100.00%	100.00%

结合上表数据, 公司应收账款坏账计提政策相比其他可比公司并不存在明显异常, 处于正常合理区间。

综上, 公司应收账款坏账准备计提充分。

甘肃爽口源生态科技股份有限公司

2023年10月10日



**中审亚太会计师事务所（特殊普通合伙）**  
**关于对甘肃爽口源生态科技股份有限公司的**  
**年报问询函回复**

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

甘肃爽口源生态科技股份有限公司（以下简称“爽口源”、“公司”）于 2023 年 9 月 12 日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部下发的《关于对甘肃爽口源生态科技股份有限公司的年报问询函（年报问询函【2023】第 413 号）》。会计师对相关问题进行了认真复核后，应监管要求对年报问询函中所列问题做出书面回复如下：

2、关于客户与供应商

你公司 2022 年第一大客户及供应商均为榆中嘉宝百合种植专业合作社，经公开渠道查询，该农民专业合作社注册资本仅 10 万元；第二大客户及供应商均为榆中丰乐土蔬菜种植专业合作社，你公司近三年与上述两家供应商发生采购金额占比均超 80%。

（1）结合榆中嘉宝百合种植专业合作社的业务规模、业务资质、你公司向其采购销售内容等，说明其在注册资本较少的情况下是否具备相应的履约能力；

（2）说明与主要客户合作的模式，主要客户是否实现对产品的最终销售；

（3）说明供应商集中的原因，是否符合行业特性，你对上述供应商是否存在重大依赖；你公司与供应商的价格协调机制，采购交易是否具有稳定性、可持续性，是否签署长期有效的合作合同或框架协议；

（4）说明部分客户及供应商重叠的原因及商业合理性、销售与采购交易定价依据及公允性。

会计师回复：

（1）公司为了方便进行采购流程的管理，采购业务模式主要是通过预付合作社（主要是榆中嘉宝百合种植专业合作社及榆中丰乐土蔬菜种植专业合作社）采购款，由合作社对接农户进行批量采购，合作社起到了上下游对接的作用。农



业种植合作社既不属于个体户也不是公司，属于以农村家庭承包经营为基础的互助性经济组织，其本身注册资本大小并不能充分代表其履约能力的高低。根据天眼查数据显示，嘉宝合作社属于增值税一般纳税人，因此已经具备相当的经营规模。公司每年以季度为单位对合作社基地进行指导和技术培训工作，同时纳入公司供应链管理系统体系，合作社基地农户均下载公司的供应链管理系统 APP，上传自有基地百合种植情况，与公司形成紧密链接机制，公司通过实地和线上双核数据跟踪管理，随时能充分了解合作社基地的种植情况以及合作社当期的发展经营情况，以此来控制合作社的风险，保证合作社的履约能力。

公司对合作社销售业务主要系本期新增种球培育业务，将研发培育的百合小鳞茎球产品销售给合作社。公司百合种球业务属于公司的科技研发成果转化产品，该产品是公司针对兰州百合产业品种退化和原料生产产量低、生长周期长等行业情况采用茎尖剥离技术历经十多年的迭代科研，采用茎尖剥离技术研究出了兰州百合脱毒种球以及鳞片立体式扦插繁育技术，通过工厂周年繁殖对优质兰州百合种球进行扩繁，研究出的兰州百合种源产品，公司定名为兰州百合脱毒种球，该种源产品公司于 2022 年度实现了大批量商品种源上市销售，从而 2022 年度形成百合小鳞茎球产品销售收入 2915.50 万元。

(2) 公司主要客户合作模式有两种，一种是以榆中嘉宝百合种植专业合作社及榆中丰乐土蔬菜种植专业合作社为主的种球培育模式，公司将百合小鳞茎球直接销售给合作社，通过合作社的供应链向合作社种植基地社员农户供应用以百合种植，合作社大部分自用种植，小部分销售给基地小农户种植。另一种是传统百合及副产品的销售模式，主要客户有上海吉配供应链管理有限公司、民乐县藏燕麦生态农业科技有限公司、山西洛徽贸易有限公司等。上海吉配供应链管理有限公司主要系专业做果蔬供应链配送业务的大型公司，配送范围辐射周边区域，配送对象多为上蔬集团、美团直选、社区团购、大型商超、单位食堂、餐饮体系、预制菜工厂、蔬菜市场和店铺等优质客户，并设有专业门店及档口，公司的百合产品仅为其配送的果蔬产品中的一种，可以实现对产品的最终销售。民乐县藏燕麦生态农业科技有限公司主要采购百合片自用于做百合燕麦粉，也根据市场行情直接对外销售，已实现对产品的最终销售。山西洛徽贸易有限公司主要采购公司

产品用于山西、陕西等地煤业、矿业等能源类企业职工福利等消费场景，已实现对产品的最终销售。

(3) 公司采购模式主要通过专业合作社模式且供应商较为集中，属于该行业特征。从采购比例来看，公司确实存在较大的单一供应商依赖风险，但是公司每年以季度为单位对合作社基地进行指导和技术培训工作，同时纳入公司供应链管理系统体系，能够保持合作的稳定性及可持续性。公司已就报告期存在的单一供应商依赖风险在公司披露的 2021 年年度报告、2022 年年度报告中进行充分风险提示。

公司采购业务以“龙头企业+合作社+农户”模式融入上游产业链条，从源头进行质量安全可追溯及采收管理，统一管理，统一服务，统一标准，统一平台，通过预付合作社部分采购款，由合作社对接其社员农户进行批量采购，合作社起到了上下游对接的作用，该模式有助于方便公司采购流程的管理。公司与主要合作社及其农户的合作历史超过 5 年，合作关系本身具有持续性和稳定性。

(4) 公司采购属于正常通过合作社模式对接农户进行采购，与主要合作社及其农户的合作历史超过 5 年，合作关系本身具有持续性和稳定性。本期销售种球给合作社，系新增种球培育业务，按照种球培育过程中领用的原材料及其他培育成本，加上一定的毛利销售给合作社，该业务模式系在公司 2022 年实现百合种源批量上市供应后形成，在此之前，合作社仅为公司供应商，并非公司客户。

公司优质种源批量上市销售后，受限于产量，供不应求，供应首先满足公司原料收购基地合作社农户的种植需求，从而通过公司科研技术优势优化公司原料供应基地种植的毛百合品质，保证公司所生产产品的质量最优化，所以公司基地合作社既是公司优质种源的客户也是优质原料的供应商，客户及供应商重叠具有商业合理性。销售和采购定价方面，由于兰州当地百合种植农户及中小加工厂众多，种植和收购均为行业内充分透明流通状态，公司种源销售与原料采购交易定价采用的均是结合种源市场需求和原料供应市场随行就市原则，定价具有充分的公允性。

中审亚太会计师事务所(特殊普通合伙)



二〇二三年十月十日