

证券代码：837403

证券简称：康农种业

公告编号：2024-102

湖北康农种业股份有限公司

关于北京证券交易所对公司季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。

湖北康农种业股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年11月26日收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对湖北康农种业股份有限公司的季报问询函》（季报问询函【2024】第005号）（以下简称“《问询函》”），公司董事会高度重视，并就《问询函》所列问题逐项进行落实，现回复并公告如下，请予审核。

问题 1、关于经营业绩

2024年前三季度，你公司营业收入5,188.31万元，同比下降4.85%；归属于上市公司股东的净利润954.07万元，同比增加20.04%。其中，第三季度营业收入474.41万元，同比下降34.98%，归属于上市公司股东的净利润179.80万元，同比增加166.79%。

请你公司：

（1）结合所处行业环境、前三季度订单获取、收入确认、成本结构、各项成本费用变动情况等，说明前三季度以及第三季度营业收入与净利润变动趋势不一致的原因及合理性，以及与同行业可比公司变动情况是否一致，如不一致，说明原因；

（2）补充说明前三季度毛利率水平，以及毛利率变动趋势与同行业可比公司是否一致，如不一致，说明原因。

【公司回复】

一、结合所处行业环境、前三季度订单获取、收入确认、成本结构、各项

成本费用变动情况等，说明前三季度以及第三季度营业收入与净利润变动趋势不一致的原因及合理性，以及与同行业可比公司变动情况是否一致，如不一致，说明原因。

（一）公司所在行业发展情况

公司主营业务为杂交玉米种子的研发、生产和销售，2024年1-9月公司实现营业收入5,188.31万元，其中杂交玉米种子销售收入4,457.51万元，占营业收入的比例为85.91%。

2024年，我国玉米种子市场整体呈现出供需形势趋缓，品种需求结构分化明显的特征。从市场整体情况来看，玉米种子呈现出供过于求的状况。根据登海种业2024年半年报披露，其23-24销售季当中，发货量在2023年四季度明显增加，2024年上半年发货量较上年同期减少，又有个别区域因增加其他经济作物的种植面积而减少玉米种植面积，六月末玉米种退货量增加；根据秋乐种业2024年半年报披露，其2024年上半年营业收入比上年同期减少52.75%，主要是本期玉米粮食价格低迷，玉米种子处于供过于求的市场格局，导致本期玉米种子退货较多，玉米种子收入下降所致。

2024年1-9月，公司同行业可比公司中隆平高科营业收入同比减少14.46%，登海种业营业收入同比减少11.55%，秋乐种业营业收入同比减少28.63%，可以看出受到玉米种子下游整体呈现出供过于求的影响，主营业务包含玉米种子的上市公司2024年1-9月营业收入水平普遍呈现出了下滑的趋势。

（二）订单获取情况及收入确认情况

由于玉米种子销售具有很强的季节性，通常而言在每个销售季度中（当年10月至次年9月）的每年四季度为公司的销售旺季，次年一季度公司根据下游经销商的实际需求情况和库存情况为经销商补货，次年二季度和三季度则进入与经销商的结算对账阶段，公司根据经销商退货情况及最终的结算价格相应进行会计处理。整体而言，公司在每个销售季度中的订单获取和收入确认均集中在每年四季度，次年一季度为对上年四季度订单的补充，而次年二季度和三季度则主要为退货和结算。

2024 年一季度，公司实现营业收入 3,427.56 万元，同比 2023 年一季度的 2,226.12 万元增长 53.97%，主要是由于公司在 2023-2024 销售季度面向黄淮海夏播区新推广销售的康农玉 8009 品种订单持续旺盛，公司杂交玉米种子出货量同比大幅增长，相应地公司营业收入水平大幅增长。

2023-2024 销售季度开始前，公司采用前三个销售季度平均退货率 15.23% 依据预估 2023-2024 销售季度的退货率。在 2024 年二季度和第三季度的实际结算过程中，公司经销商实际退货率达到 27.15%，因此在财务处理过程中会相应冲减前期已确认的收入和已结转的成本。公司 2023-2024 销售季度预计退货率和实际退货率差异相对较大，主要是由于当期玉米种子下游市场情况供需关系有所改变。在玉米种子需求端，由于 2024 年初以来商品玉米价格持续处于相对低位，因此终端农户种植玉米意愿有所降低造成产品需求有所减少；在玉米种子供给端，我国整体玉米种子供应量总体超过需求，造成行业竞争有所加剧。根据全国农技中心数据显示，2024 年玉米种子整体退货率显著上升，部分企业的退货率甚至超过 50%。因此，公司 2023-2024 销售季度实际退货率高于预计与行业近期发展趋势相匹配。对于公司而言，公司新推广的康农玉 8009、豫单 883、美谷 999 和康农玉 868 等新品种种植表现良好并受到下游经销商和终端农户的认可，因此整体将退货率控制在了 30% 以下的水平，同时较好的种植表现也为未来销售季度的持续也为拓展打下一定基础。

2024 年二季度，公司实现营业收入 1,286.34 万元，同比 2023 年二季度的 2,497.09 万元减少 48.49%；2024 年三季度，公司实现营业收入 474.41 万元，同比 2023 年第三季度的 728.69 万元减少 34.98%。2024 年二季度和三季度，公司实现营业收入 1,760.75 万元，同比 2023 年二季度和第三季度的 3,226.78 万元减少 45.43%，主要是由于受到行业退货率普遍提高的影响，公司 2024 年二季度和三季度因确认退货冲减了部分收入，造成公司该期间营业收入同比大幅下滑。

与同行业可比公司相比，公司 2024 年第二季度、第三季度和二三季度营业收入同比变动趋势情况比较如下：

项目	第二季度	第三季度	二三季度合计
康农种业	-48.49%	-34.98%	-45.43%

项目	第二季度	第三季度	二三季度合计
隆平高科	-39.14%	-60.27%	-49.14%
登海种业	-20.46%	0.01%	-11.53%
秋乐种业	-69.00%	-6.51%	-25.95%

可以看出，公司 2024 年第二季度、第三季度和二三季度营业收入同比变动情况与同行业可比公司基本保持一致。

整体而言，公司 2024 年 1-9 月确认收入对应的杂交玉米种子销量为 186.56 万公斤，较 2023 年 1-9 月的 242.59 万公斤减少 23.10%，是公司 2024 年 1-9 月收入下降的主要原因。

（三）成本结构及各项成本费用变动情况

1、成本结构和成本变动情况

2024 年 1-9 月，公司杂交玉米种子业务的成本和成本结构与上年同期比较情况如下：

项目	2024 年 1-9 月	2023 年 1-9 月
成本金额（万元）	2,770.91	3,270.13
销量（万公斤）	186.56	242.59
单位成本（元/公斤）	14.85	13.48
其中：直接材料	12.99	12.19
直接人工	1.39	0.85
制造费用	0.47	0.44

在公司杂交玉米种子成本结构中，约 90% 的成本为直接材料成本（即制种采购成本及包材辅料成本）。由于公司生产经营的季节性，公司每年制种采购的种子通常于当年四季度入库并经加工包装后对外发货，同时次年一季度也会陆续为经销商补货。因此，公司每年制种成本的波动会对当年四季度和次年前三季度产品单位成本的同比变化产生较大影响。由于公司 2023 年制种成本较 2022 年有所增长，因此公司 2024 年 1-9 月产品单位成本同比增长了 10.16%。

2024 年 1-9 月，由于行业退货率增加导致当期确认收入并结转成本的杂交玉米种子数量由上年同期的 242.59 万公斤减少 23.10% 至 186.56 万公斤，因此虽然

公司当期杂交玉米种子单位成本同比有所增长，但杂交玉米种子总成本金额由 3,270.13 万元下降至 2,770.91 万元。

2、各项费用及非经常性损益情况

在销售费用方面，公司 2024 年 1-9 月的销售费用为 1,054.72 万元，较 2023 年 1-9 月的 625.80 万元增长 68.54%，主要是由于当期扩大了销售团队人员数量同时加大了黄淮海夏播区的产品宣传推广力度。（具体参见本回复第 4 题第一问相关内容）

在管理费用方面，公司 2024 年 1-9 月的管理费用为 858.89 万元，较 2023 年 1-9 月的 639.80 万元增长 51.07%，一方面是由于公司管理人员的数量和平均薪酬水平同比有所增长，另一方面是由于公司当期因聘请上市财经公关费用造成中介服务费较高。

在研发费用方面，公司 2024 年 1-9 月的研发费用为 858.89 万元，较 2023 年 1-9 月的 590.64 万元增长 45.42%，主要是公司加大研发投入特别是在农业生物育种重大专项“西南超高产耐逆广适玉米品种培育与推广项目”和外部机构合作研发的“西南玉米特效基因挖掘及品种开发项目”、“鲜食玉米新品种选育项目”的投入。（具体参见本回复第 4 题第二问相关内容）

在财务费用方面，公司 2024 年 1-9 月的财务费用为-115.91 万元，2023 年 1-9 月为 5.33 万元，主要是由于公司 2024 年 1 月募集资金到账后资金实力有所增强银行存款利息冲减了财务费用。

在非经常性损益方面，公司 2024 年 1-9 月确认非经常性损益 1,174.12 万元，较 2023 年 1-9 月的 367.91 万元增长 219.14%，主要是公司当期上市后收到的相关政府补贴金额较大。

（四）公司前三季度与第三季度营业收入与净利润反向变动的的原因

2024 年第三季度，公司利润表主要科目与上年同期比较情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 7-9 月	2023 年 7-9 月	变动金额
营业收入	474.41	729.69	-255.27

项目	2024年7-9月	2023年7-9月	变动金额
营业成本	-477.65	471.95	-949.61
销售费用	578.70	371.57	207.14
管理费用	289.78	243.00	46.78
研发费用	300.72	238.01	62.71
财务费用	-58.72	14.54	-73.26
其他收益	81.53	61.77	19.77
信用减值损失	354.82	173.32	181.51
资产减值损失	-63.79	-34.30	-29.49
营业外收入	8.68	156.16	-147.48
营业外支出	1.13	-	1.13
归母净利润	179.80	-269.19	448.99

公司 2024 年 7-9 月，营业收入同比有所下降而归母净利润出现增长，主要原因分析如下：

1、由于每年三季度为公司与下游经销商对账结算的高峰期，在这一期间内公司与客户的结算差额为当期收入成本确认的主要影响因素。2024 年 7-9 月的营业收入为 474.41 万元，较 2023 年三季度减少 255.27 万元，主要是由于公司经销商退货较多造成，但同时因经销商退货造成其享受的优惠减少以及公司产品涨价的共同影响，公司当期收入下降的幅度远小于成本下降的幅度。

2、公司的营业成本为-477.65 万元，较 2023 年三季度减少 949.61 万元，主要是由于 2023-2024 销售季度产品实际退货率高于预计退货率，产品退货造成冲减当期营业成本较多。综合收入成本共同影响，公司 2024 年 7-9 月的综合毛利较上年同期增加 694.34 万元。

3、2024 年 7-9 月，公司的期间费用因生产经营规模的扩大较上年同期增加 243.36 万元。

4、2024 年 7-9 月，公司的信用减值损失转回较上年同期增加 181.51 万元，主要是 2024 年第三季度的对账结算回款较 2023 年同期有所增加。（2023 年第三季度应收账款余额减少 3,668.48 万元；2024 年第三季度应收账款余额减少 7,840.21 万元）

综合以上主要因素，公司 2024 年 7-9 月归母净利润较上年同期增长 448.99 万元。

2024 年前三季度，公司利润表主要科目与上年同期比较情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年 1-9 月	变动金额
营业收入	5,188.31	5,452.90	-264.59
营业成本	3,011.23	3,608.56	-597.33
销售费用	1,054.72	625.80	428.92
管理费用	966.51	639.80	326.72
研发费用	858.89	590.64	268.26
财务费用	-115.91	5.33	-121.24
其他收益	677.21	304.33	372.87
信用减值损失	468.88	542.20	-73.31
资产减值损失	-138.40	-131.34	-7.07
营业外收入	808.68	156.56	652.12
营业外支出	3.51	63.20	-59.68
归母净利润	994.29	735.64	258.65

关于公司 2024 年 1-9 月利润表主要科目变动原因分析，具体参见本题前述关于公司前三季度收入、成本和费用变动情况的分析。

就 2024 年 1-9 月而言，公司营业收入为 5,188.31 万元，同比减少 4.85%，而归母净利润为 954.07 万元，同比增加 20.04%，二者呈现出反向变动是由于公司收到上市相关的政府补贴的影响。2023 年 1-9 月，公司收到上市相关政府补贴净额为 100.00 万元；2024 年 1-9 月，公司收到上市相关政府补贴为 800.00 万元。剔除相关补贴的影响，公司 2024 年 1-9 月归母净利润为 194.29 万元，2023 年 1-9 月归母净利润为 635.64 万元，2024 年 1-9 月同比减少 69.43%，与收入变动方向相同。

（五）公司前三季度营业收入和归母净利润与同行业可比公司比较情况

2024 年前三季度，公司与主要同行业可比公司的营业收入和归母净利润变动比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2024年1-9月	2023年1-9月	变动情况
营业收入			
隆平高科	288,091.72	336,790.81	增加 32.26%
荃银高科	205,521.95	155,389.88	减少 14.46%
登海种业	57,824.34	65,372.29	减少 11.55%
秋乐种业	16,349.55	22,909.00	减少 28.63%
康农种业	5,188.31	5,452.90	减少 4.85%
归母净利润			
隆平高科	-47,541.33	-57,847.84	亏损减少 17.82%
荃银高科	-8,433.34	1,063.69	盈利减少 892.84%
登海种业	5,858.34	9,536.15	盈利减少 38.57%
秋乐种业	921.55	1,802.81	盈利减少 48.88%
康农种业	994.29	735.64	盈利增加 20.04%

2024年1-9月，公司营业收入增速与同行业可比公司相比较均呈现出一定下滑趋势。在归母净利润方面，同行业可比公司2024年1-9月均呈现出下滑趋势，而公司因当期收到上市相关的政府补贴较多故出现增长趋势，剔除相关政府补贴影响后，当期归母净利润同样出现一定下滑，与同行业可比公司变动趋势保持一致。

2024年第三季度，公司与主要同行业可比公司的营业收入和归母净利润变动比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2024年7-9月	2023年7-9月	变动情况
营业收入			
隆平高科	29,901.78	75,260.98	减少 60.27%
荃银高科	64,463.38	47,397.87	增加 36.00%
登海种业	17,055.08	17,052.58	增加 0.01%
秋乐种业	11,170.41	11,948.84	减少 6.51%
康农种业	474.41	729.69	减少 34.98%
归母净利润			
隆平高科	-58,670.20	-41,762.25	亏损增加 40.49%
荃银高科	-6,209.55	-2,878.32	亏损增加 115.74%

公司名称	2024年7-9月	2023年7-9月	变动情况
登海种业	584.80	2,078.52	盈利减少 71.86%
秋乐种业	1,348.36	1,090.09	盈利增加 23.69%
康农种业	179.80	-269.19	由亏转盈

2024年第三季度，公司与同行业可比公司（包括同行业可比公司之间相比较）营业收入和归母净利润的变动方向及变动比例均存在一定差异，一方面是由于各公司实际销售结算过程时点、预计折扣率与实际折扣率差异、预计退货率与折扣率差异均存在一定差异；另一方面是由于各公司主要经营的农作物种子类型存在差异，造成各自生产经营周期存在不同。

二、补充说明前三季度毛利率水平，以及毛利率变动趋势与同行业可比公司是否一致，如不一致，说明原因。

2024年1-9月，公司杂交玉米种子业务毛利率为37.84%，较上年同期的36.20%增加1.63个百分点。如前文所述，每年前三季度影响公司的主要收入成本的主要因素均为与下游客户的结算差影响和退货差影响，由于2023-2024销售季度销售结算价格普遍高于预计价格，即实际折扣率低于预计折扣率，公司相应会确认结算差收入，因此当期杂交玉米种子业务毛利率水平较上年同期略有提高。

与同行业可比公司相比，2024年前三季度和第三季度，公司杂交玉米种子毛利率及其变动情况如下：

公司名称	2024年1-9月	2023年1-9月	变动
隆平高科	28.24%	32.28%	-4.04个百分点
荃银高科	20.28%	25.21%	-4.92个百分点
登海种业	27.31%	30.63%	-3.32个百分点
秋乐种业	16.49%	22.55%	-6.06个百分点
康农种业	37.84%	36.20%	+1.64个百分点

续上表：

公司名称	2024年7-9月	2023年7-9月	变动
隆平高科	-1.94%	17.46%	-19.40个百分点
荃银高科	14.08%	17.50%	-3.42个百分点
登海种业	31.93%	35.52%	-3.58个百分点
秋乐种业	21.50%	21.42%	+0.08个百分点

公司名称	2024年7-9月	2023年7-9月	变动
康农种业	因当期营业成本为负故无法计算毛利率	34.34%	不适用

注：同行业可比公司三季报均未披露玉米种子毛利率，上表均为其综合毛利率。

对于杂交玉米种子业务，由于其生产经营的季节性，影响每年1-9月毛利率的主要因素为对账结算时的实际折扣率与预计折扣率之间的差异，由于公司当期结算的实际折扣率低于预计折扣率，相应确认结算差收入，故2024年1-9月毛利率较上年同期有所增加。

此外，公司毛利率及变动趋势与同行业可比公司存在一定差异还由于同行业可比公司除经营玉米种子业务外还兼营小麦、水稻和花生等农作物种子，而杂交玉米种子毛利率是各类农作物种子中最高的（例如：隆平高科2023年度玉米种子毛利率为40.02%、水稻种子毛利率为36.37%；秋乐种业2023年度玉米种子毛利率为40.13%、小麦种子毛利率为19.96%、花生种子毛利率为12.81%），因此公司2024年1-9月毛利率水平高于同行业可比公司水平。

问题2、关于预付款项

截至2024年三季度末，你公司预付款项余额10,931.38万元，较期初增长1,201.98%，你公司解释称因预付制种款所致。根据你公司2023年11月披露的《2023年1-9月审阅报告》，截至2023年三季度末，你公司预付款项余额7,713.67万元。

请你公司：

(1) 结合行业情况、制种计划、采购结算方式变化等，说明本期末预付款项较期初及去年同期大幅增加的原因及合理性，并结合期后到货情况说明目前预付款项结转进度，是否存在预付款项长期挂账风险；

(2) 列示期末预付款项详细情况，包括但不限于预付对象名称、预付金额、款项性质等，并说明前五大预付对象情况，包括但不限于预付对象的注册资本、业务规模、与你公司的合作情况，与你公司、控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系等，如为新进供应商，还需说明本期发生大额采购的原因及合理性。

【公司回复】

一、结合行业情况、制种计划、采购结算方式变化等，说明本期末预付款项较期初及去年同期大幅增加的原因及合理性，并结合期后到货情况说明目前预付款项结转进度，是否存在预付款项长期挂账风险。

（一）本期末预付款项较期初及去年同期大幅增加的原因及合理性

玉米种子行业的制种和销售均具有明显的季节性，通常在每年2月至3月根据市场整体需求情况、客户和终端种植户偏好以及自身新品种推广情况预估未来一个销售季度（当年10月至次年9月）的拟销售品种情况和各品种计划销量，同时结合上一年末相应品种的库存情况以及预计的当年可能退回数量制定该品种的预计制种数量。预计制种数量确定后，公司会进一步根据该品种制种产量的历史经验数据与上游制种单位（或农户）预约该品种的制种面积，并签订预约生产合同，并向制种单位（或农户）支付一定比例的预付款项。

按照制种生产惯例，公司从与制种单位（或农户）预约制种面积并支付预付款项起（通常为每年2月至3月）到种子收获并经烘干脱粒成为毛种入库（通常为每年10月至11月）需要经过7至9个月的时间周期，因此公司实际经营过程中采购付款时点会大幅前置于原材料到货入库时点。报告期内，公司采购结算模式并未发生变化。

根据以上生产经营周期，每年年末通常为当年制种均已入库因此公司账面预付款项金额通常较小，而每年9月末通常为当年制种大部分尚未入库因此公司账面预付款项金额相对较大。因此，公司2024年9月末预付款项余额较期初大幅增长。

近年来，我国西北优质制种基地竞争激烈，前几年制种价格逐年上升，2024年开始制种价格逐渐稳定。公司在甘肃张掖制种基地制种的预付款按每亩2,000元支付；在宁夏青铜峡及湖北长阳、云南大理等基地制的种预付款，按每亩1,000元支付。由于公司康农玉8009、豫单883、美谷999、康农玉868等品种市场表现良好，客户意愿需求量及市场预期上升，因此2024年度公司签约制种面积82,921亩，较上期制种面积54,577亩，提高了51.93%，需支付的预付款项有所

上升。2024年9月末，公司预付款项金额为10,931.38万元，较2023年9月末的7,713.67万元增长41.71%，公司预付款项同比增幅与公司当期制种面积的增长匹配关系良好。

（二）期后到货情况说明目前预付款项结转进度，是否存在预付款项长期挂账风险

截至2024年11月末，公司2024年度各制种基地种子收获情况：

单位：亩、万公斤

区域	面积	预计产量	已入库产量	已入库比例
甘肃张掖	50,653.86	2,434.29	1,223.81	50.27%
宁夏青铜峡	25,278.50	1,006.69	607.07	60.30%
云南大理	4,430.00	99.50	98.75	99.24%
湖北长阳	2,222.00	15.27	18.66	122.21%
新疆昌吉	337.00	6.75	6.71	99.41%
合计	82,921.36	3,562.50	1,955.00	54.88%

截至2024年11月末，公司2024年度制种已入库1,955.00万公斤，占当年预计制种产量的比例达到54.88%，剩余种子预计大部分将于2024年12月陆续收回入库。

截至2024年10月末，公司账面预付款项余额为6,539.06万元，较2024年9月末已减少4,392.32万元。根据公司2024年11月的制种入库情况，公司账面预付款项将基本结转完毕。

综上所述，公司截至目前制种到货和预付款项结转情况良好，不存在预付款项长期挂账的风险。

二、列示期末预付款项详细情况，包括但不限于预付对象名称、预付金额、款项性质等，并说明前五大预付对象情况，包括但不限于预付对象的注册资本、业务规模、与你公司的合作情况，与你公司、控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系等，如为新进供应商，还需说明本期发生大额采购的原因及合理性

（一）列示期末预付款项详细情况，包括但不限于预付对象名称、预付金

额、款项性质等

截至 2024 年 9 月末，公司预付款项详细情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	区域	预付款项	款项性质
1	张掖神舟绿鹏农业科技有限公司	甘肃	1,690.22	制种款
2	张掖航农种业有限公司	甘肃	1,075.00	制种款
3	临泽璟祺种业科技有限公司	甘肃	794.00	制种款
4	甘肃丰域禾种业有限公司	甘肃	760.00	制种款
5	甘肃鸿泰种业股份有限公司	甘肃	755.00	制种款
6	甘肃其他制种供应商	甘肃	3,607.47	制种款
甘肃小计			8,681.70	
1	宁夏康农种业有限公司	宁夏	900.00	制种款
2	宁夏福裕农业科技有限公司	宁夏	400.00	制种款
3	青铜峡市大坝镇蒋南村股份经济合作社	宁夏	199.32	制种款
4	宁夏农垦贺兰山种业有限公司	宁夏	150.00	制种款
5	宁夏冠锐种业科技股份有限公司	宁夏	53.85	制种款
6	宁夏其他制种供应商	宁夏	84.75	制种款
宁夏小计			1,787.92	
新疆小计			5.50	制种款
云南小计			50.00	制种款
湖北小计			7.84	制种款
制种款总计			10,532.95	
其他预付款小计			398.43	
全部预付账款总计			10,931.38	

注 1：上表中甘肃和宁夏区域列示当地前五大制种供应商名称及截至 2024 年 9 月末预付款项金额，新疆、云南和湖北地区截至 2024 年 9 月末预付款项金额很小故均未单独列示。

注 2：其他预付款主要包括种衣剂和包材辅料等预付款项。

截至 2024 年 9 月末，公司预付款项中 10,532.95 万元为预付制种款，占预付款项余额的比例为 96.36%；在预付制种款中，公司最主要的制种基地所在地甘肃和宁夏的供应商占比分别为 82.42%和 16.97%。整体而言，公司 2024 年 9 月末的预付款项情况与公司生产经营的实际情况保持一致。

（二）说明前五大预付对象情况

截至 2024 年 9 月末，公司预付款项前五大供应商情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	金额	占比
1	张掖神舟绿鹏农业科技有限公司	1,690.22	15.46%
2	张掖航农种业有限公司	1,075.00	9.83%
3	宁夏康农种业有限公司	900.00	8.23%
4	临泽璟祺种业科技有限公司	794.00	7.265%
5	甘肃丰域禾种业有限公司	760.00	6.95%
合计		5,219.22	47.75%

截至 2024 年 9 月末，公司向预付款项前五名供应商的预付制种款金额合计 5,219.22 万元，占预付款项总额的 47.75%，相关供应商的具体情况及与公司合作情况如下：

1、张掖神舟绿鹏农业科技有限公司

名称	张掖神舟绿鹏农业科技有限公司
统一社会信用代码	91620702561123502T
法定代表人	李鑫杰
注册资本	6,000 万元人民币
成立时间	2010 年 9 月 29 日
经营范围	玉米杂交种郑单 2201、郑单 988、泽玉 34 的生产；主要农作物种子批发、零售；蔬菜、瓜果、花卉的培育和銷售，农副产品（不含粮食）的加工及銷售，科研项目、农业科技培训及咨询，园艺材料、化肥的銷售，各类日常温室设计，节水灌溉、城市绿化项目的设计【依法须经核准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
注册地址	甘肃省张掖市甘州区乌江镇平原堡
股东情况	航天神舟生物科技集团有限公司 44.8570%，张掖市平原农业开发有限责任公司 22.5582%，航天云农（北京）科技发展有限公司 11.1067%，兰州鑫源现代农业科技开发有限公司 11.1067%，甘肃滨河食品工业（集团）有限责任公司 10.3715%
董监高情况	董事：李鑫杰（董事长）、何效功、许福林、冯德胜、董斌、吴玲玲、赵探、尹建敏、堵九东；监事：徐婷婷；财务负责人：吴玲玲
业务规模	2023 年采购金额为 3,019.34 万元，预计 2024 年度采购金额为 3,600 万元
合作情况	张掖神舟绿鹏农业科技有限公司是航天神舟生物科技集团有限公司控股公司（中国空间技术研究院和北京润物东方生物技术有限公司共同投资）控股子公司，国有股东背景深厚。公司从 2022 年开

	始与张掖神舟绿鹏农业科技有限公司建立合作关系，以后年度会继续加强合作。
是否为新进供应商	否

2、张掖航农种业有限公司

名称	张掖航农种业有限公司
统一社会信用代码	91620723MAC54QUFXU
法定代表人	张建东
注册资本	3,000 万元人民币
成立时间	2023 年 1 月 3 日
经营范围	一般项目：谷物种植；豆类种植；油料种植；薯类种植；棉花种植；麻类作物种植（不含大麻）；糖料作物种植；蔬菜种植；食用菌种植；花卉种植；园艺产品种植；水果种植；草种植；中草药种植；农产品的生产、销售、加工、运输、贮藏及其他相关服务；食用农产品批发；食用农产品零售；初级农产品收购；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；农林废弃物资源化无害化利用技术研发；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；个人互联网直播服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；农业专业及辅助性活动；智能农业管理；农副产品销售；农业机械服务；农作物病虫害防治服务；农作物栽培服务；农作物收割服务；农作物秸秆处理及加工利用服务；农林牧副渔业专业机械的安装、维修；工程和技术研究和试验发展；化肥销售；肥料销售；生物农药技术研发；机械设备租赁；农业机械租赁；租赁服务（不含许可类租赁服务）；新鲜蔬菜零售；新鲜蔬菜批发（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）许可项目：主要农作物种子生产；转基因农作物种子生产；农作物种子经营；农作物种子进出口；农药批发；农药零售（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）
注册地址	甘肃省张掖市临泽县食品工业园区（临泽南站对面向西 500 米）
股东情况	张建东 95%；宋延春 5%
董监高情况	执行董事兼总经理：张建东；监事：宋延春；财务负责人：蒋春天
业务规模	预计 2024 年度采购金额为 1,500 万元
合作情况	张掖航农种业有限公司在张掖临泽县核心制种区有良好的基地资源，有成熟的制种技术团队。公司从 2024 年开始与张掖航农种业有限公司建立合作关系，后期会进一步加大合作力度。
是否为新进供应商	是
新进供应商原因	张掖航农种业有限公司在张掖临泽县核心制种区有良好的基地资源，有成熟的制种技术团队，部分管理人员从事制种行业多年，具备良好的企业管理和制种技术能力，能为后期扩大制种基地面积提

	供良好资源。
--	--------

3、宁夏康农种业有限公司

名称	宁夏康农种业有限公司
统一社会信用代码	91640381MA75Y7XC73
法定代表人	白兴龙
注册资本	500 万元人民币
成立时间	2016 年 12 月 29 日
经营范围	农作物种子研发、生产、经营（凭资质证经营）；经济作物、花卉作物、草类种子生产、经营；农业生产资料销售；种子生产技术承包；土地承包***（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）
注册地址	青铜峡市东兴路 137 号
股东情况	白兴龙 94%；杨秋燕 1.5%；蒯玉银 1.5%；刘鹏 1.5%；吴小虎 1.5%
董监高情况	董事兼总经理：白兴龙；财务负责人：杨秋燕
业务规模	2023 年采购金额为 6,783.55 万元，2024 年度预计采购金额 3,600 万元
合作情况	曾为公司控股子公司，作为公司控股子公司期间主要承担在宁夏回族自治区青铜峡市的制种工作，经公司第三届董事会第二十次会议审议通过以减资方式退出，具体参见《拟减资退出控股子公司暨关联交易的公告》（公告编号：2024-079）。公司退出宁夏康农后，其继续作为公司的制种单位与公司保持合作关系。 2025 年，公司与宁夏康农之间的交易尚属于关联交易，公司与宁夏康农发生交易前将履行必要的董事会、股东大会（如需）对关联交易的审议流程后参照与宁夏区域其他制种供应商的定价模式与之在平等协商的基础上确定交易价格；2026 年及以后，虽然公司与宁夏康农之间的交易不再属于关联交易，公司与宁夏康农之间的交易定价将继续根据制种面积、制种品种、土地租金等多方面因素协商确定交易价格，预计定价方式与同区域内类似供应商将不存在差异。
是否为新进供应商	否

4、临泽璟祺种业科技有限公司

名称	临泽璟祺种业科技有限公司
统一社会信用代码	916207230639162007
法定代表人	杨增仁
注册资本	3,000 万元人民币
成立时间	2013 年 3 月 26 日

经营范围	主要农作物种子及非主要农作物种子的引进、开发、生产、加工、包装、批发与零售及互联网销售；不再分装的种子批发与零售；化肥、农膜、生产资料的批发与零售；农副产品（不含粮食）的购销；养殖（不含种畜禽）；农林作物产品的种植、购销；林木种子的生产与销售；中药材种植与销售；苗木、花卉、饲草的种植及销售；园林绿化工程，绿化养护，园林技术服务，草坪盆景的培育及销售；农机服务，农用机械、农具等销售及维修；病虫害通防统治；观光农业旅游服务；农林生产基地的综合开发；农林产品的流通、储藏保鲜等经营管理；造林、绿化、生态保护、风沙治理；农林新品种及新技术的综合开发、引进及推广。（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）
注册地址	甘肃省张掖市临泽县兰化养殖小区
股东情况	杨琦 100%
董监高情况	执行董事：杨琦；经理、财务负责人：杨增仁；监事：贾兰花
业务规模	2023 年采购金额为 709.93 万元，2024 年度预计采购金额 1,300 万元
合作情况	2022 年度，公司开始与临泽璟祺开展制种合作，主要是由于公司得知制种亩产较高的临泽县板桥镇壕洼村南部地块被分配给临泽璟祺后主动联系该制种单位寻求合作，预计后期将保持稳定的合作关系。
是否为新进供应商	否

5、甘肃丰域禾种业有限公司

名称	甘肃丰域禾种业有限公司
统一社会信用代码	91620702MAC5C8NE1L
法定代表人	徐涛
注册资本	3,000 万元人民币
成立时间	2022 年 11 月 26 日
经营范围	许可项目：主要农作物种子生产；农作物种子质量检验；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）***一般项目：谷物种植；豆类种植；农产品的生产、销售、加工、运输、贮藏及其他相关服务；农业生产资料的购买、使用；农作物收割服务；农作物栽培服务；农作物病虫害防治服务；非主要农作物种子生产；农业生产托管服务；粮食收购。（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）
注册地址	甘肃省张掖市甘州区滨河新区甘泉西街 334 号农业农村局五楼 528 号办公室
股东情况	王海荣 100%
董监高情况	执行董事兼总经理：徐涛；监事：刘晓琴；财务负责人：唐昀

业务规模	2023年采购金额为1,789.54万元, 2024年度预计采购金额2,000万元
合作情况	甘肃丰域禾种业有限公司在张掖甘州区核心制种区有良好的基地资源, 有成熟的制种技术团队。公司从2023年开始与甘肃丰域禾种业有限公司建立合作关系, 后期会进一步加大合作力度。
是否为新进供应商	否

问题 3、关于存货

报告期末, 你公司存货账面余额 20,129.64 万元, 较期初增长 59.86%, 你公司解释系 2024 年制种部分入库所致。根据你公司 2023 年 11 月披露的《2023 年 1-9 月审阅报告》, 截至 2023 年三季度末, 公司存货余额 8,053.53 万元。

报告期内, 你公司计提资产减值损失 138.40 万元, 同比增加 5.38%。

请你公司:

(1) 结合业务开展情况、市场环境变化、采购及销售全流程、目前已实现销售收入、在手订单、销售周期等, 说明存货期末余额较期初及去年同期大幅增长的原因及合理性, 存货变动趋势是否与销售收入变动趋势相匹配, 如不匹配, 说明原因;

(2) 补充说明存货库龄情况、本期资产减值损失的计提过程, 并说明存货是否存在滞销、资产减值损失计提是否充分。

【公司回复】

一、结合业务开展情况、市场环境变化、采购及销售全流程、目前已实现销售收入、在手订单、销售周期等, 说明存货期末余额较期初及去年同期大幅增长的原因及合理性, 存货变动趋势是否与销售收入变动趋势相匹配, 如不匹配, 说明原因

(一) 2024 年 9 月末存货金额较期初及去年同期增长的原因及合理性

1、公司业务开展情况、市场环境变化、采购及销售全流程对存货金额的影响情况

玉米种子的制种与销售具有显著的季节性特征, 在正常的生产经营周期中,

产品销售时点要显著滞后于制种采购时点。以公司主要制种区域西北地区为例（主要包括甘肃省、宁夏回族自治区），公司通常在每年 2 月至 3 月预计未来一个销售季度（当年 10 月至次年 9 月）拟销售的品种和各品种预计销售情况，并根据预计情况与制种单位确定当年的制种品种和制种面积，并向制种单位支付一定比例的预付款。每年 4 月至 5 月，公司将亲本种子交付制种单位并由制种单位播种；每年 9 月至 11 月，制种单位收获玉米鲜穗并经穗选、烘干、脱粒等工序后成为毛种并销售给公司。公司在每年 10 月至次年 3 月将毛种经过精选、包装等工序生产成为面向终端用户的产品，根据客户订单情况在每年 10 月至次年 6 月向下游客户进行销售，其中主要的生产和销售时点集中在每年 10 月至 12 月期间。从以上生产经营周期可以看出，公司的经营模式中制种采购环节会大幅前置于生产销售环节，这要求公司每年在制定制种计划时需要根据市场需求情况、客户和终端用户偏好并结合自身新品种推广情况准确预估未来一个销售季度（即当年 10 月至次年 9 月）的拟销售品种情况和各品种计划销量。

2024 年，我国玉米种子市场整体呈现出供需形势趋缓，品种需求结构分化明显的特征。从市场整体情况来看，玉米种子呈现出供过于求的状况。根据登海种业 2024 年半年报披露，其 23-24 销售季当中，发货量在 2023 年四季度明显增加，2024 年上半年发货量较上年同期减少，又有个别区域因增加其他经济作物的种植面积而减少玉米种植面积，六月末玉米种退货量增加；根据秋乐种业 2024 年半年报披露，其 2024 年上半年营业收入比上年同期减少 52.75%，主要是本期玉米粮食价格低迷，玉米种子处于供过于求的市场格局，导致本期玉米种子退货较多，玉米种子收入下降所致。从特定品种情况来看，由于我国玉米种植单产依然与美国等主要玉米种植国家存在一定差距，终端种植户对于高产稳产、抗逆广适的杂交玉米种子需求依然旺盛，此类优质杂交玉米种子对于现有品种的迭代为以科技创新为驱动力的大型种业企业提供了良好的市场空间，以公司的康农玉 8009 为例，该品种于 2023 年通过黄淮海夏播区审定后迅速打开市场，2023-2024 销售季度销量达到 310.17 万公斤，并入选了 2024 年中国农业农村重大新产品，预计后续市场需求将持续保持旺盛。

2024 年 9 月末，公司存货金额为 20,129.64 万元，较 2023 年末的 12,591.88 万元增长 59.86%，较 2023 年 9 月末的 8,053.53 万元增长 149.95%，主要由于以

下原因造成：

(1) 2023-2024 销售季度，由于玉米种子下游需求整体呈现出供需偏缓的局面，行业整体退货率均出现了一定增长，公司 2024 年三季度产品退货入库对存货的增加产生一定影响。2023-2024 销售季度，公司实际退货率为 27.15%，高于销售季度开始前预计的 15.23%，2023 年 1-9 月，公司退货入库数量为 304.22 万公斤，退货入库金额为 4,653.37 万元，是公司 2024 年 9 月末存货较期初增加的重要原因之一；

(2) 2024 年度，一方面由于公司康农玉 8009（在黄淮海夏播区具有耐密植、高产和抗南方锈病的优势）、康农玉 999（在西南海拔 800 米以下的平丘区域结实、抗性和产量表现均较好）和高康 2 号（在云南高原地区对白斑病、灰斑病和穗腐病等常见病害均有较好抗性且产量良好）等品种市场表现良好，另一方面由于公司整体资金实力有所增强，公司当期制种面积由 2023 年的 5.46 万亩增长至 8.29 万亩，2024 年三季度制种入库较上年同期增幅较大；

(3) 随着玉米种子行业竞争日益激烈以及下游市场对于优质玉米种子需求保持旺盛，大型种业企业大多存在跨销售季度备货的情况，随着公司资金实力的增强以及优势品种市场销路良好，公司 2024 年的制种备货不但涵盖了 2024-2025 销售季度的预计销售，还包含了 2025-2026 销售季度的销售以便届时可以提前向经销商铺货抢占市场。

整体而言，公司截至 2024 年 9 月末的在库存货预计将于 2024-2025 销售季度（2024 年 10 月至 2025 年 9 月）和 2025-2026 销售季度（主要为 2025 年 10 月至 2025 年 12 月）有序消化。

2、公司存货变动与同行业可比公司比较分析

2024 年 9 月末，公司存货规模较 2023 年末和 2023 年 9 月末的变动情况与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 9 月末	2023 年 9 月末	变动比例	2023 年末	变动比例
康农种业	20,129.64	8,053.53	149.95%	12,591.88	59.86%
荃银高科	297,249.27	160,012.56	85.77%	235,819.23	26.05%

公司名称	2024年9月末	2023年9月末	变动比例	2023年末	变动比例
登海种业	91,754.62	78,674.49	16.63%	85,452.54	7.37%
秋乐种业	19,844.75	7,192.93	175.89%	14,691.56	35.08%

注：由于同行业可比公司隆平高科比较期间内合并财务报表范围发生变化，故未列示其相关数据，下同。

根据以上比较可以看出，公司2024年9月末存货金额的变动趋势整体与同行业可比公司保持一致。相较于荃银高科和登海种业两家大型玉米种子企业，公司的存货增幅均更高，主要是由于公司近年来正处于业务快速发展的阶段，制种面积的扩张速度远高于荃银高科和登海种业。与经营规模相近的秋乐种业相比公司2024年9月末存货金额的同比增速基本保持一致。

综上所述，公司2024年9月末存货金额较2023年9月末和2023年末大幅增加符合公司业务拓展的实际情况且与同行业可比公司具有一定可比性。

（二）存货金额变动与公司销售情况的匹配分析

在预收货款维度，截至2024年9月末，公司合同负债（预收货款）金额为21,330.25万元，较2023年9月末的12,578.69万元增加69.57%。

公司按照截至2024年9月末预收货款和预收款比例谨慎核算在手订单情况如下：

客户利息	已收定金（万元）	定价标准（元/公斤）	预计订单（万公斤）
西南大客户	1,595.50	2.50	6,38.20
西南中小客户	6,098.48	15.00	406.57
东华北及黄淮海客户	13,636.27	13.33	1,022.98
合计	21,330.25		2,067.74

公司2024年9月末在手订单约为2,100万公斤，同比2023年9月末同口径核算在手订单约为1,400万公斤，同比增长可以达到50%左右。随着公司2024-2025销售季度发货的逐步进行，公司实际实现的订单有望较在手订单进一步增加。

在产品销售维度，截至2024年12月5日，公司归属于2024-2025销售季度的发货规模以达到了1,411.61万公斤，已经超过了2023年四季度合计发货的

1,317.52 万公斤；特别是黄淮海夏播区的康农玉 8009 品种已发货 734.62 万公斤，大幅超过 2023 年四季度的 324.19 万公斤。考虑到从目前到 2024 年末依然处于公司玉米种子的销售旺季，预计公司 2024-2025 销售季度产品销售规模和收入水平将较上一销售季度进一步增长。

2024 年 9 月末，公司存货金额较上年同期增幅高于预收货款的增速，主要由于以下两方面因素造成：（1）如前文所述，随着公司自身资金实力的增强，公司逐步向大型种业企业跨销售季度备货的经营模式转向，本年度制种备货力争涵盖 2024-2025 销售季度的产品销售和 2025-2026 销售季度的提前铺货；（2）由于近年来我国西北主要制种基地极端天气时有发生造成玉米种子制种减产，公司为避免 2024 年制种减产造成的不利影响适当按照相对较低的亩产预期进行制种，而实际 2024 年末较往年同期出现恶劣性期后预计制种单产将有所提高，相应地公司本年制种数量和采购金额也会有所提高。

虽然公司 2024 年 9 月末存货金额同比大幅增长，但从存货周转方面（2023 年 10 月至 2024 年 9 月存货周转率，对应 2023-2024 销售季度）与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	存货周转率
康农种业	1.37
荃银高科	1.54
登海种业	1.26
秋乐种业	2.38

可以看出，公司 2023-2024 销售季度整体存货周转情况与同行业可比公司相比处于合理区间以内。

综上所述，公司 2024 年 9 月末存货规模大幅增长与公司业务发展、经营策略以及外部市场环境向契合，与同行业可比公司相比不存在明显背离，具有合理性。

二、说明存货库龄情况、本期资产减值损失的计提过程，并说明存货是否存在滞销、资产减值损失计提是否充分

（一）公司存货库龄情况

截至 2024 年 9 月末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

类别	账面原值	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
1、农作物种子：	19,993.25	18,642.38	1,173.01	148.64	29.22
（1）亲本种子	739.37	655.72	58.35	8.30	17.00
（2）商品玉米种子	19,183.20	17,981.31	1,049.33	140.34	12.22
（3）中药材种苗	70.68	5.35	65.33	-	-
2、种衣剂	359.05	295.69	63.37	-	-
3、包装物	202.25	85.54	75.73	20.50	20.48
合计	20,554.55	19,023.61	1,312.11	169.14	49.70

截至 2024 年 9 月末，公司存货中库龄一年以内的金额为 19,023.61 万元，占存货账面原值的比例为 92.55%；存货中库龄两年以内的金额 20,335.72 万元，占存货账面原值的比例为 98.94%，公司整体库龄结构良好。

根据中国农业出版社于 2019 年出版的《作物种子学第二版》，玉米种子属于常命种子，在自然条件下其寿命为 3 年至 15 年。在常规储存条件下，玉米种子的储存年限一般为 4 年至 6 年。公司在每季度末定期检测在库玉米种子发芽率情况，根据 2024 年 9 月末检测结果，公司在库玉米种子发芽率均满足国标要求，不存在不满足销售条件的情形。

（二）本期存货跌价准备计提情况

公司存货包括农作物种子、种衣剂和包装物三大类，其中以农作物种子为最主要的组成部分。

1、种衣剂和包装物跌价准备

种衣剂是由农药原药（杀虫剂、杀菌剂等）、复合肥料、微量元素、植物生长调节剂、成膜剂及配套助剂经特定工艺流程加工制成的，可直接或经稀释后包覆于种子表面，形成具有一定强度和通透性的保护层膜的农药制剂。种衣剂属于玉米种子生产过程中的辅料，只要在保质期内均可用于玉米种子包衣生产。报告期各期末，公司种衣剂库龄均在 2 年以内且处于保质期内，因此公司未对种衣剂计提跌价准备。

包装物即为农作物种子的包装袋、防伪标签、通用周转袋等。根据《农作物种子标签和使用说明管理办法》，包装上必须注明种子生产经营者信息，包括种子生产经营者名称、种子生产经营许可证编号等内容。公司对种子生产经营许可证到期包装物全额计提减值。

2、亲本种子跌价准备

亲本种子是用于生产杂交玉米种子的父本材料和母本材料，是种业企业核心的商业秘密。由于公司通常不直接对外销售亲本种子，而是将亲本种子交付给制种单位（或农户）用于制种并抵扣制种款，因此亲本种子的价值持续存在并将在未来制种收获时结转至杂交玉米种子存货。此外，公司亲本种子还应用于育种研发，是育种研发的核心材料。

报告期各期末，公司均对主要亲本种子进行生物活性检测，在亲本种子生命力未发生明显下降的情况下，公司均未对亲本种子计提跌价准备。

考虑到亲本种子在公司的实际用途、经济价值和检验检测情况，公司报告期各期末均未对亲本种子计提跌价准备具有合理性。

3、商品种子跌价准备计提

（1）存货跌价准备政策

资产负债表日，存货按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。由于公司种子产品数量繁多且单价较低，因此公司以品种为核算口径对存货进行分类并计提跌价准备。

公司根据当年经营年度结算单价及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以及为达到预定可销售状态还可能发生的加工成本，将估计售价减去估计的销售费用及加工成本计算存货可变现净值，对存货可变现净值低于成本的部分计提跌价准备。

同时，考虑到库龄超过 3 年的商品种子可能出现生物活性下降的情况，公司出于审慎性考虑对库龄超过 3 年的商品种子均予全额计提跌价准备。

（2）存货跌价准备的具体计提方法

公司对库存种子的质量情况进行抽样、检验，检验不合格的种子或库龄超过3年的种子均予以全额计提跌价准备。

库龄未达3年且检验合格的种子，结合预计销售单价、预计至完工时将要发生的成本和预计销售费用分品种估计可变现净值，可变现净值低于账面价值的金额计提跌价准备。可变现净值计算公式如下：

可变现净值 = 预计销售单价 - 预计至完工时将要发生的单位成本 - 预计销售单价 × 预计销售费用率

2024年9月末，公司共计提存货跌价准备424.91万元，其中长库龄商品玉米种子计提12.22万元，包装物计提5.12万元。其他按可变现净值计提的情况如下：

单位：万元

存货品种	账面价值	后续加工成本	后续销售费用	可变现净值	存货跌价准备
康农2号	840.10	58.07	40.26	731.77	108.33
高康183	454.60	27.90	19.34	351.54	103.05
豫单898	121.96	5.50	3.82	69.36	52.59
美谷333	202.44	13.32	9.23	167.81	34.63
康农玉515	72.16	3.37	2.34	42.47	29.69
康农玉8号	188.37	12.91	8.95	162.67	25.70
黄白玉1号	29.27	0.40	0.28	5.08	24.18
高玉039	112.46	7.83	5.43	98.72	13.74
康农玉508	46.45	3.29	2.28	41.48	4.98
吉农玉218	16.46	1.06	0.73	13.31	3.15
其他	477.00	37.25	25.83	469.46	7.54
合计					407.58

（三）公司在库产品是否存在滞销情况

2024年9月末，公司库存前10名品种的杂交玉米种子截止目前销售情况如下：

单位：万元

品种	期末存货金额	拟销售区域	订单情况
----	--------	-------	------

品种	期末存货金额	拟销售区域	订单情况
康农玉 8009	3,255.54	黄淮海	订单良好
康农玉 508	1,238.25	西南	订单良好
富农玉 6 号	1,069.66	西南	订单良好
康农 2 号	968.77	西南	订单良好
康农玉 868	946.22	西南	订单良好
高康 2 号	916.61	西南	订单良好
康农玉 9 号	900.30	西南	订单良好
富农玉 008	783.42	西南	订单良好
吉农玉 198	516.92	东华北	订单良好
豫单 883	503.72	黄淮海	订单良好
合计	11,099.41		

报告期末，公司库存前 10 名品种的杂交玉米种子金额占期末库存玉米种子总金额比例 54.00%，截止目前，订单销售情况较为良好，不存在滞销的情形。

综上所述，截至 2024 年 9 月末，存货跌价准备计提审慎、充分。

问题 4、关于期间费用

报告期内，你公司发生销售费用 1,054.72 万元，同比增长 68.54%；研发费用 858.89 万元，同比增长 45.42%。你公司解释称，销售费用增加系黄淮海等区域差旅、推广等费用增长所致；研发费用增加系本期加大研发投入所致。

请你公司：

(1) 结合报告期内市场推广情况，说明销售费用大幅增加的原因及合理性，与你公司销售收入变动情况是否匹配；

(2) 结合报告期内研发投入情况、研发项目进展等，说明研发费用大幅增加的原因及合理性。

【公司回复】

一、结合报告期内市场推广情况，说明销售费用大幅增加的原因及合理性，与你公司销售收入变动情况是否匹配

(一) 2024 年 1-9 月公司销售费用大幅增长的原因及合理性

2024年1-9月，公司发生销售费用1,054.72万元，较上年同期的625.80万元增长68.54%，具体销售费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年1-9月	变动金额	变动比例
职工薪酬	249.04	208.37	40.67	19.52%
仓储运输费	198.35	128.94	69.41	53.83%
差旅交通费	92.83	80.09	12.74	15.91%
宣传推广费	296.04	150.09	145.95	97.24%
业务招待费	142.79	33.12	109.67	331.12%
品种使用费	32.18	-	32.18	100.00%
其他	43.48	25.19	18.30	72.64%
合计	1,054.72	625.80	428.92	68.54%

公司2024年1-9月销售费用同比增幅较大，主要是由于销售费用中职工薪酬、仓储运输费、宣传推广费、业务招待费和品种使用费增加较多，具体分析如下：

1、职工薪酬

2024年1-9月，公司销售费用中职工薪酬金额为249.04万元，同比增长19.52%。截至2024年9月末，公司销售人员35人，较2023年9月末的27人增加8人。2024年1-9月，公司销售人员的平均薪酬（当期销售费用中职工薪酬金额除以期初期末销售人员数量平均值）为8.03万元，较2023年1-9月的9.06万元降低11.33%，主要是由于公司2024年新招聘的销售人员职级相对较低从而拉低了销售人员平均薪酬水平。

整体而言，公司2024年1-9月销售费用中职工薪酬同比有所增长主要是由于公司为进一步夯实传统优势的西南区域业务、拓展黄淮海夏播区业务并逐步探索电商营销的销售模式进一步扩大了营销团队规模，与公司实际生产经营和业务发展规划相匹配。

2、仓储运输费

2024年1-9月，公司销售费用中仓储运输费金额为198.35万元，同比增长53.83%。根据公司的销售政策，公司不承担种子销售的运费。因此，公司仓储运

输费用主要为总部与事业部之间的货物调拨产生的运输费用和仓储费用。2024年1-9月，公司仓储运输费与上年同期比较情况如下：

单位：万元

项目	区域	2024年1-9月	2023年1-9月	变动金额	变动比例
仓储费	西南	117.21	87.72	29.49	33.61%
	黄淮海	16.35	3.42	12.92	377.53%
	东华北	7.02	11.12	-4.10	-36.86%
仓储费小计		140.58	102.27	38.31	37.46%
运输费	西南	34.88	14.62	20.26	138.57%
	黄淮海	17.77	2.69	15.08	559.72%
	东华北	5.12	9.36	-4.24	-45.29%
运输费小计		57.77	26.67	31.10	116.60%
合计		198.35	128.94	69.41	53.83%

2024年1-9月，由于公司以康农玉8009为主打品种大力拓展了黄淮海夏播区销售，使得黄淮海夏播区的仓储费和运输费均同比大幅增长。同时，由于西南地区2023-2024销售季度退货率较上一销售季度有所增加，部分产品需从事业部仓库调拨回总部，因此西南区域的仓储运输费用同比均出现一定增长（2022-2023销售季度西南地区退货率为11.02%，2023-2024销售季度西南地区退货率增长至30.61%）。

3、宣传推广费和业务招待费

2024年1-9月，公司销售费用中宣传推广费为296.04万元，较上年同期的150.09万元增加97.24%。2023-2024销售季度，公司以康农玉8009、豫单883等新品种着力拓展黄淮海夏播区市场并迅速取得成效，销售季度内康农玉8009品种实现销售310.17万公斤、豫单883品种实现销售62.40万公斤，使得公司在黄淮海夏播区市场实现了重大突破，公司和相关品种在经销商和终端农户中亦建立了良好的声誉和口碑。2024年1-9月，公司以此为契机进一步加大了黄淮海夏播区的推广宣传力度，通过召开经销商大会和品种观摩会等多种方式加大品种营销力度，使得公司当期推广宣传费金额同比大幅增加。

2024年1-9月，公司销售费用中业务招待费为142.79万元，较上年同期的

33.12 万元增加 331.12%，主要是由于公司新拓展的黄淮海区域经销商数量众多同时召开经销商会议频次增加并组织经销商旅游活动，使得日常业务招待费用增幅较大。

4、品种使用费

2024 年 1-9 月，公司销售费用中品种使用费为 32.14 万元，上年同期无相关费用，主要为当期根据品种授权使用协议计提的康农玉 8009 品种使用费而上年同期该品种无对外销售。康农玉 8009 系公司与贵州旱粮研究所和河南农业大学农业大学合作选育的品种，其双亲本所有权分别归属于以上两家科研单位，根据公司与科研单位的合同约定，公司每销售一公斤康农玉 8009 应向其支付 0.5 元品种使用费。

（二）公司销售费用增长与销售增长的匹配关系

由于玉米种子行业经营具有很强的季节性，每个销售季度通常为当年 10 月至次年 9 月，在一个销售季度开始前（通常为每年 3 月至 9 月），公司会结合当期公司品种储备情况、品种市场销路情况以及制种安排等多方面考量制定当期主推品种并安排销售部门向经销商和终端农户相应地开展推广营销活动，这一阶段的推广宣传活动会相应影响该销售季度的产品销量和销售收入，并在销售季度中逐步显现（通常为每年 10 月至次年 3 月），因此公司每年 1-9 月的销售费用投入规模不会直接体现在同期的销售收入规模增长，而是会体现在当年 10 月至次年 3 月的销售收入中。除对销售收入的影响外，公司每年 1-9 月的销售费用投入会在当年 9 月末的预收货款中有所体现，如果公司每年 1-9 月销售费用投入效果良好，则当年 9 月末的预收货款会较上年同期末出现明显增长。

在预收货款维度，截至 2024 年 9 月末，公司合同负债（预收货款）金额为 21,330.25 万元，较 2023 年 9 月末的 12,578.69 万元增加 69.57%，说明公司当期销售费用投入效果良好，该增长幅度与当期销售费用的增幅 68.54%相匹配。

在产品销售维度，截至 2024 年 12 月 5 日，公司归属于 2024-2025 销售季度的发货规模以达到了 1,411.61 万公斤，已经超过了 2023 年四季度合计发货的 1,317.52 万公斤；特别是黄淮海夏播区的康农玉 8009 品种已发货 734.62 万公斤，

大幅超过 2023 年四季度的 324.19 万公斤。考虑到从目前到 2024 年末依然处于公司玉米种子的销售旺季，预计公司 2024-2025 销售季度产品销售规模和收入水平将较上一销售季度进一步增长，公司销售费用投入将取得良好的反馈。

综上所述，公司 2024 年 1-9 月的销售费用增长已经体现于公司预收货款规模的增长并逐步作用于销售出库规模的提升，公司销售费用变动情况与公司业务发展情况相匹配。

二、结合报告期内研发投入情况、研发项目进展等，说明研发费用大幅增加的原因及合理性。

2024 年 1-9 月，公司发生研发费用 858.89 万元，较上年同期的 590.64 万元增长 45.42%，具体研发费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年 1-9 月	变动金额	变动比例
职工薪酬	172.62	169.75	2.86	1.69%
材料动力费	274.81	140.64	134.16	95.39%
折旧摊销	109.45	112.19	-2.74	-2.44%
试验费用	107.86	109.98	-2.12	-1.93%
合作研发费	146.00	10.00	136.00	1360.00%
其他	48.16	48.06	0.09	0.20%
合计	858.89	590.64	268.26	45.42%

公司 2024 年 1-9 月研发费用同比增幅较大，主要是由于研发费用中材料动力费和合作研发费增加较多，具体分析如下：

1、材料动力费

2024 年 1-9 月，公司研发费用中材料动力费金额为 274.81 万元，同比增长 95.39%，主要是由于公司与贵州旱粮研究所共同承担的农业生物育种重大专项“西南超高产耐逆广适玉米品种培育与推广项目”当期投入的材料动力大幅增长，主要包括亲本组配领用、农药化肥耗用以及育种过程中农机耗用的能源等。

2、合作研发费

2024 年 1-9 月，公司研发费用中合作研发费用金额为 146.00 万元，较上年

同期的 10.00 万元大幅增加，主要是由于随着公司自身资金实力的不断增强与外部机构的合作共同开展玉米新品种选育研发工作，其中包括与隆平生物技术（海南）有限公司共同开展的“西南玉米特效基因挖掘及品种开发项目”投入合作研发费 96.00 万元，与福州甜如蜜农业科技开发有限公司共同开展的“鲜食玉米新品种选育项目”投入合作研发费 50.00 万元，

2024 年 1-9 月，公司各项研发项目投入情况和研发进度情况如下：

单位：万元

项目	项目进展	当期投入
中药材新品种选育种植技术中试研究	公司对当归、党参、云木香、重楼、地乌、乌天麻、川牛膝等中药材进行筛选，对各类中药材的土壤生长条件、气候适应性、病虫害等各方面进行研究，形成了良好的储备。	6.87
热带玉米新品种选育	共对系谱法选育的 342 份材料连续进行适应性筛选，约对 3477 个组合进行初级筛选，共选出 122 个组合进入二级鉴定试验，6 个优良组合参加热带组区域试验，其中 1 个品种表现优秀已走完区试 1 年程序，后面工作继续将筛选耐高温、品质好、广适性强的材料和品种通过初筛；参试；报审；审定。	89.15
夏播玉米新品种选育	共对约 8000 份材料连续进行适应性筛选，约对 15000 个组合进行初级筛选，共选出 175 个组合参加高级鉴定试验，45 个优良组合参加黄淮海夏玉米组区域试验，其中 8 个表现优秀的品种已通过审定或推荐报审。后续将筛选耐密植、抗病好、抗倒好、广适的品种通过审定。	46.84
抗玉米白斑病资源筛选及抗病品种选育	对构建群体获得约 6703 份材料，连续进行适应性筛选和材料的特殊配合力测配。已筛选出一批抗白斑资源，和优秀组合，后续我们将继续筛选抗白斑、品质好、广适性强的材料及材料测配工作，以及品种通过初筛；参试；报审；审定。	71.43
东北早熟春播玉米新品种选育	共对 5000 份材料进行适应性筛选，约对 10000 个组合进行初选筛选，共选出 212 个组合参加高级鉴定试验，约 30 个表现优异组合参加东华北春播玉米组区域试验，其中已有 3 个表现优秀的品种已通过审定或推荐报审。后续将筛选耐密植，脱水快，抗性好，产量高，广适的品种。	56.43
青贮玉米新品种选育	对构建群体采用系谱法选育获得约 6703 份材料，DH 系约 770 份材料，连续进行适应性筛选，约对 12233 个组合进行初级筛选，66 个优良组合将参加区域试验，其中有 3 个品种表现优秀已走完审定程序，后续将继续筛选品质好、耐密性强，营养物质高的材料选育和品种通过初筛；参试；报审；审定。	24.77
玉米雄性不育制种技术研究	共对约 500 份骨干自交系连续进行不育性，恢复性筛选，其中 5 个稳定的不育系已经投入生产，2 个不育系进入原原种繁殖，2 个恢复系进入试验验证阶段，下一季进入原原种繁殖。	18.03
全国六大区域新品	六大区域共 920 个品种参加鉴定试验，210 个品种参加各级区	113.95

项目	项目进展	当期投入
种鉴定	域试验，48个品种推荐报审。2024年已在原有基础上增加东华北极早熟，早熟区域品种鉴定、区试申报工作，未来品种将覆盖全国各个区域。	
西南玉米特效基因挖掘及品种开发	通过 SNP 标记群检测对群体单株进行背景检测，筛选整理出高潜力候选新品种测序文库构建及质量控制、测序及数据分析利用 Rf3、Rf4 基因对雄性不育化恢复系回交转育过程中的单株进行筛选从已发表的文献中搜集重要基因信息，映射到同一个参考基因组中，整合为目标基因集。对穗长、穗粗、子粒品质及抗病性等重要功能基因进行聚丙烯及测序分析。	108.53
优质魔芋新品种选育	期间进行了致优 1 号、远杂 2 号的展示；单株 1、2、3、4、5 号种植；致优 4、5、6 号的种植和选育；20F1、21F1、22F1、23F1 的种植选育；24 年的单株杂交授粉完成。后续将继续筛选出一批品质好,适应性强，高产高收益的材料和品种参试；报审；审定工作。	14.63
西南超高产耐逆广适重大品种培育与推广	对构建群体采用系谱法选育获得约 6703 份材料，连续进行适应性筛选，约对 12233 个组合进行初级筛选，66 个优良组合将参加区域试验，其中 2 个品种表现优秀已走完审定流程，后续将继续筛选品质好、耐密性强，高产的材料选育及品种来通过初筛；参试；报审；审定。	195.58
西南区高蛋白高产玉米品种培育课题	对构建群体获得约 6703 份材料，连续进行适应性筛选和蛋白材料检测和测配。我们已筛选出蛋白含量较高的玉米材料约 21 个，组合约 10 个。后面工作继续筛选品质好、广适性强，蛋白含量高的材料及测配，品种来通过初筛；参试；报审；审定。	62.67
鲜食玉米新品种选育	约对 2000 份鲜食玉米材料，连续进行适应性筛选和材料间的配合力测配。其中一个品种已参加区试第一年，后续我们将继续筛选一批抗性好、品质好、广适性强，口感好的材料和资源之间通过配合力测配，品种来通过初筛；参试；报审；审定。	50.00
合计		858.89

截至目前，公司各项研发项目均在有序开展过程中，预计各项研发项目的顺利开展将进一步增强公司育种研发实力并扩大公司产品储备，将对公司长期发展产生积极影响。

特此公告。

湖北康农种业股份有限公司

董事会

2024年12月10日