



关于吉林天朗农业装备股份有限公司  
股票公开转让并挂牌申请文件的  
第二轮审核问询函的回复

主办券商



(上海市广东路 689 号)

二〇二四年十二月

**全国中小企业股份转让系统有限责任公司：**

贵公司于2024年12月4日出具的《关于吉林天朗农业装备股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉，吉林天朗农业装备股份有限公司（以下简称“吉林天朗”“公司”“本公司”）、海通证券股份有限公司（以下简称“主办券商”或“海通证券”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“律师”或“中伦律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“容诚会计师”）等相关方对问询函所列问题逐项进行了落实，并就公司申请文件有关内容进行了必要的修改、补充说明或更新，现回复如下，请审核。

关于回复内容释义、格式及补充更新披露等事项说明如下：

1、如无特别说明，本回复所用简称或名词的释义与《吉林天朗农业装备股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》中的释义相同。

2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

3、本回复报告的字体：

《问询函》所列问题	黑体（加粗）
对《问询函》所列问题的回复	宋体
回复中涉及对公开转让说明书等申请文件修改、补充的内容	楷体（加粗）

## 目 录

问题 1. 关于收入与业绩 .....	4
问题 2. 关于业绩真实性 .....	28
问题 3. 其他事项 .....	50
其他补充说明 .....	54

## 问题 1. 关于收入与业绩

根据申报文件及前次问询回复，（1）报告期内由于行业的周期性变化及极端天气影响，公司的核心产品打捆机的市场需求较低，导致公司业绩下滑；（2）公司的毛利率水平显著高于同行业可比公司；（3）公司预计 2024 年全年玉米收获机的销量为 110 台；（4）2024 年 1 月 1 日至前次问询回复出具日，公司离职人员总计 72 人。

请公司：（1）结合公司成立以来的历史业绩情况，分析公司业绩随行业周期变化的波动趋势；（2）结合具体产品的单价和成本、销售模式、直销和经销的占比等，说明公司与同行业可比公司毛利率差距的原因及合理性；（3）结合玉米收获机的销售季节性特征，分析公司预测玉米收获机全年销量为 110 台的依据；2024 年 1-11 月玉米收获机的销售情况，若未达到预期，说明原因；（4）说明公司 2024 年 1-11 月的业绩数据、订单签订情况及与去年同期对比情况；（5）说明报告期各期末及期后员工人数、离职人员数量及岗位情况、相关人事纠纷处理进展，离职人员是否涉及董监高等关键主体或核心技术人员，公司较多人员离职原因及合理性、对公司生产经营及财务状况是否存在重大不利影响，公司生产经营是否具有稳定性及可持续性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。请主办券商及律师核查上述事项（5）并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、公司说明

（一）结合公司成立以来的历史业绩情况，分析公司业绩随行业周期变化的波动趋势

报告期内，打捆机占比均超过 90%，属于公司的核心产品，因此公司业绩变动情况与打捆机行业发展和市场波动密切相关。农机行业受多维度因素影响，具有一定的周期性。打捆机作为农机行业的重要组成部分，周期性波动符合行业发展的一般规律。

农业机械化是发展现代化农业的强基之本。打捆机以畜牧业持续发展作为刚

需内生动力，未来需求反弹是行业发展的客观趋势。公司在打捆机领域的技术、产品和服务均具备长期经验积累和竞争优势，随着打捆机行业未来周期性反弹，业绩也将触底回升。具体分析如下：

## 1、公司历史业绩与打捆机发展周期一致

### (1) 公司历史业绩情况

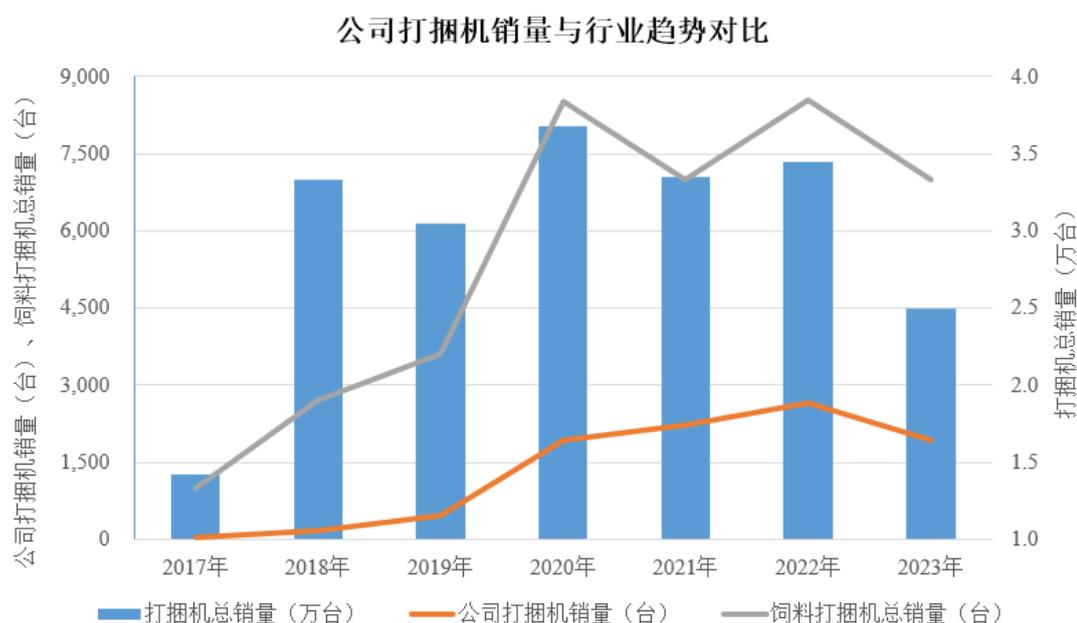
单位：万元、台

年度	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
营业收入	288.72	2,194.93	5,345.52	23,283.18	29,399.81	35,594.46	26,968.42
净利润	-120.96	275.71	546.70	3,675.81	5,381.87	8,574.28	4,023.48
销量	26	181	464	1,924	2,211	2,642	1,935

注：公司 2017-2021 年财务数据未经审阅或审计

如上表所示，打捆机系公司核心业务，历史业绩与打捆机销量变化情况一致。2017 年以来，我国畜牧业蓬勃发展，打捆机行业持续升温，公司 2017-2022 年业绩呈现持续增长趋势。

### (2) 公司历史业绩与打捆机行业周期一致



数据来源：中国农机流通协会

注：为直观对比公司打捆机和行业变动趋势，销量选取不同单位。

如上图所示，公司打捆机销量变化趋势与饲料打捆机细分市场销量及打捆机行业总销量变动保持均一致。虽然我国很早便开始了对打捆机的引入研制，但是

打捆机真正的发展历程并不久，当前我国打捆机发展刚刚经历第一个行业周期。2015 年以来公司的发展历程、经营业绩与打捆机特别是饲料打捆机行业发展状况密切相关，具体如下：

### ①2015 年之前：行业起步阶段

**行业情况：**早期打捆机主要局限于牧草的打捆收获，因此相较于拖拉机、收获机等传统产品较为小众，到 2015 年年度市场销量一直未突破万台。这个时期主力销售市场集中于内蒙古、新疆等畜牧业起步较早的区域，产品以国外进口为主，国产品牌一直处于产品完善阶段，用户认知程度较低，虽然年度销量逐年递增，但是整体体量不大，市场尚未放量。

**公司情况：**公司成立之初主营钢筋加工销售，至 2015 年，公司基于打捆机行业的巨大潜力决定战略转型，专注于秸秆农机装备的生产与销售，并针对秸秆饲料化需求，对传统打捆机进行重点改制与研发。由于公司早期从事机加工业务，具备充分的机械加工和离散型制造能力，同时公司初期研发团队均来自农机生产领域，具备丰富的农机生产和研制能力。经过两年的产品研发与试制，公司自主研发的饲料型打捆机于 2017 年顺利投向市场。

### ②2016-2018 年：快速发展阶段

**行业情况：**随着国内供给侧结构性改革的推进和“粮改饲”战略的实施，农业产业结构经历了重大变革，畜牧产业迎来了快速上升期。这一系列政策和市场变化直接推动了畜牧机械需求的大幅增长，特别是打捆机产业，也随着整个行业的蓬勃发展，步入了新的发展阶段。加之国家“秸秆禁烧”“秸秆打捆离田”政策助推，2016 年打捆机国内市场保增量首次突破万台，市场升级开始发力；2018 年，打捆机市场年度销量突破了 3.3 万台，同比实现了 132% 的高速增长，成为有史以来最大增量。

在此期间，以吉林天朗、四平顺邦为代表的新型饲料打捆机的出现为打捆机市场带来了新的增长潜力。传统打捆机主要服务于牧草打捆领域，而在农作物秸秆打捆方面，则因缺乏粉碎、除尘及揉丝等关键环节，难以实现秸秆的直接饲料化处理。而国内由于天然饲草缺乏，牛羊畜牧业持续发展对秸秆饲草的需求量较大，因此饲料打捆机的出现很好地弥补了这一需求。饲料打捆机也快速进入市场

导入期。

**公司情况：**2017-2018年，公司持续加大研发投入，根据用户反馈对产品不断改进优化，产品功能趋于完善，质量也趋于稳定；同时公司在这期间加大了设备及人员投入、加强营销渠道建设，为后期产品需求的迅速增长提前布局。

### **③2019-2022年：打捆机市场稳定增长，饲料打捆机快速发展**

**行业情况：**2019年，打捆机整体市场销量出现小幅回落，2020年重新回到稳步增长的轨道上，年度销量稳定在3.5万台上下；2021、2022连续两年，市场表现稳中有升。

饲料打捆机在此期间持续发展。随着畜牧业的快速升温，饲料打捆机成为打捆机细分市场增速最快的市场，在打捆机行业占比由2017年的7.01%攀升至2022年24.78%，成为行业最具成长性的产品。

**公司情况：**2019-2022年，公司坚持以产品研发为先，每年对产品进行前瞻性地改进，引领用户需求，特别是2021年面对行业小幅波动仍保持增长。凭借深厚的技术优势、产品优势，产品销量、公司业绩迅速攀升，市场占有率也位居前列。

### **④2023-2024年：市场进入下行周期**

**行业情况：**受畜牧业下滑、农机景气度影响，打捆机及细分饲料打捆机行业进入到下行周期。自2022年下半年以来，受活畜价格下跌、成本高位的双重挤压，牛羊养殖效益明显回落。牛羊补栏量的减少导致草饲料需求明显下降，饲料打捆机随之出现较大幅度下滑。由于饲料打捆机是打捆机行业近几年的重要增长点，因此市场表现的减弱也对打捆机行业形成联动效应。

**公司情况：**由于公司产品结构较为单一，随着打捆机行业周期性下滑，2023-2024年打捆机销量和公司业绩也随之下滑。

综上所述，公司是最早参与饲料打捆机生产研发的企业之一，在国产打捆机领域市场地位优势明显。公司打捆机销量紧随细分市场及行业变动趋势，与行业周期保持同步。预计行业周期性回暖将带动公司打捆机销量上升。

## **2、农机行业具有周期性，包括打捆机在内的细分产品市场波动发展符合行**

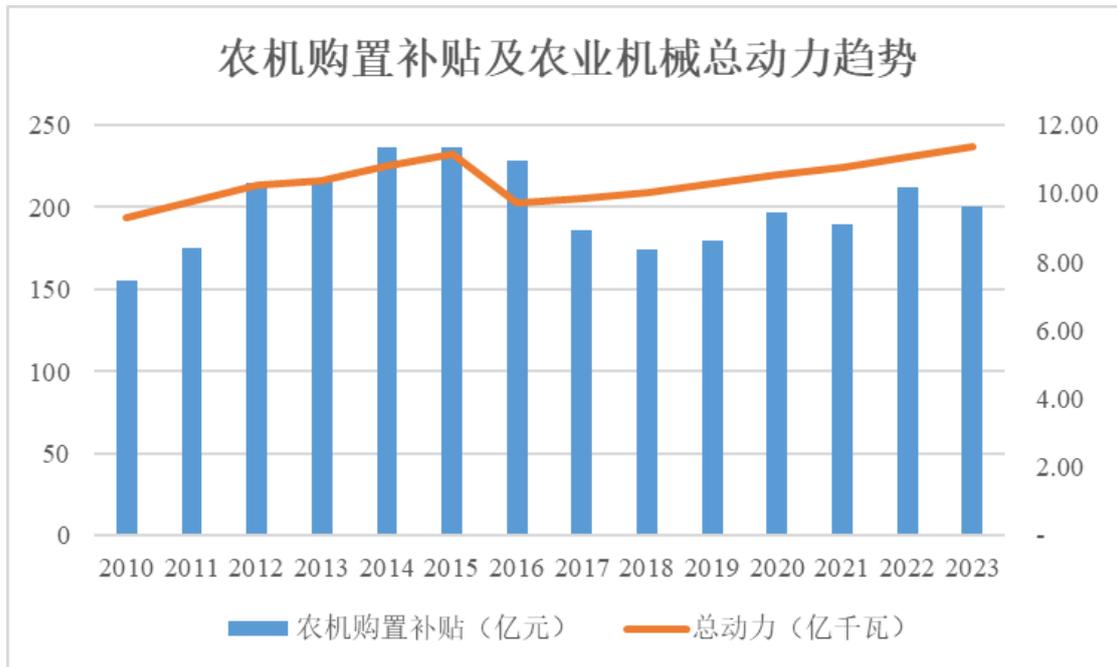
## 业发展规律

农机行业发展受农业生产周期、宏观经济、产业政策及粮食价格波动等多重因素影响，呈现出一定的周期性特征。打捆机作为农机领域的重要组成，周期性波动符合行业发展的客观规律，同时作为畜牧业的刚需产品，未来周期性回暖将是行业发展的客观趋势。具体分析如下：

### (1) 农机行业呈周期性发展的影响因素

农产品价格波动、国家标准升级、宏观政策调整和更新换代周期等因素对农机行业的周期性有重要影响。这些因素相互作用，共同塑造了农机行业的周期性波动。

中央农机购置补贴金额受补贴政策、农机购置情况影响，一定程度上能够反映出农机行业的消费规模；农业机械总动力指主要用于农、林、牧、渔业的各种动力机械的动力总和，反映了农业机械保有量的变化趋势。如下图所示，我国农机行业发展呈现出周期性趋势。



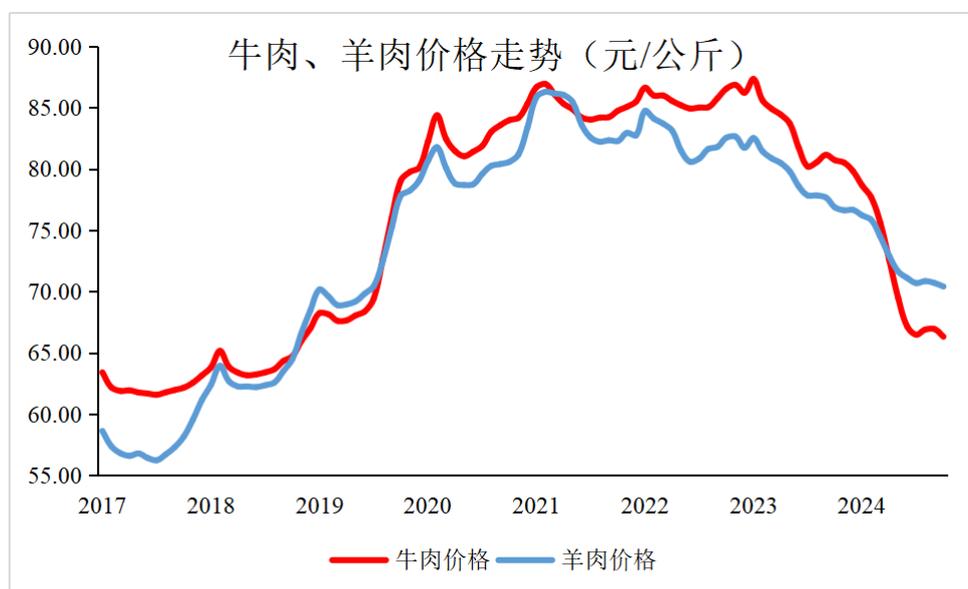
数据来源：国家统计局、农业农村部

#### ① 农机行业周期性与粮食价格波动、畜牧业周期性相关

农业机械是依附于农业基础上的产业，农机需求取决于农业产出水平，因此农机行业的变动趋势与种植业、畜牧业的发展密切相关。

农机消费需求与粮食价格波动息息相关。粮食价格的波动直接影响农民的经济效益，进而影响其对农机装备的投入意愿。农产品价格直接影响着农机需求，尤其是三大主粮作物和棉花、大豆、油菜等大类作物的价格会影响拖拉机、联合收获机等大类农机的需求。如果粮食价格保持稳定或小幅上涨，农民的经济效益提升，农机市场需求也会随之增加；反之，粮食价格大幅波动或下降，会导致农民经济效益下降，抑制农机产品的市场需求。

畜牧业的周期性变化与打捆机销量密切相关。与粮食类作物一样，由于打捆机直接用于畜牧业饲料加工，因此畜牧业的趋势变化直接影响了打捆机的销量变动。



数据来源：国家统计局

如上图所示，2017-2021年牛、羊生产价格指数持续走高，带动了畜牧业饲草需求的增长，饲料打捆机在这几年也迎来了快速发展。

随着2022年下半年以来，受活畜价格下跌、成本高位的双重挤压，牛羊养殖效益明显回落。牛羊肉价格下降直接影响畜牧业主的利润空间，减弱了他们对牛羊补栏的积极性。各养殖企业（养殖场）大幅度缩减养殖规模等，导致草饲料需求明显下降，秸秆收购价格和打捆作业费也随之下降。对于潜在用户而言，由于购买打捆机的投资回报率降低，因此销量随之下滑。

## ②每次国家排放标准升级都会引发行业进入调整周期

从农机产业升级的规律看，升级前一年通常会迎来一个需求释放的高峰期，

随之出现阶段性需求拐点。随着产品切换成功，又会迎来新一波发展机遇。

2016年农机行业升级国三标准，2016年农机销量出现大幅下滑。主要是2015年下半年国三标准即将实施，农机企业大量倾销旧标准库存，导致市场需求严重透支。随着调整期的结束，自2017年开始，全国农机总动力持续稳步增长，在2020年达到105,550万千瓦，虽未达到历史最高水平，但是整体趋势向好。

据国家环保部门要求，2022年12月，国三排放标准的非道路移动机械将不得在境内生产销售，农机行业正式进入“国四时代”。此次国四标准升级，部分用户由于受2016年国二切换影响，担心国四产品品质、服务保障等因素，提前购买了国三产品，国三排放产品市场透支严重，占据了较大市场份额，导致了市场需求严重趋弱。国三产品大量进入市场后，市场饱和度较高，国四标准的农机产品面临更大的市场竞争压力。这种压力短期内难以完全消化，从而对2024年的整体市场销量产生负面影响。

随着市场震荡过后，农机全行业将进行新一轮资源整合和市场重构。国四标准的实施迫使农机企业加快技术升级和产品更新换代，推动了行业内的优胜劣汰。

### ③宏观政策调控影响行业周期性

农机购置补贴政策从2004年启动，显著推动了中国农机行业的发展。巨大的市场刚需加上国家专项政策的支持，驱动国内农机行业进入高速发展的“黄金十年”。2004-2020年，补贴资金总额从7,000万元增长到200多亿元。农业机械化率也从2004年的不足30%增长到2020年的72%。这一提升与补贴政策直接相关。2016年政策调整，购置补贴资金减少，补贴范围收缩。当年中国农机市场规模下降了10%左右，拖拉机和收割机销量大幅下滑。

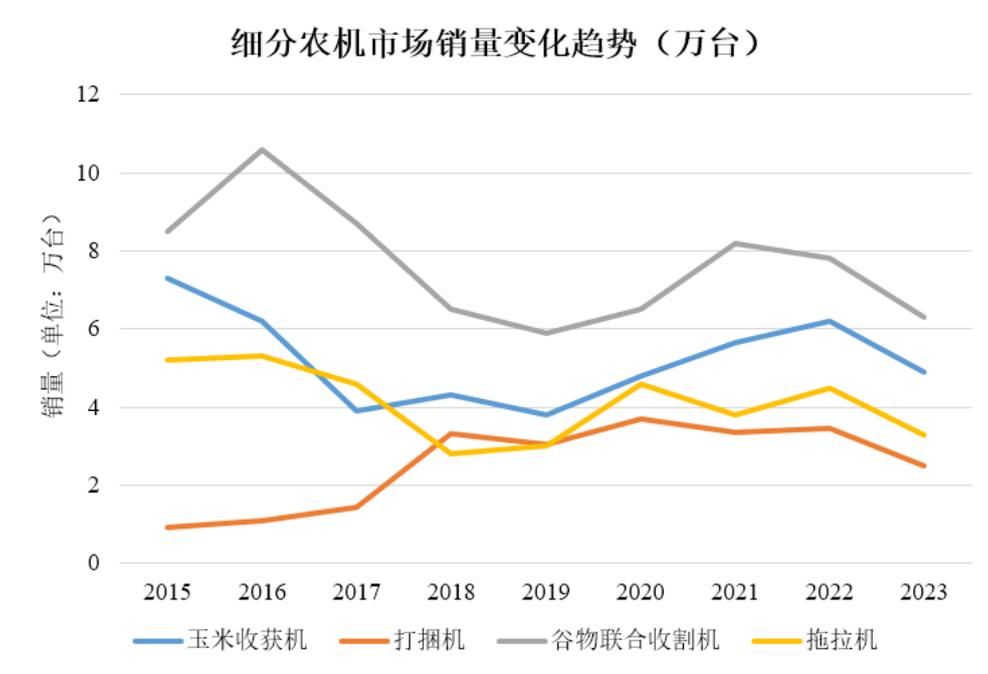
### ④农机更新换代影响行业周期

产品更新换代将推动行业发展周期性上升。随着国家农业生产结构的调整以及农户经营规模的不断扩大，农业机械正朝着大型化、智能化和高效化的趋势发展。用户对于农机产品的需求也不再仅仅停留于“性价比高、耐用”的层面，而是对机械的先进、适用、舒适、节能、环保提出了更高的要求。因此，为满足用户多样化的需求，农机产品技术升级和更新换代的速度也会越来越快。

综上所述，农业是立国根本，我国是农业大国，大力推进农业机械化、智能

化是农业现代化的必经之路。由于农机的刚需内生动力，农机行业的周期性波动，但长期向好的发展趋势符合行业发展的客观规律。

## （2）农机细分领域周期性波动符合农机行业客观规律



数据来源：中国农业机械流通协会

注：为直观对比公司打捆机和行业变动趋势，销量选取不同单位，图表仅展示不同农机销量变化趋势，不代表具体销量数据。

如上表所示，拖拉机、收割机由于与种植作物相关，销量变化周期相对一致。打捆机由于 2015-2018 年刚进入市场导入期，同时打捆机属于畜牧业机械，因此在这一阶段趋势变化不同。随着打捆机行业进入稳定发展阶段，2020-2023 年打捆机行业的周期波动与其他细分行业特别是拖拉机行业波动趋于一致。打捆机属于畜牧行业不可或缺的刚需产品，参考其他刚需农机产品市场波动情况，随着农机行业景气度回升，公司预计打捆机行业的景气度将逐步提升。综上所述，全球农机装备科技创新和产业变革加速，中国式农业农村现代化需求迫切，亟须加快发展农机装备新质生产力，推进农机化和农机装备产业高质量发展，助力新型工业化和建设农业强国。

现阶段农机行业的周期性波动符合经济学的客观规律，但农机装备作为现代化农业的强基之本注定未来将持续向好发展。

### 3、打捆机属于秸秆领域刚需产品，未来 1-2 年市场有望迎来需求反弹

虽然打捆机当前受行业周期影响出现下滑趋势，但饲料打捆机市场内生动力强劲，刚性需求旺盛。虽然我国畜牧养殖业发展前景广阔，但机械化水平仍有待提升，尤其是在饲草收获、加工机械化方面，依然属于刚性需求。近年市场低迷，具有周期性变化的特点，在经历了 2023-2024 年连续两年低谷期后，公司预计未来有望迎来需求反弹。

### **(1) 畜牧业持续发展为打捆机行业回暖提供内生动力**

首先，畜牧业规模扩张与集约化生产趋势显著，导致对饲草料的需求急剧上升。2023 年末，全国牛存栏 10,509 万头，比上年末增加 293 万头，增长 2.9%，为自 2019 年以来最高存栏量。受牛羊价格持续下滑影响，虽然牛羊存栏量增速逐渐放缓，但牛羊规模化养殖所需饲草量仍维持较大需求。根据 2022 年农业农村部发布的《“十四五”全国饲草产业发展规划》，要确保牛羊肉和奶源自给率的目标，对优质饲草的需求总量将超过 1.2 亿吨，尚有近 5000 万吨的缺口。为满足这一需求，农作物秸秆、牧草等作为重要的饲草料来源，其收集、储存与加工环节变得尤为重要。打捆机作为高效、自动化的农业机械装备，能够大幅提升饲草料的收集与打包效率，满足畜牧业对饲草料规模化、标准化处理的需求，因此成为畜牧业生产链中不可或缺的一环。

畜牧业结构的优化升级，特别是奶业、肉牛业等高效益分支的快速发展，对饲草料的质量与供应稳定性提出了更高要求。打捆机通过精确的打捆作业，不仅有效减少了饲草料在储存过程中的损失，饲料打捆机通过技术革新（如揉搓、清选等功能）提升了饲草料的适口性和营养价值，进一步增强了畜牧业生产的可持续性。

随着环保意识的增强和农业循环经济的发展，秸秆等农业废弃物的资源化利用成为趋势。畜牧业作为秸秆资源化利用的重要途径之一，其对打捆机的需求进一步加大，以支持秸秆的高效收集、转化与再利用，形成闭环的农业生态系统。

综上所述，畜牧业的持续发展不仅直接扩大了饲草料的市场需求，还推动了畜牧业生产模式的转型与升级，这些变化共同构成了对打捆机刚性需求的内生动力，驱动着打捆机技术与市场的不断革新与发展。

### **(2) 打捆机更新换代周期将驱动行业回升**

农业生产效率的提升是当前农业发展的重要目标之一。打捆机作为农业机械化生产的重要工具，更新换代对于提高农业生产效率具有重要意义。

打捆机集中作业于农作物收获后的秸秆收储，由于部分地区（华北、西北地区）为一年两熟，在第一季作物收获完成后需要及时清理秸秆，避免影响后续作物的种植，因此对打捆机的使用效率和质量稳定性要求较高。旧款打捆机随时间推移易老化，性能下降，导致作业效率降低、精度受损，同时维修成本和故障率上升。因此，随着更新换代周期的缩短和更新需求的增加，存量更新需求也将相应增长。

打捆机的一般更换周期在 3-5 年左右；对于西北、东北地区的产品，由于其单台机器年均作业面积较大、作业负荷较重，产品折损较高，故部分用户存在提前置换新机的情况。未来 1-2 年，随着打捆机更新换代周期的到来，公司预计打捆机市场将迎来新一轮增长。

**（二）结合具体产品的单价和成本、销售模式、直销和经销的占比等，说明公司与同行业可比公司毛利率差距的原因及合理性**

报告期内，公司与同行业可比公司的毛利率对比情况如下：

公司名称	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
一拖股份	17.31%	15.89%	15.72%
新研股份	10.52%	24.73%	28.79%
威马农机	17.33%	18.35%	17.82%
花溪科技	36.70%	30.92%	34.33%
可比公司平均值	<b>20.47%</b>	<b>22.47%</b>	<b>24.17%</b>
本公司	<b>17.28%</b>	<b>32.14%</b>	<b>36.90%</b>

注：公司执行《企业会计准则应用指南汇编 2024》相关规定，公司将保证类质保费用计入营业成本，导致上表中申请挂牌公司毛利率偏低。由于同行业可比公司尚未将售后服务费纳入成本，为保证毛利率口径的一致性，在与同行业可比公司进行毛利对比时，计算申请挂牌公司的毛利率时将对应售后服务费从营业成本中扣除，对应的申请挂牌公司毛利率应为：40.68%、35.78%和 20.72%，高于可比公司毛利率均值。

报告期内，公司综合毛利率分别为 40.68%、35.78%和 20.72%（考虑售后服务费用调整后的毛利率），其中 2022 年和 2023 年毛利率水平相对较高，高于同行业平均水平。

**1、公司与同行业可比公司具体产品的单价和成本对比分析**

报告期内，打捆机系公司核心产品，收入占比分别为 98.04%、96.92%和 92.91%。同行业可比公司中，一拖股份主营拖拉机产品，未披露产品单价和成本数据；新研股份主营玉米收获机、青贮饲料收获机等产品，威马农机主营山地丘陵农机产品，两家公司仅披露其农机板块整体收入、成本及销售情况；花溪科技主营打捆机产品，未披露报告期内产品单价和成本数据，但其北交所上市申请文件中曾披露其 2019 年至 2022 年 1-9 月的产品单价和成本数据，具体如下：

单位：万元/台

公司名称	披露口径	项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
一拖股份	农业机械	单位售价	未披露		
		单位成本	未披露		
		毛利率	未披露	14.50%	14.05%
新研股份	专用设备制造 (农机)	单位售价	未披露	34.73	30.44
		单位成本		23.98	21.34
		毛利率		30.96%	29.91%
威马农机	山地丘陵农业机械	单位售价	未披露	0.13	0.14
		单位成本		0.11	0.12
		毛利率		18.86%	18.18%
花溪科技 <sup>1</sup>	方捆打捆机	单位售价	未披露	未披露	7.75
		单位成本			4.99
		毛利率		32.43%	35.57%
本公司 <sup>2</sup>	打捆机产品	单位售价	12.75	13.51	13.21
		单位成本	10.86	9.03	8.32
		毛利率	14.87%	33.15%	36.99%

注 1：花溪科技年报中未披露其产品单价和成本数据，2022 年度数据为其北交所上市申请文件披露的 2022 年 1-9 月数据。

注 2：2024 年 1-3 月，公司打捆机产品毛利率下降幅度较大，主要系销售淡季优惠提机政策和低售价产品销售占比提升使得产品平均销售价格下降，以及销售淡季产销量减少，使得单位直接人工和制造费用有所增加等因素共同导致。

一拖股份未披露其具体产品的单价和成本，其主要产品以拖拉机为主，属于传统农业机械，产品标准化程度高，相比公司的打捆机产品，拖拉机行业市场竞争充分，利润空间及毛利率较低，因此公司毛利率水平高于一拖股份具有合理性。

新研股份农机业务板块的主要产品为玉米收获机、青贮饲料收获机等，2022

年度和 2023 年度,其农机业务板块的单位售价为 34.73 万元/台和 30.44 万元/台,单位成本为 23.98 万元/台和 21.34 万元/台,明显高于公司产品,主要系产品种类与公司存在一定差异,新研股份主打 5 行、8 行的大型玉米收获机,售价和成本明显高于打捆机产品,但相比打捆机产品,其产品更为成熟,行业内具有实力的农机厂商参与者相对较多,市场竞争较为充分,因此公司毛利率水平高于新研股份主要系产品类型、产品市场竞争格局差异导致。

威马农机主营产品为山地丘陵农业机械,包括微耕机、履带旋耕机、田间搬运机、水泵等,均属于小型农业机械,产品单价维持在 0.1-0.8 万元/台,且其下游主要为 ODM 客户,产品单位售价、单位成本和毛利率均低于公司,具有合理性。

花溪科技与公司的主营产品均为打捆机,但二者产品功能有所差异。相比传统打捆机产品,公司自主研发的饲料打捆机增加了多项装置,实现了三次粉碎一次揉丝技术,无需对草捆进行二次加工即可直接作为畜牧业饲料,而饲料草捆的市场价格高于燃料草捆或原料秸秆等,使得公司产品的物料成本和作业效益较高,因此公司产品单位售价、单位成本均高于花溪科技。公司与花溪科技属于同一细分市场,产品差异相对较小,因此毛利率差异较小。

综上所述,公司与同行业可比公司销售的具体产品有所区别,使得产品单位售价、单位成本和毛利率水平存在差异,公司与同行业可比公司的毛利率差异主要系产品类型差异和市场竞争格局导致,差异原因具有合理性。

## 2、公司与同行业可比公司的销售模式、直销和经销占比对比分析

报告期内,公司与同行业可比公司的直销和经销占比具体如下:

公司名称	项目	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
一拖股份	直销	未披露		25.12%	9.19%	18.36%	9.79%
	经销	未披露		74.88%	18.13%	81.64%	17.06%
新研股份 <sup>1</sup>	直销	未披露		-	-	-	-
	经销	未披露		100%	30.96%	100%	29.91%
威马农机	直销	未披露		75.56%	18.08%	75.03%	17.75%
	经销	未披露		24.44%	18.79%	24.97%	17.63%

花溪科技 <sup>2</sup>	直销	未披露		1.77%	0.47%	0.81%	4.29%
	经销			98.23%	31.48%	99.19%	33.85%
本公司 <sup>2</sup>	直销	2.01%	29.14%	1.01%	2.83%	0.73%	26.04%
	经销	97.99%	14.77%	98.99%	32.18%	99.27%	36.85%

注 1：新研股份的直销和经销占比及毛利率数据为其年度报告披露的农机板块数据。

注 2：花溪科技和公司直销和经销占比及毛利率数据为主营业务收入口径，花溪科技未披露 2022 年度相关数据，此处为其上市申请文件披露的 2022 年 1-9 月数据。

### （1）公司直销、经销毛利率的差异及直销毛利率的波动主要系受产品结构变动影响

报告期内，公司主营业务中经销模式的毛利率分别为 36.85%、32.18%和 14.77%，与打捆机产品整体毛利率变动趋势一致。直销模式的毛利率分别为 26.04%、2.83%和 29.14%，其中 2022 年和 2023 直销模式毛利率低于经销模式，主要由于直销产品以零配件为主，整体毛利率低于打捆机整机产品，同时 2023 年玉米收获机产品为小试投入市场以进一步测试机器稳定性，因此采用直销模式销售了 6 台玉米收获机，其毛利率为负，进一步拉低了公司直销模式的毛利率；2024 年 1-3 月，公司直销模式毛利率高于经销模式，主要系该期间未销售玉米收获机，直销产品主要为零配件，毛利率相对稳定，而经销模式下打捆机产品受一季度产销规模影响，成本较高，毛利率较低。因此，报告期内公司直销模式下毛利率存在一定的波动，主要系直销规模相对较小，直销部分产品结构（如新产品玉米收获机的直销）变动导致毛利率变动。

### （2）可比公司毛利率与公司毛利率的差异与销售模式的关联度较小

如前表所示，一拖股份农机产品主要通过经销商进行销售，其直销模式占比高于公司且直销模式毛利率较低，主要系一拖股份以直销模式向主机生产厂商销售毛利率较低的动力机械及零部件产品。一拖股份占比较高的直销业务拉低了其综合毛利率水平，但其经销毛利率亦低于公司，因此，公司与一拖股份的毛利率差异主要系产品类型差异和市场竞争格局差异所致，与直销和经销占比的关联性较小。

新研股份农机产品的经销占比为 100%，直销和经销占比与公司基本一致，因此，公司与新研股份的毛利率差异主要系产品类型差异和市场竞争格局差异所致，与直销和经销占比的关联性较小。

一方面，威马农机存在直销和经销两种销售模式，主要以直销模式为主。2022年度和 2023 年度，威马农机直销模式销售收入占比分别为 75.03%和 75.56%，与公司以经销为主的销售模式有所差异。2022 年度和 2023 年度，其直销模式毛利率分别为 17.75%和 18.08%，经销模式毛利率分别为 17.63%和 18.79%，经销模式毛利率略高于直销模式。另一方面，威马农机主要以毛利率较低的 ODM 业务为主，而公司均为自有品牌业务。因此，公司毛利率水平高于威马农机与二者的销售模式差异存在一定关联性，但影响较小，毛利率差异主要系产品类型差异所致。

花溪科技以经销模式为主，直销和经销占比与公司基本一致。公司与花溪科技的毛利率差异较小。

综上所述，公司和同行业可比公司的毛利率差异与销售模式、直销和经销占比的关联性较小，主要系产品类型差异和市场竞争格局差异所致，差异原因具有合理性。

**（三）结合玉米收获机的销售季节性特征，分析公司预测玉米收获机全年销量为 110 台的依据；2024 年 1-11 月玉米收获机的销售情况，若未达到预期，说明原因**

#### **1、公司预测玉米收获机全年销量为 110 台的依据**

公司预测玉米收获机销量主要依据经销商反馈采购意向、定金缴纳情况以及自身交付能力确定。

2024 年年中，公司玉米收获机已完成各项检测及鉴定工作，可实现批量化生产及销售，同步统筹各区域采购意向并要求经销商缴纳定金。由于公司玉米收获机第一年推向市场，综合各区域经销商采购意向及定金缴纳情况，确定销售及生产计划 60 台，预计 9 月中旬全部完成交付。随着公司玉米收获机的陆续交付，仍有经销商反馈采购需求。公司在充分调研经销商需求并评估公司自身交付周期后，审慎地确定 50 台玉米收获机的生产计划。2024 年 1-11 月批量生产 105 台，期初尚有 9 台库存（上年度小批量试生产产品），合计 114 台。

综上，公司结合玉米收获机的库存数量、生产计划和交付周期、下游经销商、终端客户的需求反馈等信息，预计 2024 年玉米收获机销量在 110 台左右。

## 2、公司预测已适当考虑东北地区产品销售季节性特征

受农业生产季节性影响，用户对玉米收获机的需求集中在播种后至收获前。东北地区纬度较高、气温较低，因此玉米生长周期较长，一般在 9 月下旬至 11 月中下旬陆续收获，因此通常 6-10 月是用户购机的高峰期，销售季延续至收获季结束。

由于公司玉米收获机推出市场时间较晚，公司考虑到产品销售的季节性特征分批次进行生产。在首批生产完成交付后，综合评估经销商订单需求、产品销售季及交付周期，对后续订单合理预测。

## 3、2024 年 1-11 月玉米收获机的销售情况及未达预期的原因

2024 年 1-11 月，公司合计生产玉米收获机 105 台，共实现终端销售 81 台（销售至终端用户），虽然终端销售未达预期，但整体达成率较好。公司销售未达预期原因如下：

### （1）公司对经销商反馈客户需求了解不充分

公司第一年进入玉米收获机市场，虽然前期进行了充分的市场调研工作，但对各地农户的准确需求仍掌握不足。东北地区玉米种植主要采用垄播方式，但各地区垄距不同，因此需要装配不同行距的割台。部分经销商未能准确反馈客户实际需求，导致生产与需求不匹配。例如，经销商前期提出采购意向时未充分调研终端用户需求，未明确割台行距，同时公司市场人员由于对终端市场经验不足，未进一步明确客户行距要求，因此导致部分机型未能最终实现销售。

### （2）玉米收储价格降低导致原有意向客户未实际采购

单位：元/吨

月份	2024 年	2023 年	变动
9 月	2,250.25	2,807.50	-19.85%
10 月	2,075.00	2,667.33	-22.21%
11 月	2,043.25	2,599.50	-21.40%

数据来源：国家粮食和物资储备局

如上表所示，2024 年玉米收购价格普遍低于同期 400-600 元每吨，玉米收购价格大幅下滑，进而导致玉米收获机作业收益下降。玉米收购价格波动变化较大，

往往临近收获季节才能知道。东北地区辽宁省玉米收获时间一般最早，因此部分吉林、黑龙江和内蒙古东部的潜在客户 10 月了解到今年玉米收购价格大幅下滑后，预期作业费收益降低，从事玉米收获业务的产品使用者换新意愿降低，间接影响了玉米收获机的销售。

### (3) 公司合理处置库存，提前布局下年度市场

由于农机行业的销售主要面向农户，比起一般消费品存在一定的特殊性，主要通过展会、经销商展示、营销平台及新媒体等方式推广宣传。应部分经销商要求、结合自身营销策略，公司部分在经销商处未实现终端销售机器未退回并作展示使用（共 15 台，分散在不同经销商处展示），以达到推广宣传效果；同时，公司尚有 6 台机器用于鉴定、展会使用。

2025 年，公司将提前布局玉米收获机市场，在提升产品质量和优化功能的基础上，深入了解客户需求，并加大市场宣传力度，以期实现销量的进一步提升。

### (四) 说明公司 2024 年 1-11 月的业绩数据、订单签订情况及与去年同期对比情况

#### 1、2024 年 1-11 月的业绩数据

报告期期后，公司 2024 年 1-11 月营业收入和净利润较上年同期有所下滑，但经营活动现金流为正，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-11 月	2023 年 1-11 月	同比变动
营业收入	16,454.06	26,755.40	-38.50%
净利润	1,487.30	4,665.66	-68.12%
经营活动现金流净额	3,826.54	2,341.99	63.39%

注 1：以上财务数据未经审计或审阅，上述财务数据已经考虑当年度应计提期间费用、奖金等影响本年度损益的重大会计事项；

注 2：公司 2024 年 1-11 月收入高于首轮反馈中的预计年度收入，主要系 2024 年东北地区 11-12 月份平均气温相比去年同期较高，降雪量也较同期有所减少，因此打捆机作业时间延长，下游客户打捆机采购量较预期数增加，其中 2024 年 10-11 月打捆机销量 319 台，较 2023 年同期（114 台）销量增幅明显；

注 3：根据公司 1-11 月财务报表及 12 月订单执行、运营状况，经测算公司 2024 年全年收入预期为 1.67-1.75 亿元，净利润预期为 1,100-1,400 万元，经营活动现金流净额为 3,000-3,500 万元。

2024 年 1-11 月，公司营业收入较上年同期下滑 38.50%，同时净利润下滑

68.12%，净利润下滑幅度超过收入下滑幅度，主要由于：①公司打捆机产销规模下降，整体毛利率有所下降，同时期间费用，如管理费用、研发费用金额没有同步减少；②新投产的玉米收获机产品由于产销规模较小，规模效应有限，整体毛利率为负；③2024 年公司新厂房、产线陆续投入使用，折旧摊销等制造费用较上年同期增加。

## 2、2024 年 1-11 月的订单情况

截至 2024 年 11 月，公司在手订单（已签署待执行订单或客户形成明确采购意向）较上年同期略有提升，具体情况如下：

项目	2024 年 11 月末	2023 年 11 月末	同比变动
在手订单-打捆机（台）	16	13	23.08%
在手订单-玉米收获机（台）	1	-	100.00%
在手订单-总金额（万元）	239.63	177.96	34.65%

注：公司从订单签订到产品交付的周期在 1-2 周完成，产品交付周期较短，下游客户一般不会提前很久签署订单。因此，公司在手订单数量一般为未来 1-2 个月的供货订单或供货意向，订单整体规模较小。

公司 2024 年 12 月在手订单数量较去年同期略有提升，主要系 2024 年东北地区 11-12 月份平均气温相比去年同期较高，降雪量也较同期有所减少（截至 12 月 15 日东北大部分地区尚未迎来大规模降雪）。由于打捆机作业对气候条件有一定要求，如气温低、降雪量较大导致秸秆被大雪覆盖，将无法进行作业。因此今年四季度打捆机作业时间延长，终端用户采购量有所增加。

## 3、未来 1-2 年打捆机行业有望迎来反弹，公司持续经营能力依然较好

### （1）打捆机行业未来 1-2 年有望迎来反弹

短期内，受打捆机行业下行周期、产品结构单一影响，公司产品销量下滑、业绩有所下滑；但中长期来看，打捆机行业因畜牧业饲草需求持续、秸秆离田政策驱动等影响，刚性需求依然存在。公司在原有打捆机领域的技术、产品和服务均具备长期经验积累和竞争优势，未来随着打捆机行业周期性反弹，公司业绩将迎来回升。

根据公司对市场的调研、了解及期后 2024 年 10-11 月的打捆机销售情况，公司预计未来 1-2 年，打捆机市场将迎来反弹，具体理由如下：①期后 2024 年 10-11 月东北地区气温总体较常年同期偏高，降雪量减少，为打捆机终端客户的

作业提供了便利，打捆机终端用户良好的作业量和经济预期为下一年度打捆机市场需求反弹奠定基础；②根据打捆机 3-5 年的使用周期，公司预计在 2025 年、2026 年左右打捆机市场将迎来新一轮的更新换代需求；③期后猪肉价格走势对牛羊肉价格走势形成支撑：2024 年 4 月开始猪肉价格迎来持续反弹，考虑到牛羊肉和猪肉在居民饮食中的可替代性，随着猪肉价格的上涨，居民对牛羊肉的消费需求有望增加，进而推升牛羊肉价格，带动畜牧业产业景气度的回暖。

## **(2) 公司采取多项措施，积极应对行业变化**

### **①加大研发投入，布局新产品**

为应对打捆机行业周期性下滑等不利因素的影响，公司加强了打捆机的更新换代和新品开发，同时进入玉米收获机产品领域。公司目前具备良好的技术储备和产品布局，随着打捆机行业的筑底反弹、玉米收获机逐步放量销售，预计在未来 1-2 年公司业绩下滑的趋势将得到扭转。

### **②提升公司产能储备，应对新的行业周期**

面对当前的行业调整周期，公司新建现代化农机生产装备园区，提高生产效率、提升产能储备，以应对新的打捆机发展周期；布局玉米收获机规模化量产所需场地和生产设备产线，为玉米收获机未来的持续发展做好基础性铺垫；公司新厂区的建成投产有力改善了生产环境，提升了公司核心产品品质，提高了生产效率，为公司研发成果的转化提供有力支撑。

## **(3) 公司持续经营能力良好，未发生因自身因素影响的相关重大不利变化**

期后截至本意见回复之日，公司生产经营活动有序开展，客户订单执行顺利，产品质量、交付时间等关键经营指标保持稳健，持续经营能力保持良好态势，具体如下：

①公司预计 2024 年全年实现盈利，且预计全年经营活动现金流为正；

②公司财务状况稳健。截至 2024 年 3 月末，公司资产负债率为 20.72%，处于较低水平，尚未开展有息负债的融资，短期和长期的偿债能力均良好；

③公司资金充裕。截至 2024 年 11 月末，公司货币资金及各类理财合计超 1.5 亿元，能够充分满足日常经营资金需求；

④公司管理层以及核心研发团队均保持稳定状态，公司员工整体规模保持相对稳定；

⑤公司生产经营活动有序开展，客户订单执行顺利，产品质量、交付时间等关键经营指标保持稳健，其中 2024 年 10-11 月，公司打捆机销量、收入规模较上年同期均提升明显。

(五) 说明报告期各期末及期后员工人数、离职人员数量及岗位情况、相关人事纠纷处理进展，离职人员是否涉及董监高等关键主体或核心技术人员，公司较多人员离职原因及合理性、对公司生产经营及财务状况是否存在重大不利影响，公司生产经营是否具有稳定性及可持续性

### 1、说明报告期各期末及期后员工人数、离职人员数量及岗位情况、相关人事纠纷处理进展

#### (1) 报告期各期末及期后员工人数、离职人员数量及岗位情况

报告期各期末及期后员工人数、离职人员数量及岗位情况具体如下：

项目	2024 年 4-11 月	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
期初员工人数	288	295	288	266
本期离职人数	58	15	122	79
其中：生产线操作工	33	4	73	46
基层职能员工	14	4	26	16
区域市场人员	3	5	13	14
研发员工	4	1	5	2
初、中级管理岗 <sup>注</sup>	4	1	5	1
本期新增人数	43	8	129	101
期末员工人数	273	288	295	288

注：公司将各部门部长、总监认定为中级管理岗，主管、车间主任认定为初级管理岗；

上述离职人员中，生产线操作工主要负责喷涂、抛丸、焊接等技术门槛相对较低的工序性工作。这部分员工多为周边乡镇的农民工群体，工作稳定性较低，导致基层产线出现人员流动频繁的情况，近半数离职人员的司龄不足一年。基层职能人员主要分布在行政、财务、人事等部门，负责公司日常事务性工作，因个人职业规划及通勤问题，也存在一定的人员流失现象。区域市场人员主要负责市场开拓和售后服务，由于公司业务覆盖全国市场，出差频繁；加之近年农机市场

景气度下行导致绩效薪酬水平下降，部分人员因此离职。

## (2) 相关人事纠纷处理进展

公司报告期内及期后人事纠纷的情况与处理进展具体如下：

序号	纠纷情况	处理进展/结果
1	2024年5月，吕兆*向劳动仲裁机构提出仲裁请求，要求公司支付其加班工资及支付被克扣绩效工资	长春市劳动人事争议仲裁委员会作出裁定，驳回吕兆*的全部仲裁请求。 该人事纠纷已完结。
2	2024年5月，苑书*向劳动仲裁机构提出仲裁请求，要求确认其与公司之间的劳动关系，要求公司支付违法解除经济补偿金及工作日、节假日加班工资。	长春市劳动人事争议仲裁委员会作出决定，准许苑书*自愿撤回仲裁申请。 该人事纠纷已完结。
3	2024年4月，丛*向人民法院提出诉讼请求，要求公司返还社保费，支付拖欠工资、违法解除经济补偿金、未休年假工资等	一审法院判决吉林天朗向丛*支付拖欠工资、解除劳动经济补偿金、未休带薪年假工资共计64,127.75元。 二审法院长春市中级人民法院作出终审判决，改判公司支付丛*拖欠工资、经济补偿金、未休年假工资共计57,739.95元。 公司已按终审判决要求履行给付义务，该人事纠纷已完结。
4	2024年9月，董*向劳动仲裁机构提出仲裁请求，要求确认其与公司之间的劳动关系，要求公司缴纳社会养老保险，要求公司支付解除合同经济补偿、拖欠工资、加班工资差额、法定节假日工资、未休年假工资等	已于2024年10月18日调解结案，吉林天朗向董*一次性给付解除劳动合同各项补偿款19,000元。

如上表所示，2022年1月至今，公司与劳动者发生的4起人事纠纷均已完结，公司人事纠纷累计给付金额不超过10万元，对生产经营不构成重大不利影响。

### 2、离职人员是否涉及董监高等关键主体或核心技术人员

2022年至今，公司离职人员中未涉及董事、监事、高级管理人员等关键主体。

公司尚未认定核心技术人员，将研发部部长、各研发项目负责人等认定为核心研发岗位。报告期内离职的研发人员均为基层研发人员，不涉及核心研发岗位。报告期后，公司工艺部总监吕刚因年龄（现年68岁）及健康原因于2024年8月离职。

### 3、公司较多人员离职原因及合理性、对公司生产经营及财务状况是否存在

## 重大不利影响

### (1) 公司较多人员离职原因及合理性

2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-11 月，公司离职人员数量及离职率如下：

期间	离职人员数量	主动离职人员数量	被动离职人员数量	离职率
2024 年 1-11 月	73	65	8	21.10%
2023 年度	122	120	2	29.26%
2022 年度	79	70	9	21.53%

报告期内及期后，公司离职人员以基层产线工人、基层职能人员和区域市场人员主动离职为主，被动离职人数较少。员工被动离职主要系无法胜任工作被公司辞退或违反公司规章制度，公司依照制度和法律规定履行辞退程序。员工主动离职则与制造业企业劳动力密集型特点、公司业务模式、地理位置、农机行业景气度等因素相关，具体分析如下：

#### ① 劳动密集型制造业普遍面临基层员工离职率高的挑战

公司主营打捆机、玉米收获机等农机产品，属于离散型的装备制造业，生产过程工艺多样、物料繁杂，需要大量的人工搬运、加工和装配，具有劳动密集型特征。劳动密集型制造业普遍面临基层员工离职率高的困境，主要影响因素包括：

(1) 制造业一线生产工作往往工作内容单一、体力消耗大、劳动强度较高，容易导致较高的离职倾向；(2) 另外，公司车间产线工人主要为周边乡镇的农民工群体，这部分员工受多重因素影响，在就业选择上往往缺乏长期稳定性，从而在客观上造成了较高的人员流动率。

根据无忧人力资源调研中心发布的《2024 离职与调薪调研报告》《2023 离职与调薪调研报告》，2021 年至 2023 年全国制造业的行业离职率分别为 20.60%、19.00% 和 17.30%，我国制造业普遍存在员工离职率相对较高的特点。

公司作为劳动密集型的农机制造业企业，报告期内及期后存在基层员工，特别是一线生产工人离职率较高的情况，一定程度上体现了行业内企业共同面临的劳动用工挑战，符合所处行业劳动用工的特点。

#### ② 农机行业景气度降低，加剧了公司基层员工的离职率

由于近年来农机行业景气度降低，打捆机行业整体的市场增量受限，公司整体产销规模有所下降，在一定程度上影响了公司一线的车间产线工人、市场人员的收入增长预期，加剧了公司基层员工的离职率。

以产线工人为例，随着公司产销规模的下降，采用计件工资方式的车间工人收入水平下滑明显。根据公司统计，2022年至2024年，产线工人生产旺季（4-9月）月均工资分别为8,657元、8,023元和6,171元。随着行业景气度的下降，收入的下降也在一定程度上导致了产线工人的离职。

基层市场人员方面，其激励性薪酬与辖区内农机产品销量相关，报告期内打捆机市场景气度偏低，以辽宁、内蒙古为代表的市场销售规模下滑，部分基层市场人员的激励性薪酬减少，进而引发了一定程度的员工离职。

### ③长期出差的工作模式导致公司一线市场员工存在一定的离职率

报告期内及期后，公司一线市场离职人员占所有离职人员比重分别为17.72%、10.66%和14.29%，离职率相对较高。公司的主要销售地区为东北、华北、西北地区的经济欠发达省份，每个区域市场员工通常覆盖多个县区而且多为偏远农村地区，为有效服务客户经常需要长途自驾，大部分离职的一线市场人员全年出差天数为220天左右，这也使得部分基层市场员工工作较为辛苦，导致公司市场销售、售后服务岗位员工存在一定的离职率。

### ④地理位置、交通通勤等因素导致部分本地员工离职

公司位于吉林省长春市九台经济开发区边缘，地处长春市东北区域，距离城区较远，周边基础设施尚不完善，暂无公共交通可供通勤，单次通勤的时间成本相对较高。地理位置偏远及交通不便等因素也在一定程度上导致部分居住在长春市区的员工选择离职。

综上所述，报告期内及期后公司离职率较高的情况，系公司所处行业特点、农机行业景气度、公司销售和售后模式、公司所处位置导致交通通勤不便等多重因素共同导致；公司的离职人数较多具有合理性，与公司所处的行业特点、经营模式和地理位置等客观条件相符。

## **（2）公司较多人员离职对公司生产经营及财务状况是否存在重大不利影响**

虽然公司存在员工离职人数较多的情况，但如前所述，这主要是由公司所处行业特点、农机行业景气度以及地理位置等客观因素导致，具有其合理性。同时，公司通过建立完善的管理体系和有效的控制措施，使得该等离职情形未对公司的生产经营和财务状况产生重大不利影响，具体分析如下：

### ①生产经营层面的影响

公司员工离职主要集中在基层和短期员工群体，对公司整体人员结构影响有

限。报告期内，公司董事、监事、高级管理人员以及核心研发岗位人员保持稳定，未发生重大变动。从员工规模来看，2022年末、2023年末及2024年11月末，公司员工总数分别为288人、295人和273人，基本保持稳定。

公司凭借完善的管理体系，确保了生产经营活动的连续稳定进行。具体而言，公司建立了完善的岗位职责体系和标准化的操作流程，关键岗位实施多人备岗机制，重要工序均采用标准化作业指导书，并建立了完整的技术和工艺文档体系。通过严格的交接管理制度，确保了各项业务平稳有序开展。通过实施精细化管理，有效控制了因人员流动可能带来的效率损失和成本上升。

产品质量和客户服务水平均保持稳定。公司通过严格的质量管理体系和完善的培训机制，确保了产品质量的一致性。在客户服务方面，通过标准化的服务流程和专业的服务团队，维持了较高的客户满意度。

## ②财务方面的影响

如上文所述，公司的生产经营在较多员工离职的情况下仍未受到较大影响。虽然公司净利润、营业收入等财务指标有所下滑，但这主要受行业景气度影响，并非公司员工离职较多所导致。

离职员工引发的额外支出对公司财务状况影响有限。一方面，离职补偿金额整体较低。报告期内的离职主要为员工主动离职，涉及经济补偿的被动离职情况较少，相关补偿支出对公司财务状况影响有限。报告期内，因员工离职涉及的经济补偿总额约为15.82万元，占比相对较低。另一方面，员工离职导致的额外招聘、培训支出对公司财务状况的影响亦整体可控。公司通过转岗安排、加强入职培训管理等措施，有效控制了人员流动带来的相关成本增加。

综上所述，公司较多人员离职对公司生产经营及财务状况不存在重大不利影响。公司通过完善的管理体系和有效的控制措施，保持了生产经营的稳定和财务状况的稳健。

## 4、公司生产经营是否具有稳定性及可持续性

尽管公司离职人数较多，但并未对公司的生产经营和财务状况造成重大不利影响。通过公司采取的一系列措施和经营指标来看，公司经营具有稳定性和可持续性。

### (1) 公司财务状况稳健，为持续经营提供坚实保障

公司财务状况良好，现金储备充裕。截至2024年11月末，公司账面现金及

各类理财合计超 1.5 亿元，能够充分满足日常经营资金需求。虽然 2024 年业绩有所下滑，但公司预计全年仍将实现盈利，且经营活动现金流净额预计持续为正，表明公司具备良好的持续经营能力。

### **(2) 人力资源配置合理，核心团队保持稳定**

公司建立了稳定的人才供应体系，与多家人力资源公司保持长期合作关系，能够及时有效地补充所需人才。从历史数据来看，2022 年和 2023 年公司入职人数均高于离职人数，而 2024 年员工总数减少，系公司主动适应业务规模调整，减少新员工招聘所致。目前公司用工规模与生产经营需求相匹配，且核心管理团队和技术骨干保持稳定，为公司持续发展奠定了坚实的人才基础。

### **(3) 员工福利体系完善，人才吸引力持续提升**

公司持续完善薪酬福利体系，采取多项措施提升员工获得感：

①维持具有市场竞争力的薪酬水平，以产线工人薪酬为例，报告期内普遍保持在 8 万元/年左右，远超吉林省私营单位就业人员 2023 年的平均工资 5.2 万元；

②在行业下行周期坚持不裁员、不降薪政策，并通过提升基础工资等方式保障计件工资为主的员工收入稳定；

③提供完善的配套福利，包括免费的班车接送，早晚分不同时间段接送长春市及周边县区的员工；提供近 300 个宿舍床位，有效满足异地员工的住宿需求；免费提供早中晚工作餐；配备各种健身娱乐设施，丰富员工的娱乐生活；设立员工子女升学奖励制度，对于子女考取重点高中、大学、研究生的员工家庭给予 1,000-10,000 元不等的奖励，助力员工子女的学业发展；

④计划在挂牌/上市后实施员工持股计划，让员工共享公司发展成果。

### **(4) 经营管理体系健全，运营效率持续提升**

公司建立了完善的新员工培训体系和畅通的沟通反馈机制，持续优化管理流程，提高运营效率。公司各项经营指标保持稳定，产品质量和交付时间等关键指标表现良好，客户订单执行顺利，体现了公司经营管理的稳定性和有效性。

### **(5) 发展战略清晰，可持续发展动力充足**

公司具备营业收入恢复增长和持续盈利的业务基础。面对打捆机行业周期性调整带来的挑战，公司采取双轮驱动战略：一方面加强打捆机产品的技术革新和迭代升级，巩固市场领先地位；另一方面，公司于 2023 年战略性布局玉米收获机，预计在未来 1-2 年内实现规模化销售，为企业带来新的利润增长点，进一步

夯实公司中长期盈利能力。

此外，公司正积极筹划挂牌上市，这将进一步增强公司的资金实力和市场竞争力，为公司的可持续发展提供新的动力。

综上所述，从财务状况、人才储备、薪酬福利、经营管理和发展战略等方面来看，公司具备稳定的经营基础和持续发展能力。公司将继续优化人才管理体系，提升经营效率，确保企业持续健康发展。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查程序

1、获取公司历史业绩情况、打捆机销量变化情况，获取公司历史上财务报表、纳税申报表，了解公司业绩变化情况；访谈中国农业机械工业协会行业专家，了解农机行业、打捆机行业周期变化、未来增长趋势及驱动因素；查阅公开数据，获取行业销量、农业机械总动力、生产价格指数等变化趋势；

2、获取公司报告期内收入成本明细，计算公司具体产品单价、成本和毛利率、不同销售模式毛利率等情况，并与同行业可比公司数据进行对比，分析毛利率差异原因；

3、获取玉米收获机销售及库存情况，获取玉米收获机收入确认单据、库存照片，核查销售真实性；访谈销售人员，了解玉米收获机销量预测依据以及最终未达预期的原因；

4、了解公司期后业绩情况，获取公司 1-11 月财务报表、并与去年同期报表进行对比；获取公司全年业绩预测数据，结合在手订单数量，分析业绩预测合理性；

5、查阅公司各期离职人员统计表和花名册；核查公司人事纠纷的案卷材料及支付凭证，了解公司人事纠纷的进展；访谈公司人力资源部长和董事长，了解公司离职人数较多的原因以及公司为降低员工离职率所采取的措施；了解员工离职较多对公司生产经营和财务状况的影响；了解公司生产经营是否具有持续性和稳定性。

### （二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司历史业绩变动情况与打捆机行业发展密切相关，凭借公司的领先市场地位，公司未来业绩反弹具有合理性；

2、公司和同行业可比公司的毛利率差异与销售模式、直销和经销占比等因素的关联性较小，主要系产品类型差异和市场竞争格局差异所致，差异原因具有合理性；

3、公司玉米收获机销量预测依据具有合理性，因客观情况变化导致销售未达预期，具有合理依据；

4、短期来看，公司报告期及期后业绩受行业周期性影响持续下滑；随着新产品销量增长、行业周期性回暖，公司业绩有望凭借产品优势、市场地位优势、业务拓展能力迎来反弹，中长期看具备可持续性。

经核查，主办券商、律师认为：

5、公司披露的员工人数、离职人数、岗位情况真实准确；公司离职人员中未涉及董事、监事、高级管理人员等关键主体；公司与劳动者发生的4起人事纠纷均已完结；公司的离职人数较多具有合理性，与公司所处的行业特点、经营模式和地理位置等客观条件相符；较多人员离职对公司生产经营及财务状况不存在重大不利影响；从财务状况、人才储备、薪酬福利、经营管理和发展战略等方面来看，公司具备稳定的经营基础和持续发展能力。

## 问题 2.关于业绩真实性

根据申报文件，报告期内，公司的经销收入占比分别为 99.06%、98.70%和 95.43%。

根据申报文件及前次问询回复：（1）公司根据 2022 年超产情况新增产线，2023 年公司业绩下滑，不再存在超产情况；（2）报告期内，公司经销商的数量变动较大；（3）报告期内，公司管理费用率增长幅度较大，主要系公司提升管理人员薪酬水平并不断引入高层次管理人才。

请公司说明：（1）新增产线报告期及期后的利用情况，是否利用固定资产进行资金体外循环；（2）报告期内，经销商的增减变动、成立及注销等情况与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性；（3）在业绩大幅下滑的背景下，引入管理人员并提升管理员工资的原因及合理性。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）对公司固定资产及在建工程的真实性发表明确意见；（3）说明对公司经销商终端的核查程序及相关依据与同行业可比公司是否存在差异并对公司经销商数量变动的合理性、经销收入的真实性发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、公司说明

（一）新增产线报告期及期后的利用情况，是否利用固定资产进行资金体外循环

报告期内及期后，公司新增生产线即“玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目”，相关产线固定资产的规划、建设和投产系基于公司中长期生产经营的客观需要，新增产线在转固后正常使用，不存在固定资产闲置、资产虚增的情况，相关固定资产采购和取得交易真实、定价合理，公司不存在利用固定资产进行资金体外循环的情况，具体情况如下：

#### 1、新增产线基于公司真实的生产经营所需，转固后固定资产正常使用

报告期内，公司新增在建工程/固定资产主要系“玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目”，建设内容主要包括生产厂房、办公楼、宿舍、展厅等房

屋建筑物，以及抛丸、涂装、玉米收获机装配等生产线，相关新增的生产线在2024年3月起陆续转固，期后正常使用，具体情况如下：

新增固定资产类型	资产名称	主要构成、功能	账面原值(万元)	期后资产利用情况
生产基地厂房	1号厂房	建筑面积 18,977.02 m <sup>2</sup> ，主要为下料车间、焊接车间、计划物流部库房使用	2,778.74	正常使用中
	2号厂房及其辅房	建筑面积 13,823.42 m <sup>2</sup> ，主要包括涂装车间、危废间、危险化学品间、调漆室、空压机房、污水处理间等	2,046.20	正常使用中
	3号厂房	建筑面积 19,000.79 m <sup>2</sup> ，主要用于装配车间、实验室、计划物流部库房	2,717.80	正常使用中
办公楼及宿舍等非生产区域	宿舍	建筑面积 6,420.19 m <sup>2</sup> ，主要用于职工住宿兼食堂用餐	661.50	正常使用中
	办公楼	建筑面积 3,354.90 m <sup>2</sup> ，主要用于各部门日常办公	542.18	正常使用中
	展厅	建筑面积 1,513.43 m <sup>2</sup> ，主要用于公司展览生产的各类机器	449.31	正常使用中
	装修费用	宿舍及办公楼装修费用	592.28	正常使用中
其他附属建筑	路面建设	厂区内沥青路面	448.00	正常使用中
	门卫、开闭所	包括门卫室、开闭所，其中开闭所用于接收和分配电力，提高供电可靠性	113.85	正常使用中
生产线	涂装生产线	该生产线主要包含前处理设备、电泳设备、喷粉系统、喷漆装备等，采用自动传输、静电喷漆喷粉以及水旋漆雾过滤等处理方式，通过精准的涂装控制，提升漆面的耐变色和防腐性，从而有效减少涂料浪费节约成本，同时提高工作效率及产品质量。	2,088.67	尚未转固，因电泳线未调试完成，计划2025年4月份达到预定使用状态
	抛丸生产线	该生产线主要包含自动葫芦输送系统、抛丸器、除尘系统等，通过对抛丸工序，可以去除工件的表面锈迹、消除工件的焊接应力、提高工件的抗疲劳强度，增加工件喷漆时的漆膜附着力，并最终达到提高产品质量的目的。	157.44	正常使用中
	玉米收获机装配线	该生产线主要用于四行/五行/六行玉米收割机装配线装配生产过程的输送，能够高效、准确地组装并调试玉米收割机的各个部件，以确保最终产品的性能和可靠性。	308.77	正常使用中
机器设备	高速光纤激光切割机	该设备通过高能量密度的激光束对板材进行高精度切割，其切割速度为同等功率等离子数控切割机/数控火焰多头切割机的数倍，能大大提高工作效率。	122.06	正常使用中
	起重机15台	该设备用于生产各车间不同的吊装作业，能够安全高效地搬运重物，显著减少了人力需求，大大提高了生产效率。	163.72	正常使用中

注：上表均选取金额在100万元以上的新增资产列示。

如上表示，报告期内新增在建工程/固定资产主要包括替代原有租赁第三方厂房的生产基地新建厂房，以及涂装生产线、抛丸生产线、玉米收割机装配线所需生产设备。上述新增在建工程/固定资产主要系：（1）对原有生产线进行升级改造以提高生产效率、提升产品质量、改善生产环境；（2）满足公司新产品玉米收获机量产的需求，解决公司产品结构单一的风险；（3）在行业调整期积极布局，提升产能，预计实现年生产各类农业专用机械设备 11,150 台，以应对未来市场开拓及市场复苏带来的增量需求。

综上所述，固定资产的搭建和购置均基于公司日常经营和发展战略之所需，上述新增固定资产在 2024 年陆续转固后均正常为生产所用，不存在固定资产闲置、账实不符等情况。

## 2、公司新增固定资产相关的采购交易真实，公司不存在利用相关供应商体外资金循环、利益输送或其他财务粉饰的情况

报告期内，公司新增产线相关的采购交易主要包括在建筑工程施工服务、各类生产设备、电力设备、环保设备的采购，相关采购交易真实，入账依据充分，公司不存在利用相关供应商体外资金循环、利益输送或其他财务粉饰的情况，具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	合同金额	入账依据	供应商确定方式	是否存在体外资金循环或利益输送
吉林省宇信建筑工程有限公司	厂房土建工程总包服务	3,202.31	施工合同、形象进度确认单、验工计价单、发票等	招投标	否
辽宁中盛工业建筑系统股份有限公司	各厂房的钢结构工程	2,912.78	施工合同、形象进度确认单、验工计价单、发票等	招投标	否
鹏飞机械盐城有限公司	涂装生产线	2,068.00	采购合同、形象进度确认单、验工计价单、发票等	招投标	否
长春市昊强电力安装有限公司	电力工程，包括低压部分、高压部分、电力外网部分	500.00	采购合同、形象进度确认单、验工计价单、发票等	招投标	否
青岛昌佳机械有限公司	吊钩通过式抛丸清理机，用于抛丸生产线	170.00	采购合同、形象进度确认单、验工计价单、发票等	商务谈判	否

供应商名称	采购内容	合同金额	入账依据	供应商确定方式	是否存在体外资金循环或利益输送
无锡南方智能物流设备股份有限公司	玉米收割机装配线，用于玉米收割机装配线装配生产过程的输送	162.00	采购合同、形象进度确认单、验工计价单、发票等	商务谈判	否
大族激光智能装备科技（常州）有限公司	高速光纤激光切割机，用于下料车间切割板材	135.00	采购合同、装箱单、设备验收单、发票等	商务谈判	否
河南卫华重型机械股份有限公司辽宁分公司	15台起重机，用于车间生产吊装	185.00	采购合同、设备验收单、发票等	商务谈判	否
吉林省兴大机电设备有限公司	锅炉、发电机附属设备，为工厂的电力附属设备	126.08	采购合同、验工计价单、发票等	商务谈判	否

注：主要建筑工程选取金额 500 万元及以上供应商，主要设备采购选取采购金额 100 万元及以上供应商。

如上表所示，报告期内，公司新增固定资产/在建工程主要围绕“玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目”建筑工程和生产设备相关的采购，交易真实，入账依据充分。

公司固定资产/在建工程供应商与公司实控人、股东、董监高不存在关联关系。公司不存在利用相关供应商体外资金循环、利益输送或其他财务粉饰的情况。

### 3、公司新增生产线的购置成本真实、合理且具有经济性，不存在固定资产过度投资或资产虚高的情况

报告期内，公司新增生产线建设项目从项目设计、工程施工、设备配置、供应商选择等方面均本着厉行节约、物尽其用的原则，相关工程建设的成本得到有效的控制，新增生产线的购置成本真实、合理且具有良好的经济性。对于主要建筑施工及大额设备采购，公司综合考量各供应商历史项目经验、团队专业能力、资质资格、财务能力、交付期限等因素，在满足公司各项采购需求时选择最具经济性的供应商，主要内容如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	合同金额	投标家数	报价范围	报价平均值
吉林省宇信建筑工程有限公司	土建工程	3,202.31	3	3,202.31-3,402.33	3,312.32
辽宁中盛工业建筑系统股份有限公司	钢结构工程	2,912.78	3	2,912.78-3,345.51	3,140.65

供应商名称	采购内容	合同金额	投标家数	报价范围	报价平均值
长春市昊强电力安装有限公司	电力工程	500.00	3	500.00-692.27	597.10
鹏飞机械盐城有限公司	涂装生产线	2,068.00	3	2,068.00-2,180.00	2,126.00

可比公司披露的工程项目中建造单价与公司对比情况如下：

公司名称	工程项目/募投项目	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	总投资 (万元)	建造单价 (元/m <sup>2</sup> )	选取标准
瑞科汉斯	厂房建设项目	20,763.55	3,978.68	1,916.18	与公司相距 3km 范围内
东方雨虹	吉林东方雨虹建筑材料有限公司生产基地项目	37,918.19	8,097.01	2,135.39	与公司相距 3km 范围内
花溪科技	年产 5,000 台农业收获机械智能升级改造扩建项目	14,016.00	2,100.00	1,498.29	同行业公司，地点位于河南新乡
吉林天朗	玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目	63,399.68	10,353.29	1,633.02	/

注：上述总投资包括产线建设、工程土建及设备投入。

由上表见，公司建造单价略高于花溪科技，主要系其拟新建厂房 14,016 m<sup>2</sup> 中涉及改造厂房 2,052.14 m<sup>2</sup> 的建造成本较低，而公司均为新建厂房；公司建造单价低于东方雨虹及瑞科汉斯主要系东方雨虹为建材企业、瑞科汉斯为电器机械企业，与公司行业不同导致所需建设的厂房及生产配套设施要求不同。因此，公司建设工程的建筑单价与其他上市公司类似项目不存在重大差异，具备合理性和公允性。

根据同行业可比公司花溪科技披露的相关信息，其募投项目“年产 5,000 台农业收获机械智能升级改造扩建项目”建设产能 5,000 台（相关产品为打捆机，与公司属于同一行业大类产品），其工程建设投资强度与公司对比如下：

项目	建设项目名称	规划产能	项目预算 (万元)	预算投资强度 (万元/台产能)
花溪科技	年产 5,000 台农业收获机械智能升级改造扩建项目	5,000 台	9,300.00	1.86
吉林天朗	玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目	11,150 台	14,650.00	1.31

注：为便于比较，花溪科技建设项目预算中已剔除其项目预算中土地购置及平整费。

如上表示，报告期内公司新增生产线的投资强度预算低于可比公司花溪科技，主要原因系花溪科技建设中购置了智能装配生产线并对智能设备进行升级投入

较大，公司根据实际经营情况，未在智能化生产上过多投入，一定程度体现出公司在项目工程建设过程中追求经济性的经营理念，新增生产线的购置成本真实、合理且具有经济性，不存在固定资产过度投资或资产虚高的情况。

#### 4、公司建立了固定资产相关的内部控制体系，可以有效防控固定资产管理中的财务舞弊、体外资金循环等风险

为了加强公司对固定资产的内部控制和管理，防范固定资产管理中产生的差错和舞弊，保护固定资产的安全、完整，提高固定资产使用效率，公司建立了《固定资产管理制度》《采购管理制度》《工程项目管理制度》等相关内控制度，对固定资产的归口管理部门、岗位职责分工、采购申请与授权审批、验收与登记、日常管理、盘点等环节作出了明确规定，并严格执行相关内控制度，主要管理措施如下：

项目	具体管理措施
采购	新增固定资产的需求部门向安全设备环保部提出申请，安全设备环保部编制《固定资产采购申请单》，注明需求部门、需求资产规格型号、技术要求、预算金额等基本信息，由技术部门审核相关技术要求，经分管副总、总经理审批后，提交采购部门组织采购。
验收	对于不需要安装调试的固定资产由归口管理部门根据合同协议、供应商发货单，对所购固定资产的品种、规格、数量、质量、技术要求及其他内容进行验收；对于需要安装调试的固定资产，安装调试人员确认资产可以良好运行后编写《设备安装调试验收报告》完成验收。工程项目完工后，施工单位进行初检、监理单位进行审核后，由工程部组织施工单位、监理单位、设计单位、公司相关人员进行正式竣工验收。
登记	固定资产验收合格后，由财务部按照固定资产类别、名称、规格型使用部门、存放地点、年限等，统一编号，登记固定资产卡片账。归口管理部门负责对新增固定资产制作标签并粘贴在对应固定资产实物上。
日常管理	固定资产的日常保管维护由使用部门负责，公司对固定资产进行定期检查，及时发现问题，排除事故隐患。
盘点	公司每年至少一次对固定资产进行全面盘点，由财务部制定盘点方案或计划，明确盘点范围、盘点时间、盘点参与人员等内容，组织固定资产使用部门和归口管理部门逐项清点实物，查清固定资产的数量、质量和技术状况，填制固定资产盘点表。

综上所述，报告期内公司固定资产、在建工程的购建基于公司正常生产经营所需，固定资产的取得及入账依据合理充分，不存在利用固定资产进行体外资金循环的情况；公司“玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目”建设相关的采购交易真实、定价合理且具有良好的经济性，公司固定资产不存在过度投资、资产虚高的情况；公司建立了完善的固定资产管理的内部控制体系，可以有效防控固定资产管理中的财务舞弊、体外资金循环等风险。

(二) 报告期内，经销商的增减变动、成立及注销等情况与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性

### 1、经销商的增减变动情况

报告期内，公司经销商的增减变动情况如下：

单位：家，万元

项目	2024年1-3月	2023年度
上期经销商数量	210	224
本期增加	7	66
本期减少	144	80
本期经销商数量	73	210
经销商数量变动率	-65.24%	-6.25%
当期营业收入	864.78	26,968.42
营业收入变动率	-96.79%	-24.23%

注：统计各期经销商变动情况以当期是否发生交易为准；2022年度为基准期，不涉及变动情况。

报告期内，公司经销商数量存在一定的变动，与公司营业收入变动趋势保持一致，具体如下：

#### (1) 2023年度变动分析

2023年度，公司新增经销商数量为66家，其中13家经销商销售收入超过100万元，合计销售收入5,479.31万元，占当期营业收入的比例为20.32%，新增经销商的主要原因为：①公司不断优化供应商结构，在部分销售区域更换营销能力较强、经营规模较大的经销商；②重点开拓新疆市场，与当地经销商建立合作关系；③公司原有经销商实际控制人更换主体与公司继续合作等因素导致；其余新增经销商销售收入均低于100万元，主要系公司开拓销售区域及小规模销售所致。

2023年度，公司减少经销商数量为80家，其中6家经销商2022年度销售收入超过100万，主要系公司在部分销售区域更换经销商进行合作所致；其余减少的经销商2022年度销售收入均低于100万元，主要原因为：①农机行业景气度低，终端用户购机需求有所下降，部分经销商因销售不及预期主动退出或公司

选择终止合作；②部分经销商所在区域购机需求较少或其规模较小，与公司的业务合作稳定性较低，该等经销商销售规模有限，对公司经营业绩影响较小。

## **(2) 2024年1-3月变动分析**

2024年1-3月，本期经销商减少数量较多，主要系一季度为公司产品销售淡季，部分经销商尚未开始采购所致。

截至2024年11月末，相比2023年度，公司增加经销商42家，其中3家经销商当期销售收入超过100万元；公司减少经销商74家，其中5家经销商上年度销售收入超过100万元。公司经销商增减变动原因与2023年度基本一致。

因此，报告期内，公司经销商数量变动情况与营业收入的变动趋势相匹配，增减变动原因具有合理性。此外，公司不存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商，公司、实际控制人、主要股东、董监高或其他核心人员与经销商之间均不存在关联关系或其他利益安排。

## **(3) 同行业可比公司情况**

报告期内，同行业可比公司均未披露经销商的增减变动情况。

根据威马农机上市申请材料披露，2020年度至2022年度，威马农机当期发生过交易往来的经销商数量分别为480家、466家和502家，经销商数量的变动幅度较小，整体变动系正常商业行为。2023年度，公司经销商数量较2022年度下降6.25%，变动幅度也较小。因此，公司经销商的增减变动情况与威马农机不存在明显差异。

根据花溪科技上市申请材料披露，2019年度至2022年1-9月，花溪科技不断开拓市场、完善经销网络，经销商数量不断增长，当期发生过交易往来的经销商数量分别为204家、273家、302家和268家，相应的经销收入也高速增长。同时，花溪科技存在经销商大量新增和退出的情况，2019年度至2022年1-9月，各期新增经销商家数分别为130家、163家、140家和97家，退出经销商家数分别为76家、94家、111家和131家。报告期内，公司各期经销商数量变动方向与花溪科技有所差异，但变动趋势均与营业收入的变动趋势匹配，且公司亦存在经销商大量新增和退出的情况。因此，公司经销商的增减变动情况与花溪科技不存在明显差异。

综上所述，公司经销商的增减变动具有合理性，与同行业可比公司不存在明显差异。

## 2、经销商成立及注销情况

### (1) 经销商成立情况

报告期内，当年刚成立即与公司合作的经销商具体如下：

单位：万元

期间	序号	公司名称	成立时间	当期销售收入	合作背景	
2022年度	1	突泉县金亿达农机有限公司	2022年1月6日	936.53	该客户负责人在当地从事农机行业多年，对公司产品质量及品牌认可度较高，在设立该公司时即选择与公司建立合作关系	
	2	甘肃博耕农机服务有限公司	2022年3月16日	225.69	该客户为公司长期合作经销商酒泉日益华盛农业装备有限公司（2016年成立）实际控制人新设立的主体	
	3	和田圣禾农业科技有限公司	2022年7月21日	102.78	该客户为公司长期合作经销商新疆科麦恩农业装备有限公司（2018年成立）实际控制人新设立的主体	
	4	临漳雨翰农机服务有限公司	2022年8月5日	42.39	该客户对公司产品质量及品牌认可度较高，在展会中与公司主动接洽并建立合作关系	
	5	辽宁禾田农业机械有限公司	2022年3月10日	13.67	该客户对公司产品质量及品牌认可度较高，在展会中与公司主动接洽并建立合作关系	
	合计				<b>1,321.06</b>	
	当期营业收入				<b>35,594.46</b>	/
	新成立经销商收入占比				<b>3.71%</b>	
2023年度	1	内蒙古高桃茂农机有限公司	2023年1月31日	281.28	该客户为公司长期合作经销商呼和浩特市高峰鹏瑞机械有限公司（2011年成立）实际控制人新设立的主体	
	2	襄垣县宏福农机销售有限公司	2023年10月7日	46.18	该客户对公司产品质量及品牌认可度较高，在展会中与公司主动接洽并建立合作关系	
	合计				<b>327.47</b>	
当期营业收入				<b>26,968.42</b>	/	
新成立经销商收入占比				<b>1.21%</b>		

报告期内，当年刚成立即与公司合作的经销商数量分别为5家、2家和0家，相关销售收入为1,321.06万元、327.47万元和0元，占当期营业收入的比例分别

为 3.71%、1.21%和 0%，占比较小且有所下降。经销商刚成立即与公司达成业务合作的主要原因为：①部分公司长期合作的经销商基于业务布局安排、经销区域拓展、税务筹划等因素，新设立主体与公司及其他类型农机厂商开展业务；②公司产品质量稳定、具有一定的技术优势和服务优势，在农机行业市场口碑较好，因此部分经销商对公司产品质量及品牌认可度较高，在成立之初即选择与公司建立合作关系。

因此，经销商刚成立即与公司合作的情形具有合理性。

报告期内，同行业可比公司未披露经销商成立情况。

根据花溪科技上市申请材料披露，花溪科技亦存在刚成立即与公司合作的情形，2019 年度至 2022 年 1-9 月，当年刚成立即与花溪科技合作的经销商数量分别为 19 家、15 家、13 家和 5 家，相关收入占经销收入的比例分别为 8.13%、5.35%、1.85%和 0.71%，主要系同一控制人控制的经销商新设主体合作的情形。

综上所述，经销商刚成立即与公司合作的情形具有合理性，与同行业可比公司不存在明显差异。

## （2）经销商注销情况

报告期内，公司注销经销商具体如下：

单位：万元

期间	序号	公司名称	注销时间	当期销售收入	注销原因
2022 年	1	法库县兴盛农牧机械有限公司	2022 年 7 月 26 日	0.54	公司当期向该经销商销售零星配件，该经销商实际控制人以沈阳亿丰农机销售有限公司与公司继续开展合作
	2	大庆市大同区创瑞农机经销处	2022 年 10 月 18 日	0.41	公司当期向该经销商销售零星配件，该经销商实际控制人以大庆市大同区农尚农机商店和大庆市裕隆农业机械销售有限公司与公司继续开展合作
2023 年	1	绥棱县鹏来农业机械有限公司	2023 年 7 月 18 日	-	已注销，双方长期未合作已不再联系
	2	泰来县鑫鼎农业机械销售有限公司	2023 年 8 月 21 日	-	已注销，双方长期未合作已不再联系
	3	勃利县广宇农机经销处	2023 年 5 月 31 日	-	已注销，双方长期未合作已不再联系

	4	青县翠通农机销售处	2023年2月20日	-	已注销，双方长期未合作已不再联系
2024年	1	新疆金鑫诚农业机械有限公司	2024年8月2日	-	已注销，双方长期未合作已不再联系
	2	同江市淑芹农机商店	2024年7月29日	-	已注销，双方长期未合作已不再联系
	3	喀左县农丰农资经销处	2024年1月8日	-	已注销，双方长期未合作已不再联系
	4	巴彦县莱动农机销售服务有限公司	2024年9月26日	-	已注销，双方长期未合作已不再联系

注：上述长期未合作企业主要系个别经销商零星采购，未与公司建立长期联系。

报告期内，公司注销经销商家数分别是2家、4家和4家，家数较少，且交易金额极小，对公司的经营业绩影响极小。经销商注销的原因主要系基于自身业务发展情况更换主体与公司进行合作或经营不善注销，具有合理性。

报告期内，同行业可比公司未披露经销商注销情况。

综上所述，公司经销商成立及注销情况均有真实业务背景，具有合理性，与同行业可比公司不存在明显差异。

### （三）在业绩大幅下滑的背景下，引入管理人员并提升管理人员工资的原因及合理性

2022年度、2023年度，公司管理人员薪酬情况如下：

单位：万元、万元/人

项目	2023年度	2022年度	差异	增幅
管理人员薪酬	803.23	503.38	299.86	59.57%
平均员工人数	50	36	14	38.89%
平均薪酬	15.39	13.90	1.48	10.67%

注：上表统计的平均员工人数及平均薪酬已剔除休假人员工资归集的影响。

由上表见，2023年度管理费用中职工薪酬的增加主要系经营管理所需的管理人员人数增加，对管理人员平均薪酬的提升以及休假生产人员工资归集的影响，具体分析如下：

#### 1、经营管理所需员工人数增长

2023年度，管理人员平均人数较2022年度增加14人，主要系：

##### （1）新增部门导致人数增长

2023 年度，公司新增部门职能及员工人数如下：

部门名称	部门职责	新增人数
战略规划部	负责公司中长期战略发展方向以及年度目标的制定，公司战略的分解与实施以及产品规划、政府项目跟踪管理等	2
证券部	负责组织实施及管理企业资本市场运作，筹备公司股东大会、董事会及监事会，协调公司与投资者间的关系及公司信息披露工作等	1
内审部	负责日常监督管理各项内控制度的执行	1

由上表见，2023 年度公司出于战略发展、筹备资本市场运作等需要，新增战略规划部、证券部及内审部，引入管理人员 4 人，导致管理人员薪酬增长，具有合理性。

## （2）原有部门日常经营管理所需增加导致人数增长

2023 年度公司对玉米收获机等新产品的研发持续加大，所需原材料的规格型号、细分类别与打捆机等原有产品有所不同而引入新供应商，同时为分散采购风险，丰富供应商储备，导致发生交易的供应商数量由 2022 年度的 187 家增加至 2023 年度的 320 家，因此对供应商的对接、管理需求增加导致采购部新增 4 名员工，增幅较大。另一方面，因公司细化内控制度执行、提升员工福利待遇、完善员工招聘、员工培训、员工关系管理等工作量增加，导致总经办、财务部、行政部、人力资源部人数均有所增长。因此，原有部门日常经营管理所需增加导致管理人员人数增长，使得管理人员薪酬增长，具有合理性。

## 2、对管理人员平均薪酬的提升

2023 年度公司管理人员平均薪酬较 2022 年度增加 1.48 万元，主要系：（1）公司管理人员原工资水平较低，在公司经历 2019-2022 年业绩持续增长阶段后，基于对管理团队过去贡献的认可，同时为稳定公司人才队伍，对从业经验丰富、专业能力较强的管理人员进行了涨薪；（2）公司进一步优化组织结构，完善落实内控管理制度的执行，启动新三板挂牌等资本市场筹备工作，使得管理人员的工作量普遍增加，为了提高员工工作积极性，因此提升了员工工资待遇；（3）新增部门战略规划部对员工的专业素质要求较高，因此员工薪资水平较高，拉高了管理人员的平均薪酬。

## 3、休假生产人员工资归集的影响

根据企业会计准则规定，停工闲置而正常发生的直接人工、制造费用属于非正常消耗，不计入存货成本，因此公司将停工期间的生产人员的各项工资薪金费用全额计入了当期管理费用中。2023年1月受寒潮天气影响，公司生产停工，2023年12月受业绩下滑影响公司减产并对富余生产员工采取了停工休假的处理方式，导致2023年度计入管理费用中的休假生产人员工资较2022年度增加30.09万元。

除此之外，公司管理人员主要由总经办、行政部、人事部、财务部、内审部、采购部等构成，主要从事各类公司运营及日常管理工作。公司依据各部门职责、岗位和工作任务对管理人员进行考核，并结合所在地区市场行情及同行业薪资情况对管理人员薪酬适时调整，因此管理人员薪酬与营业收入关联性不大。

综上所述，2023年度，在业绩下滑的背景下，公司引入管理人员主要系公司为加强战略规划及内控建设、筹划资本市场布局等因素导致管理需求增加；公司提升管理人员工资主要系管理人员原工资水平较低，基于对管理人员以往工作的认可，同时为了提高员工工作积极性，提升了平均薪酬。此外，休假生产人员工资归集的影响也导致了管理费用中职工薪酬的增长，具有合理性。

## 二、中介机构核查情况

### （一）核查上述事项并发表明确意见

#### 1、核查程序

（1）获取报告期内公司新增固定资产、在建工程明细表，了解其新增固定资产、在建工程的内容及主要资产用途，并抽取大额资产检查其相关合同、发票、付款凭证、验收单及工程结算书、竣工验收报告等资料，并对主要建筑工程及设备类供应商进行访谈，检查资产入账金额的准确性、完整性；

（2）通过公开检索查询主要供应商、施工方的工商信息，判断其是否具有专业资质，承担的工程量是否与其公司规模相匹配，识别是否与公司控股股东、实际控制人及董监高存在关联关系；对主要供应商、施工方公开信息里涉及到的办事人员、邮箱、电话等进行交叉复核，进一步确认关联关系情况；检查公司各期主要固定资产及在建工程采购的招投标文件等采购定价依据，确认其交易价格公允性；

(3) 通过公开检索公众公司披露的用途、结构相似的募投项目建设为例，将公司新增产线的投资强度、新建厂房的单位建造价格与可比公司瑞科汉斯、东方雨虹及花溪科技进行对比分析；

(4) 核查公司控股股东、实际控制人、董监高及主要人员的银行流水，检查是否与公司固定资产、在建工程的主要供应商、施工方及其董监高、主要人员存在异常资金往来，识别是否存在利用固定资产进行资金体外循环的情况；

(5) 对固定资产、在建工程实施监盘程序，实地查看相关资产的状态及运行情况，关注公司的固定资产及在建工程是否真实存在，相关资产是否正常使用中，相关资产的实物与账面记录是否相符；

(6) 获取经销商收入明细表，统计报告期内公司经销商增减变动情况，访谈公司管理层，了解报告期内公司经销商变动原因；通过企查查查询经销商的基本情况，核查经销商的成立及注销情况，访谈公司管理层，了解经销商成立及注销原因，判断经销商增减变动、成立及注销情况是否具有合理性；

(7) 查询同行业可比公司公开披露资料，了解同行业可比公司经销商的增减变动、成立及注销情况，分析公司与同行业可比公司是否存在明显差异；

(8) 查阅报告期内员工花名册、职工薪酬明细表、奖金分配表，访谈公司管理层，了解报告期内在业绩下滑的背景下员工薪酬变动原因，结合员工人数、组织架构变动及公司管理需求等情况因素，进一步分析判断变动原因的合理性。

## **2、核查意见**

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司报告期内新增产线于 2024 年 3 月起陆续达到预定可使用状态转入固定资产并投入使用，转固后均在正常使用中；

(2) 公司与主要固定资产、在建工程供应商之间相关采购交易真实，入账依据充分，不存在利用固定资产进行资金体外循环的情形；

(3) 报告期内，公司经销商增减变动、成立及注销情况与同行业可比公司相比不存在明显差异，变动原因具有合理性；

(4) 在业绩下滑的背景下，公司引入管理人员主要系公司经营管理需求增

加，同时基于对管理人员以往工作的认可，为了提高员工工作积极性，提升了管理人员平均薪酬，具有合理性。

## **（二）对公司固定资产及在建工程的真实性发表明确意见**

### **1、核查程序**

核查程序参见本问题之“二、（一）1、核查程序（1）-（5）”

### **2、核查意见**

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内，公司与固定资产和在建工程的施工方及供应商之间不存在关联关系，采购交易真实存在，价格公允，实物与账面记录相符，公司报告期各期固定资产和在建工程具有真实性。

**（三）说明对公司经销商终端的核查程序及相关依据与同行业可比公司是否存在差异并对公司经销商数量变动的合理性、经销收入的真实性发表明确意见**

### **1、对公司经销商终端的核查程序及相关依据，与同行业可比公司不存在差异**

主办券商、会计师针对公司经销商终端执行了以下核查程序：农机购置补贴系统补贴查验、核对主要经销商进销存数据、检查三包服务卡以及电话或视频访谈终端客户等。通过以上核查程序，综合查验比例占公司经销模式主营业务收入的比例分别 99.90%、93.95% 和 93.55%。具体情况如下：

#### **（1）农机购置补贴系统补贴查验**

农机购置补贴政策是购买农机的用户自主在各省市农机购置补贴系统（<http://butie.nongji360.com/supervise/>）申请农机购置补贴，农业农村部门对购机者提供的申请资料进行形式审核，组织人员对机具进行核验，并在农机购置补贴信息公开专栏实时公布补贴申请信息，能够真实反映农机终端销售实现情况。

主办券商、会计师通过企业账户登录各省市农机购置补贴系统，在系统中筛选全部年份查询出公司终端客户购机的详细信息，例如终端客户姓名、所在区域、所购买的机具品目、产品名称、型号、数量、购机日期及机具出厂编号等信息，

通过唯一的机具机器编码信息，与公司销售记录进行匹配，以验证公司报告期内打捆机等产品终端销售的实现情况。

购置补贴系农户个体行为，同时受地方预算影响，可能存在申领补贴滞后的情况。经核查，公司报告期内农机购置补贴系统验证的终端销售核查比例分别为 90.50%、81.06%和 81.64%。核查结果具体如下：

单位：台、万元

项目	2024年1-3月		2023年度		2022年度	
	台数	金额	台数	金额	台数	金额
经销商整机收入	62	794.96	1,986	26,358.44	2,676	34,892.88
农机补贴系统验证收入	50	649.02	1,594	21,365.27	2,374	31,577.59
农机补贴系统验证比例	<b>80.65%</b>	<b>81.64%</b>	<b>80.26%</b>	<b>81.06%</b>	<b>88.71%</b>	<b>90.50%</b>

同行业可比公司经销商终端的核查程序及相关依据：

项目	核查程序及相关依据	核查比例
一拖股份	未披露	未披露
新研股份	未披露	未披露
威马农机	未披露	未披露
花溪科技	登录各省市农机购置补贴系统（ <a href="http://butie.nongji360.com/supervise/">http://butie.nongji360.com/supervise/</a> ），通过在系统中筛选年份、生产厂家及经销商等条件查询相应的终端客户购机的详细信息，例如终端客户姓名、所在区域、所购买的机具品目、产品名称、型号、数量、购机日期及机具出厂编号等信息，通过唯一的机具出厂编号信息，与发行人销售记录进行匹配，以验证发行人报告期内打捆机等产品终端客户、最终销售实现的情况。	2019年度、2022年度、2021年度、2022年1-9月农机购置补贴系统验证的核查比例分别为92.88%、89.73%、72.79%和37.20%。

注：数据来源于同行业可比公司公开披露信息

同行业可比公司一拖股份、新研股份、威马农机未披露通过农机购置补贴系统补贴查验方式核查终端销售情况，花溪科技通过农机补贴系统验证终端销售，可验证比例与公司验证情况基本一致。

## （2）经销商进行访谈、获取主要经销商进销存数据

除常规的销售访谈程序及访谈内容外，中介机构实地盘点了经销商现场库存的公司产品，查看产品的机器编码等，获取经销商的进销存清单及终端销售情况，

获取经销商开票明细，核查公司产品终端销售的真实性。

通过检查经销商进销存清单确认的终端销售情况如下：

单位：台、万元

项目	2024年1-3月		2023年度		2022年度	
	台数	金额	台数	金额	台数	金额
经销商收入	62	794.96	1,986	26,358.44	2,676	34,892.88
经销商进销存验证收入	30	386.31	1,325	17,618.12	1,731	22,798.69
经销商进销存验证比例	<b>48.39%</b>	<b>48.60%</b>	<b>66.72%</b>	<b>66.84%</b>	<b>64.69%</b>	<b>65.34%</b>

同行业可比公司经销商终端的核查程序及相关依据：

项目	核查程序及相关依据	核查比例
一拖股份	未披露	未披露
新研股份	未披露	未披露
威马农机	与主要经销商客户进行访谈，了解产品终端销售情况	未披露
花溪科技	未披露	未披露

注：数据来源于同行业可比公司公开披露信息

同行业可比公司一拖股份、新研股份、花溪科技未披露通过经销商进销存方式核查终端销售情况，威马农机通过经销商进销存验证终端销售，未披露核查比例。

### (3) 通过三包服务卡进行查验

公司农机产品实现终端销售时，终端客户在农机提货单（提货单同时兼具三包服务卡的功能）上进行签字确认，经销商进行盖章确认，公司定期回收提货单（三包服务卡），中介机构对三包服务卡进行检查，核查公司产品终端销售的真实性，通过检查三包服务卡确认的终端销售情况如下：

单位：台、万元

项目	2024年1-3月		2023年度		2022年度	
	台数	金额	台数	金额	台数	金额
经销商收入	62	794.96	1,986	26,358.44	2,676	34,892.88

项目	2024年1-3月		2023年度		2022年度	
	台数	金额	台数	金额	台数	金额
三包服务卡验证收入	57	736.68	1,816	24,287.39	2,648	34,712.19
三包服务卡验证比例	91.94%	92.67%	91.44%	92.14%	98.95%	99.48%

同行业可比公司未通过核查三包服务卡形式验证终端销售。

#### (4) 采用随机抽样方式，对终端客户进行访谈

以公司销售收入统计表为整体，采用完全随机的形式抽取 294 家终端客户样本，通过电话或视频方式确认终端客户购机的真实性。由于时间久远未能打通个别终端用户电话最终成功访谈 205 家。

同行业可比公司经销商终端的核查程序及相关依据：

项目	核查程序及相关依据	核查比例
一拖股份	未披露	未披露
新研股份	未披露	未披露
威马农机	就各期产品库存情况向主要经销商获取进销存确认表，了解经销商的终端销售和库存情况，同时针对获取的进销存确认表，对终端消费者或下游分销商进行电话访谈确认终端销售的实现情况。	保荐机构、申报会计师针对上述经销商提供的下游客户信息从中随机抽取 199 家独立进行电话访谈，最终成功访谈 93 家。
花溪科技	申报会计师对售后服务部报告期内的终端用户通讯录作为终端用户总体，随机选取样本进行终端用户电话访谈，了解其发行人产品的购置、使用、售后服务及补贴领取情况，与发行人销售记录进行匹配，以验证发行人报告期内打捆机等产品的最终销售实现情况。	2019 年度、2022 年度、2021 年度、2022 年 1-9 月终端用户电话访谈的核查比例分别为 3.38%、9.71%、21.93% 和 19.44%。由于终端用户数量众多、时间久远未能打通个别终端用户电话或接通了电话但未能进行有效沟通等原因，终端电话访谈验证比例相对较低。

注：数据来源于同行业可比公司公开披露信息

同行业可比公司一拖股份、新研股份未披露通过电话或视频访谈方式核查终端销售情况，威马农机、花溪科技通过电话或视频访谈方式验证终端销售，同样由于终端用户较多等因素，访谈比例较低。

综合执行上述终端核查程序，终端核查结果具体如下：

单位：台、万元

项目	2024年1-3月		2023年度		2022年度	
	台数	金额	台数	金额	台数	金额
经销商收入	62	794.96	1,986	26,358.44	2,676	34,892.88
终端核查综合验证收入	58	750.07	1,860	24,763.32	2,661	34,859.71
终端核查综合验证验证比例	93.55%	94.35%	93.66%	93.95%	99.44%	99.90%

注：公司整机产品均有唯一机器编码，能够识别出每一台机器是否进行终端核查。终端核查综合验证金额为满足农机购置补贴系统补贴查验、核对主要经销商进销存数据、检查三包服务卡以及电话或视频访谈终端客户四个终端核查程序中一个及以上所覆盖的销售收入金额。

综上所述，报告期内公司的产品基本实现终端销售，销售收入真实；中介机构对公司经销商终端的核查程序及相关依据与同行业可比公司不存在明显差异。

## 2、对经销商数量变动的合理性发表明确意见

### (1) 核查程序

核查程序参见本问题之“二、（一）1、核查程序（6）-（7）”

### (2) 核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内，公司存在经销商数量变动较为明显的情况，其中，2023年度变动的主要原因系公司优化供应商结构、开拓新市场、原有经销商更换主体与公司进行合作和农机行业景气度下降等因素导致；2024年1-3月，经销商数量较少，主要系一季度为公司产品销售淡季，部分经销商尚未开始采购所致；2024年1-11月，公司经销商增减变动原因与2023年度基本一致。报告期内，公司经销商数量变动具有合理性。

## 3、经销收入的真实性发表明确意见

### (1) 核查程序

①了解管理层与收入确认相关的关键内部控制制度，对销售与收款循环涉及的关键控制点进行控制测试；

②访谈公司管理层，结合公司的销售合同，了解和评估吉林天朗的收入确认

政策是否符合企业会计准则的规定；

③针对销售收入进行细节测试，检查主要客户合同、订单、签收单、发票、银行回单等等原始单据，以核实公司是否按照既定的收入确认政策进行销售收入的确认；

④通过公开渠道查询主要客户的工商登记资料、关联方清单等，核实主要客户与吉林天朗及主要关联方是否存在关联关系；

⑤对报告期主要客户进行实地走访，了解客户的经营状况及持续经营能力，与吉林天朗是否存在关联关系，核实客户的背景信息及双方的交易信息；

⑥对重要客户的应收账款、预收款项和销售收入执行函证程序，确认销售收入的真实性、准确性和完整性；

⑦对营业收入和营业成本实施分析性复核，对报告期内收入、毛利率等指标的波动进行分析，关注主要财务指标是否发生异常波动；

⑧选取资产负债表日前后记录的收入交易，检查出库单、签收单等支持性单据，对销售收入执行截止测试，以核实销售收入是否被记录于恰当的会计期间，并关注期后是否存在大额销售退回的情形；

⑨从销售出库台账选取销售出库单样本，追查至记账凭证等单据，以核实销售收入的完整性。

⑩通过查询农机购置补贴系统补贴查验、核对主要经销商进销存数据、检查三包服务卡以及电话或视频访谈终端客户等方式对终端销售进行核查，确认经销收入的真实性。

## **(2) 核查意见**

经核查，主办券商、会计师认为，公司经销商变动情况具有合理性，经销模式收入具有真实性。

### 问题 3.其他事项

请公司：（1）补充披露“玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目”环评验收进度；（2）说明股东长期未实缴出资的原因，公司注册资本未实缴期间经营活动的开展情况、营运资金来源及其合法合规性、公司经营规模与营运资金的匹配情况。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。请主办券商及会计师核查上述事项（2）并发表明确意见。

#### 一、公司说明

（一）补充披露“玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目”环评验收进度

公司当前环保验收进度如下：

2024年11月12日，公司与吉林省惠津分析测试有限公司签订委托检测服务合同，委托其对全厂废气排放、废水排放、厂界四周噪声进行检测；2024年11月21日，吉林省惠津分析测试有限公司进行采样监测；2024年11月27日，吉林省惠津分析测试有限公司出具《检测报告》（报告编号：11240432311A/11240432311B/11240432311C），根据监测结果可满足相关环境排放标准要求。

2024年12月2日，由建设单位、验收监测单位和技术专家组成的验收工作组出具《出具玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目竣工环境保护验收意见》，经验收，该项目验收期间各项监测结果均可满足环评及批复要求中关于相关污染物排放标准的要求，专家组一致同意通过项目竣工环境保护验收。

2024年12月3日，公司编制完成《玉米秸秆低损高净智能收获机攻关及产业化项目竣工环境保护验收监测报告表》。同日，公司于生态环境公示网（<https://gongshi.qsyhbgj.com/>）公示验收报告，包含验收监测报告、验收意见和其他需要说明的事项等三项内容。

（二）说明股东长期未实缴出资的原因，公司注册资本未实缴期间经营活动的开展情况、营运资金来源及其合法合规性、公司经营规模与营运资金的匹配情况

## 1、股东长期未实缴出资的原因

公司自设立至今，股东历次出资情况如下：

序号	事项	时间	认缴出资额(万元)	实缴出资额(万元)
1	公司设立暨第一次实缴	2009年3月	300.00	300.00
2	第一次增资	2015年3月	3,000.00	300.00
3	第一次减资	2015年12月	2,000.00	300.00
4	第二次增资	2021年12月	8,000.00	300.00
5	第二次实缴	2022年12月	8,000.00	2,800.00
6	第二次减资	2023年10月	2,800.00	2,800.00
7	第三次增资暨第三次实缴	2023年11月	2,828.28	2,828.28

公司注册资本于2015年3月至2023年10月存在未全部实缴的情况。

从合法合规性来看，公司股东未实缴出资行为符合相关规定。根据《中华人民共和国公司法（2013年修正）》及《中华人民共和国公司法（2018年修正）》，公司注册资本制度采取认缴资本制，不再对出资期限作出强制性要求，赋予股东充分的出资期限选择权。公司章程亦明确规定了股东王岩、王学中、闫红萍的出资期限为2031年12月31日。公司股东长期未实缴出资不违反法律法规和公司章程的要求。

从实际经营角度来看，股东合理利用公司法赋予的注册资本认缴制灵活性，结合企业各发展阶段的营运资金需求以及自身的出资能力和资金利用效率安排出资进度。股东根据不同发展阶段的实际需求，通过多元化的营运资金来源，有效支持了公司从研发到规模化生产的全过程。随着经营状况的不断改善，公司股东通过分红具备了一定的出资能力，并于2022年完成了2,500万元的出资，反映出对公司长期发展的信心和支持。2015年至2023年期间注册资本未全部实缴没有对公司的正常发展造成不利影响。

综上所述，公司股东长期未实缴出资是在法律框架内，基于企业实际经营需求和股东出资能力所作出的合理安排，这种以经营成果和发展需要驱动的渐进式出资方式，既确保了资金使用效率，也为公司的持续健康发展奠定了基础。

## 2、公司注册资本未实缴期间经营活动的开展情况、营运资金来源及其合法性、公司经营规模与营运资金的匹配情况

发展阶段	经营活动开展情况	营运资金来源
研发初创期 (2015-2016)	(1) 实施战略转型, 将主营业务由钢筋加工销售调整为秸秆农机装备的生产与销售。 (2) 重点投入秸秆打捆机产品研发, 进行技术积累和产品创新。	(1) 利用 2009-2014 年原有钢筋加工业务的经营积累作为主要研发资金来源。 (2) 通过股东借款方式补充流动资金, 满足日常运营需求。
市场导入期 (2017-2018)	(1) 完成秸秆打捆机产品研发, 进入小批量试产阶段。 (2) 建立初步生产线, 年产销量实现突破, 达到百台规模。 (3) 开始市场布局, 建立销售渠道, 培育客户群体。	(1) 合理利用前期资金结余, 支持生产规模扩张。 (2) 产品销售收入逐步增长, 成为主要营运资金来源。
快速发展期 (2019-2023)	(1) 实现规模化生产, 建立完整的生产体系和质量管理体系 (2) 扩大市场份额, 提升品牌影响力和市场竞争力 (3) 完善销售网络, 建立稳定的客户群和营销体系	(1) 经营性现金流持续增长, 为扩张提供稳定资金支持。 (2) 2022 年获得股东王岩、王学中、闫红萍 2,500 万元实缴出资。

如上表所示, 在业务转型初期, 公司主要依托 2009-2014 年原有钢筋加工业务的经营积累作为资金来源, 同时辅以适度的股东借款, 为研发投入提供了可靠保障。随着产品逐步投产, 公司通过产品销售形成了稳定的经营性现金流, 收入规模持续增长, 资金来源结构不断优化。2022 年, 主要股东完成 2,500 万元实缴出资, 进一步充实了公司资本实力。公司在发展期间内, 始终保持规范运作, 资金来源清晰, 符合相关法律法规要求。

公司展现出良好的经营规模与资金匹配性。在研发初创期, 将有限资金重点投入产品研发。随着产品进入市场导入期, 公司根据订单规模和生产需求, 合理配置营运资金, 实现了生产规模与资金实力的动态平衡。在快速发展期, 公司通过销售收入和股东出资的良性互补, 建立了与经营规模相适应的资金管理体系, 有效支撑了业务扩张需求。这种循序渐进的发展模式, 确保了公司注册资本未全部实缴的情况下实现了经营规模的稳健增长。

## 二、中介机构核查情况

### (一) 其他事项一核查程序及核查意见

#### 1、核查程序

(1) 查阅公司与第三方检测机构签订的合同;

- (2) 查阅第三方检测机构出具的检测报告；
- (3) 查阅验收专家组出具的验收意见及公司编制的验收报告；
- (4) 网络检索公司的验收公示情况。

## **2、核查结论**

经核查，主办券商、律师认为：

公司项目竣工环境保护验收进行了采样检测，通过了专家组的验收，目前已经进入验收公示阶段。

### **(二) 其他事项二核查程序及核查意见**

#### **1、核查程序**

(1) 核查公司工商登记资料、公司章程、股东会决议等文件，确认注册资本认缴金额、出资期限等信息的合法合规性，核实公司注册资本变更记录；

(2) 了解公司注册资本未实缴期间三位股东未完成实缴的原因；

(3) 访谈公司管理层和主要股东关于公司在注册资本未实缴期间经营活动的开展情况、营运资金来源及其合法合规性、公司经营规模与营运资金的匹配情况；

(4) 获取公司的纳税申报表、借款凭证、出资凭证等资料，了解公司的经营情况及营运资金来源。

#### **2、核查结论**

经核查，主办券商、律师、会计师认为：

公司注册资本未实缴期间的认缴制安排符合法律法规要求和公司章程约定，股东未实缴出资主要基于公司实际经营需求和资金使用效率的考虑。公司通过原有业务积累、产品销售收入、股东借款等多元化方式筹措营运资金，公司各阶段营运资金与公司经营规模相匹配，注册资本未全部实缴没有对公司持续经营造成不利影响。

## 其他补充说明

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

### 【回复】

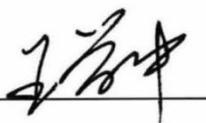
公司、主办券商、律师、会计师经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定后认为，除上述事项，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为 2024 年 3 月 31 日，财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日已超过 7 个月。公司已将期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息在公开转让说明书“第四节公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”予以披露，主办券商已根据相关规定的要求补充核查并更新推荐报告。

截至本意见回复之日，公司未申请北交所辅导备案，不存在北交所辅导备案进展情况及相关辅导备案文件，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易

所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

（此页无正文，为《关于吉林天朗农业装备股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人（签字）：   
王学中



吉林天朗农业装备股份有限公司

2024年12月16日

(此页无正文，为海通证券股份有限公司《关于吉林天朗农业装备股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人(签字): 谢英成  
谢英成

项目组成员(签字): 喻鹏飞  
喻鹏飞

孙文  
孙文

张云霁  
张云霁

柏瑾怡  
柏瑾怡

任凯  
任凯

王增明  
王增明

