关于对河南秋乐种业科技股份有限公司

的年报问询反馈意见的回复

大信备字[2025]第 16-00003 号

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP.

大信会计师事务所
北京市海淀区知春路 1 号
学院国际大厦 22 层 2206
邮编 100083

WUYIGE Certified Public Accountants.LLP
Room 2206 22/F,Xueyuan International Tower
No.1 Zhichun Road,Haidian Dist.
Beijing,China,100083

电话 Telephone：+86（10）82330558
传真 Fax：+86（10）82327668
网址 Internet：www.daxincpa.com.cn

关于对河南秋乐种业科技股份有限公司的年报问询反馈意见的回复

大信备字[2025]第 16-00003 号

北京证券交易所上市公司管理部：

河南秋乐种业科技股份有限公司（以下简称“公司”）收到贵所《关于对河南秋乐种业科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2025】第 045 号，以下简称“《问询函》”），作为河南秋乐种业科技股份有限公司的审计机构，大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“年审会计师”）对年报问询函提及的公司有关财务问题进行了审慎核查，现将核查情况予以说明。函件问题具体回复如下：

一、关于经营业绩

2024 年，你公司营业收入 39,120.87 万元，同比下降 26.77%；归属于上市公司股东的净利润 5,044.00 万元，同比下降 36.49%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 2,020.78 万元，同比下降 71.84%；毛利率 27.86%，同比减少 4.23 个百分点。

按产品来看，玉米种子本期销售收入 19,605.28 万元，同比减少 42.05%，毛利率 35.52%，同比减少 4.61 个百分点；小麦种子本期销售收入 14,054.26 万元，同比增长 5.52%，毛利率 22.66%，同比增加 2.7 个百分点；花生种子本期销售收入 4,889.77 万元，同比减少 11.70%，毛利率 14.05%，同比增加 1.24 个百分点；其他种子本期销售收入 431.04 万元，同比减少 26.06%，毛利率-5.11%，同比减少 21 个百分点。

分季度来看，你公司第四季度营业收入 22,771.32 万元，占比 58.21%。

请你公司：

（1）结合市场环境、业务开展、订单获取、收入确认、成本构成等，说明营业收入、归属于上市公司股东的净利润、扣非后净利润、毛利率明显下滑的原因及合理性，与同行业可比公司情况是否一致，如不一致，说明原因；

（2）结合各产品市场需求、销售单价、成本构成差异等，详细说明各产品营业收入变动趋势、毛利率水平及其变动趋势差异较大的原因及合理性；

（3）结合本期收入确认时点及依据、以前年度第四季度收入占比、同行业可比公司四季度收入占比等，说明报告期内第四季度收入占比较大的原因及合理性，是否存在年末突击确认

收入的情况。

请审计机构结合收入及成本确认、收入截止性测试等审计程序、获取的审计证据等，对上述问题进行核查并发表意见。

【公司回复】：

（1）结合市场环境、业务开展、订单获取、收入确认、成本构成等，说明营业收入、归属于上市公司股东的净利润、扣非后净利润、毛利率明显下滑的原因及合理性，与同行业可比公司情况是否一致，如不一致，说明原因；

受玉米种子严重供大于求且玉米粮食价格低迷、黄淮海玉米种子品种迭代的影响，公司 2024 年玉米收入出现了较大的下降，进而导致公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润、扣非后净利润、毛利率出现明显下滑，具有合理性，与同行业可比公司不存在较大差异。

一、公司所在市场环境情况分析

2024 年，我国玉米种子市场体现出 2 个显著的变化情况：

一是我国玉米种子严重供大于求且玉米粮食价格低迷。根据全国农技中心种业监测处 2024 年 10 月发布的农作物供需形势数据，杂交玉米种子严重供大于求，供需比高达 175%。供需失衡，导致玉米种子市场竞争加剧。此外，我国 2024 年玉米粮食价格低迷，农户购种积极性不高;二是黄淮海市场的玉米种子品种迭代明显，极端天气的常态化发生、政策层面的明确导向以及农户实际需求的持续升级，共同驱动市场需求加速转变，进而助推了品种迭代进程的加快。

2024 年我国玉米种子市场的变化是公司 2024 年玉米收入大幅下降的主要原因。

二、公司订单获取、业务开展及收入确认情况

公司 2024 年各个产品营业收入确认及变动情况具体如下所示：

单位：万元

项目	2024 年营业收入	2023 年营业收入	营业收入比上年同期增减
玉米	19,605.28	33,829.07	-42.05%
小麦	14,054.26	13,319.06	5.52%
花生	4,889.77	5,537.89	-11.70%
其他	431.04	584.51	-26.26%
合计	38,980.36	53,270.53	-26.83%

从上表可以看出，2024 年，公司玉米种子收入较上年同期减少 42.05%，主要原因系受我国玉米种子严重供大于求且玉米粮食价格低迷的影响，我国玉米种子市场竞争加剧，农户购种积极性不高。与此同时，黄淮海玉米种子品种迭代明显。受上述市场环境变化的影响，公司本期玉米种子销售显著承压，玉米种子销量及单价均有所下滑、退货率有所提高，从而导致公司玉米种子收入较上期大幅下滑。

2024 年，公司小麦种业收入较上年同期增长了 5.52%，主要原因系公司 2024 年主推的百农 307、郑麦 9188 等小麦种子具有良好的高产、抗病等特性，品种竞争力较好。报告期内，受益于该些品种良好的品种特性及公司近年来有效的商业推广，客户认可度持续提升，市场需求量持续增加，使公司小麦种子的收入增加。

2024 年，公司花生种子收入较上年同期减少 11.70%，主要原因系公司主动调整花生种子客户结构所致。具体而言，2024 年公司针对油料作物销售渠道实施优化调整：鉴于近年部分政府采购项目存在财政资金周转压力、回款周期较长的情况，公司主动缩减了该类项目的参与规模，由此导致报告期内花生种子销量出现一定下降；与此同时，公司加大对经销渠道的开发与市场拓展力度，使得经销市场销售量占比得到提升。综上，受公司主动调整花生种子客户结构这一因素影响，报告期内公司花生种子收入较上年同期下滑。

三、成本结构及各项成本变动情况

本期公司业绩下降主要系玉米种子收入下降所致，我们重点分析其成本结构及各项成本变动情况，2024 年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）。公司成本主要受玉米原材料波动影响。

公司 2024 年玉米成本出现较大下降主要原因系公司玉米种子制种成本下降所致。公司生产的玉米种子主要在甘肃省张掖市进行制种。2023 年以来，受我国玉米粮食价格下降、玉米种子供大于求等影响，甘肃省张掖市的制种成本也呈现下降趋势。根据甘肃省种业商会的数据，2023 年，张掖玉米制种的最低亩保产值达 4200 元。2024 年，张掖市杂交玉米制种核心基地亩保产值下降至不高于 4000 元（优势基地不高于 3900 元，土壤肥力和制种相关条件较弱的适宜基地不高于 3800 元，新平整基地在同区域基地亩产值的基础上下调 200 元）。加之，2024 年张掖市灾害天气发生频率较低，西北玉米制种收获超乎预期。故公司 2024 年代繁玉米成本出现了较大的下降，具有合理性。

四、公司经营业绩与同行业可比公司比较情况

（一）公司与同行业上市公司归属于上市公司股东的净利润、扣非后净利润变动趋势一致

同行业上市公司销售收入及毛利率变动趋势情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年		2023 年		变动趋势	
	净利润	扣非后净利润	净利润	扣非后净利润	净利润比上年同期增减	扣非后净利润比上年同期增减
登海种业	5,662.56	-2,363.79	25,578.30	17,734.48	-77.86%	-113.33%
隆平高科	11,386.68	-28,874.69	20,005.47	48,687.13	-43.08%	-159.31%
万向德农	5,262.82	5,007.43	6,529.04	6,241.85	-19.39%	-19.78%
金苑种业	-7,177.57	-3,850.85	4,721.56	4,179.13	-252.02%	-192.14%
金博士	125.12	74.00	2,394.05	2,445.10	-94.77%	-96.97%
秋乐种业	5,044.00	2,020.78	7,942.00	7,176.58	-36.49%	-71.84%

从上表可以看出，2024 年，同行业上市公司的归属于上市公司股东的净利润、扣非后净利润均出现了下降，公司归属于上市公司股东的净利润、扣非后净利润的变动趋势与同行业上市公司保持一致。

（二）公司与同行业上市公司销售收入及毛利率变动趋势一致

同行业上市公司销售收入及毛利率变动趋势情况如下：

公司名称	2024 年		2023 年		变动趋势	
	营业收入（万元）	销售毛利率	营业收入（万元）	销售毛利率	营业收入比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
登海种业	124,566.45	28.35%	155,197.50	28.43%	-19.74%	下降 0.28%
隆平高科	856,555.29	36.58%	922,321.67	39.19%	-7.13%	下降 6.66%
万向德农	32,625.37	26.71%	30,069.24	35.13%	8.50%	下降 23.97%
金苑种业	18,276.67	33.85%	36,117.22	31.21%	-49.40%	上升 8.46%
金博士	31,010.16	26.23%	36,146.84	27.78%	-14.21%	下降 5.58%
秋乐种业	39,120.87	27.86%	53,423.69	32.09%	-26.77%	下降 13.18%

从上表可以看出，2024 年，同行业上市公司的收入及毛利率均出现了下降，公司玉米种

子收入、毛利率的变动趋势与同行业上市公司保持一致。

综上所示，受我国玉米种子市场变化的影响，公司 2024 年玉米收入出现了较大的下降，进而导致公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润、扣非后净利润、毛利率出现明显下滑，具有合理性，与同行业可比公司不存在较大差异。

（2）结合各产品市场需求、销售单价、成本构成差异等，详细说明各产品营业收入变动趋势、毛利率水平及其变动趋势差异较大的原因及合理性；

一、公司主要产品收入、销售单价、单位成本、毛利率的变动情况

2024 年，公司主要产品收入、销售单价、单位成本、毛利率的变动情况如下：

项目	2024 年				2023 年			
	销售收入（万元）	销售单价（元/斤）	单位成本（元/斤）	毛利率	销售收入（万元）	销售单价（元/斤）	单位成本（元/斤）	毛利率
玉米种子	19,605.28	6.30	4.06	35.52%	33,829.07	8.46	5.06	40.13%
小麦种子	14,054.26	2.11	1.63	22.66%	13,319.06	2.51	2.01	19.96%
花生种子	4,889.77	6.73	5.81	14.05%	5,537.89	7.16	6.25	12.81%
其他种子	431.04	4.71	4.77	-5.11%	584.51	8.22	6.91	15.89%
合计	**38,980.36**	**-**	**-**	**27.74%**	**53,270.53**	**-**	**-**	**31.98%**

从上表可以看出，各产品营业收入方面，2024 年，公司玉米种子销售收入和花生种子销售收入同比下滑，而小麦种子销售收入同比增长； 2024 年，公司玉米种子毛利率同比下降，而小麦种子毛利率和花生种子毛利率同比增加。

二、各产品营业收入变动趋势、毛利率水平及其变动趋势差异较大的原因及合理性

（一）玉米种子收入与毛利率变动的原因及合理性

2024 年，公司玉米种子收入较上年同期减少 42.05%，主要原因系受我国玉米种子严重供大于求且玉米粮食价格低迷的影响，我国玉米种子市场竞争加剧，农户购种积极性不高。与此同时，黄淮海玉米种子品种迭代明显，而公司玉米种子正好处于品种迭代期，重点储备的玉米新品种秋乐 999、秋乐 991 等均于 2023 年 11 月才完成审定，刚开始进入市场导入期。受上述市场环境变化的影响，公司本期玉米种子销售显著承压，玉米种子销量及单价均有所下滑、退货率有所提高，从而导致公司玉米种子收入较上期大幅下滑，具有合理性。

2024 年，公司玉米种子毛利率下降主要原因系玉米种子销售价格的下降，玉米种子销售

价格下降主要原因有二：一是受我国玉米种子严重供大于求且玉米粮食价格低迷的影响，我国玉米种子市场竞争加剧，农户购种积极性不高，使得公司玉米种子的销售价格较上期出现了一定下降；二是公司本期对长库龄的玉米种子进行处置，玉米种子本期低价销售对玉米种子整体毛利率影响较大，使得公司玉米种子毛利率下降较大，具有合理性。

（二）小麦种子收入与毛利率变动的原因及合理性

2024 年，公司小麦种业收入较上年同期增长了 5.52%，主要原因系公司 2024 年主推的百农 307、郑麦 9188 等小麦种子具有良好的高产、抗病等特性，品种竞争力较好。报告期内，受益于该些品种良好的品种特性及公司近年来有效的商业推广，客户认可度持续提升，市场需求量持续增加，公司小麦种子销量也相应持续增加，使公司小麦种子的收入增加，具有合理性。

2024 年，公司小麦种子毛利率略有上升，主要原因系受小麦种子市场供需变化及小麦粮价下滑等影响，黄淮海市场的小麦种子整体过剩，导致小麦种子销售单价及单位成本均有所下降。但是，受益于百农 307 等小麦种子具有良好的高产、抗病等特性及公司近年来有效的商业推广，百农 307 等小麦种子的销售单价降幅低于单位成本降幅，使公司小麦种子的毛利率有所上升，具有合理性。

（三）花生种子收入与毛利率变动的原因及合理性

2024 年，公司花生种子收入较上年同期减少 11.70%，主要原因系公司主动调整花生种子客户结构所致。具体而言，2024 年公司针对油料作物销售渠道实施优化调整：鉴于近年部分政府采购项目存在财政资金周转压力、回款周期较长的情况，公司主动缩减了该类项目的参与规模，由此导致报告期内花生种子销量出现一定下降；与此同时，公司加大对经销渠道的开发与市场拓展力度，使得经销市场销售量占比得到提升。综上，受公司主动调整花生种子客户结构这一因素影响，报告期内公司花生种子收入较上年同期下滑，该变动具有合理性。

2024 年，公司花生种子毛利率略有增加，主要原因系受花生价格波动影响，导致花生种子销售单价及单位成本均有所下降。但是，受益于公司经营的花生种子具有良好的品种特性及公司有效的商业推广，花生种子的销售单价降幅低于单位成本降幅，使公司花生种子的毛利率有所上升，具有合理性。

（3）结合本期收入确认时点及依据、以前年度第四季度收入占比、同行业可比公司四季度收入占比等，说明报告期内第四季度收入占比较大的原因及合理性，是否存在年末突击确认

收入的情况。

一、公司收入确认时点合理、谨慎，符合《企业会计准则》规定

（一）公司销售收入确认时点及依据符合《企业会计准则》的规定，且 2024 年销售收入确认时点及依据未发生变化

公司销售收入确认时点及依据如下：合同开始日，公司对合同进行评估，识别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。公司主营玉米、小麦、花生等农作物种子的销售，属于在某一时点履行履约义务。对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：①公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；②公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；③公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；④公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；⑤客户已接受该商品；⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

在综合考虑合同条款等因素的基础上，按以下时点确认收入：

A、经销商销售模式下，公司以客户签收为收入确认时点。公司通过物流公司发货给客户的，根据销售发货单、物流公司发运凭证、经客户签字确认的销售发货单确认销售收入的实现；由客户自提货物的情况下，在货物已实际发出并由客户在销售发货单上签字时，根据经客户签字确认的销售发货单确认销售收入的实现。

B、直销销售模式下，公司以客户签收为收入确认时点。在货物已实际发出、收到客户签收单后，认定商品控制权发生转移，确认销售收入。其中，直销模式中的政府销售，公司根据客户的要求将货物运至指定地点，根据签收单及验收确认单确认销售收入的实现。

2024 年，公司销售收入确认时点及依据未发生变化。

（二）公司销售收入确认时点与同行业可比公司不存在较大差异

2024 年度，公司及同行业可比公司的收入确认时点如下：

公司名称	收入确认政策—收入确认时点
隆平高科	公司对采用经销商模式的收入确认方法如下：根据经销商的信用等级，采用预收款及赊销结合的收款政策向经销商发货。在公司通过物流公司发货的情况下，公司在货物已发出并取得物流公司货运单时，根据销售发货单及物流公司货运单确认销售收入的实现；在客户自提货

	物的情况下，在货物已实际发出并由客户在销售发货单上签字时，根据经客户签字确认的销售发货单确认销售收入的实现。销售单价按照预计结算单价确定。
登海种业	公司采用经销商模式销售。公司根据与客户签订的销售合同或者采购订单，由加工厂或者中转库配货后将货物发运到客户或者由客户直接提货，客户收到货物并且对无异议后确认收入。
荃银高科	国内销售商品种子，一般为经销商销售模式，销售合同一般约定限制性退货条款，在商品发出时按照预计销售价格和估计销售退货率后确认销售收入，在经营季节结束后，按照与客户最终结算情况进行收入的调整；销售合同无限制性退货条款约定的，在发出商品时确认收入。
万向德农	本集团销售收入以玉米杂交种销售为主，所取得的收入属于某一时点确认的销售收入，在客户取得相关商品控制权时确认收入的实现。取得发货出库单据及客户销售结算单，确认客户取得商品控制权。

根据上表可见，同行业可比公司中的万向德农、登海种业以客户签收为收入确认时点。因此，公司销售收入确认时点与同行业可比公司不存在较大差异。

二、2024 年公司销售收入主要集中在第四季度的情况与同行业上市公司不存在较大差异

（一）2024 年第四季度各月销售收入及占比情况与 2023 年不存在显著差异

公司 2024 年第四季度各月销售收入及占比情况与 2023 年的对比情况如下：

月份	2024 年度		2023 年度	
	金额（万元）	占收入比例	金额（万元）	占收入比例
10 月	1,945.20	4.97%	4,141.75	7.75%
11 月	4,484.34	11.46%	12,559.54	23.51%
12 月	16,341.77	41.77%	13,813.40	25.86%
合计	**22,771.32**	**58.21%**	**30,514.70**	**57.12%**

农作物种子销售的销售旺季主要会受到该类作物种植时点的差异而不同。一般而言，一种农作物种子实现终端销售的旺季通常为该作物开始种植时点前 1 个月至 2 个月，而进一步考虑经销商备货、铺货因素，种业企业一般向经销商销售的旺季通常比种子实现终端销售再提前 1 个月至 2 个月。同时，春播品种也要考虑农历春节和人员流动的影响，因此种业企业向客户销售农作物种子的旺季通常比实际种植时点提前 3 个月至 4 个月。

公司主要客户通常每年春节的放假时间通常在春节法定假期前的 1 至 2 周开始，并一直持续到农历正月十五之后，因此公司玉米种子客户通常在每年 10 月至次年 1 月期间大规模向公司采购产品，并进行积极铺货备货进而确保春节后种子具有良好的销路。

报告期内，公司四季度各月的销售收入呈现逐月上升的趋势，主要原因系公司四季度销售

的最主要产品为玉米种子。公司在张掖市完成制种的玉米新种，经鲜穗回收、晾晒、粗加工、运输、精加工、包装等程序，达到可销售状态一般要到 10 月下旬至 11 月中旬。在此之前，公司主要销售之前库存中留存的种子。故公司 10 月、11 月、12 月的发货量呈现上升趋势，销售金额及占比也相应呈现逐月上升趋势。

根据上表可见，最近 2 年公司四季度收入占比比较稳定，2024 年第四季度各月销售收入及占比情况与 2023 年、2022 年不存在显著差异，具有合理性。

（二）公司销售收入主要集中在第四季度的情况与同行业可比公司不存在较大差异

最近 2 年，公司销售收入主要集中在第四季度的情况与同行业上市公司不存在较大差异，符合行业惯例。最近 2 年，同行业可比公司第四季度销售收入及占比情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度
登海种业	53.58%	57.88%
康农种业	84.59%	81.08%
荃银高科	56.36%	62.13%
秋乐种业	58.21%	57.12%

根据上表可见，相比 2023 年，公司 2024 年四季度收入占全年的收入比例保持稳定，变动较小，且与同行业可比公司不存在较大差异。故公司经营符合行业的基本情况，具有合理性。

年审会计师核查程序及核查意见

（一）针对上述事项，我们实施的主要审计程序包括但不限于

1、访谈公司管理层，以及查询中国农作物种业发展报告，了解行业发展情况、市场竞争格局、供求关系等情况；

2、查阅相关同行业可比上市公司的年度报告等公开披露信息，了解其营业收入、归属于上市公司股东的净利润、扣非后净利润、毛利率变动情况，分析公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润、扣非后净利润、毛利率变动是否符合行业惯例；

3、询问公司管理层，了解公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润、扣非后净利润、毛利率大幅下滑的原因；

4、评价与营业收入确认有关的内部控制制度设计，并测试其关键内部控制运行的有效性；

5、了解公司的业务模式、查阅销售合同的主要条款，复核收入确认的会计政策是否恰当并得到一贯执行；

6、核查公司的收入成本明细账，了解其各产品的收入金额、收入结构、单价、单位成本及毛利率情况；

7、获取公司报告期内的营业成本明细表以及生产成本明细表，拆分其产品成本构成并将单位材料成本与采购单价比较，分析不同产品成本的变动原因及合理性；

8、了解公司不同产品的生产过程、业务流程、成本核算方法，取得发行人成本核算相关内部控制制度。检查成本核算方法与生产工艺流程是否匹配，检查材料成本、直接人工及制造费用的计算和分配是否正确，检查生产成本在完工产品之间的分配是否正确，检查公司成本计算的准确性、合理性；

9、选取样本执行应收账款和营业收入的函证程序，函证内容包含对上一经营年度的结算金额、本经营年度的发货品种、数量、预收款情况；

10、检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售政策、收款政策、销售合同、发货单、销售收款凭据、物流运输单、销售结算单等；

11、对收入进行截止测试，关注是否存在重大跨期，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

12、获取公司月度销售收入明细表及按品种列示明细表，查看各品种第四季度各月销售情况，分析第四季度销售收入变动原因，查询同行业公司公开信息，与同行业公司季度销售收入对比分析，核实是否存在突击确认收入的情形及收入跨期情形；

13、访谈公司销售负责人，了解公司的产品结构、各产品销售季节性特征，分析各产品第四季度变动的合理性；访谈公司生产、仓储负责人，了解产品生产加工过程、发货流程，判断第四季度玉米发货量的合理性。

（二）核查意见

1、公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润、扣非后净利润、毛利率明显下滑的原因主要受玉米种子供需过剩等周期性影响，导致 2024 年公司玉米种子收入、单价显著下降，使 2024 年玉米收入及毛利出现了较大的下降，影响了公司 2024 年经营业绩，导致公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润、扣非后净利润、毛利率出现明显下滑的，具有合理性。同行业上市公司公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润、扣非后净利润、毛利率也呈现不同程度下降，不存在较大差异，符合行业惯例。

2、公司 2024 年玉米种子收入及销售毛利率下降主要受玉米种子价格下降及本期转商处理所致，收入及毛利率下降具有合理性；公司报告期内百农 307 小麦种、郑麦 9188 小麦种的销售量增加，使公司小麦种子的收入持续增加，具有合理性，受市场供需影响，小麦种子整体过剩，导致小麦种子销售单价及单位成本下降，使小麦毛利出现波动；花生收入下降主要是报告期对油料作物销售渠道进行优化调整，优化赊销客户，公司主动减少政府采购项目参与量（政府专供种子质量优价格高），经销市场销售量占比提高，导致公司整体销售单价呈现走低趋势，由此导致花生种子收入同比减少；受花生商品价格波动影响，2023 年的整体花生种子成本和销售价格均高于 2024 年，由于成本变动下降幅度大于销售价格变动幅度，使本期花生种子销售毛利率有所提高。

3、公司最近 3 年四季度销售收入及占比不存在异常变化，公司四季度销售占比较高主要系收入玉米种植时点等季节性影响所致，四季度个月收入持续提高主要系玉米收获后生成加工和农历春节时点共同影响所致，具有合理性，公司不存在期末突击确认收入或收入跨期的情形；公司销售收入主要集中在第四季度的情况与同行业上市公司不存在较大差异，符合行业惯例。因此，公司不存在突击确认收入的情形及收入跨期情形。

二、关于存货

2024 年末，你公司存货余额 18,615.69 万元，较期初增长 20.70%。期初存货跌价准备余额 731.93 万元，本期计提存货跌价准备 452.03 万元，转回 36.11 万元，转销 538.74 万元，期末存货跌价准备余额 609.10 万元。

请你公司：

（1）结合市场需求、业务开展、销售计划说明 2024 年末存货余额明显增长的原因及合理性，与你公司经营业绩、业务模式、销售周期是否匹配，如不匹配，说明原因；

（2）详细说明各类存货的库龄情况、存货跌价准备的计提过程，并说明存货跌价准备计提金额是否充分、准确；

（3）结合市场价格变动、本期销售情况、可变现净值确定过程等，详细说明本期存货跌价准备转回及转销的具体情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请审计机构对上述问题进行核查并发表意见。

【公司回复】：

（1）结合市场需求、业务开展、销售计划说明 2024 年末存货余额明显增长的原因及合理性，与你公司经营业绩、业务模式、销售周期是否匹配，如不匹配，说明原因；

一、公司 2024 年末存货余额明显增长的原因分析

2024 年末，公司存货金额为 18,615.69 万元，较 2023 年末的 15,423.49 万元增长 20.70%，主要原因系有三：

（一）是 2023 年，我国玉米种子已经出现严重供大于求的局面，根据《2023-2024 年度全国重要农作物种子产供需形势》，2023 年，杂交玉米种子供需比已达 167%。2024 年，我国玉米种子供大于求的局面进一步扩大，杂交玉米种子供需比高达 175%。供需失衡，导致玉米种子市场竞争加剧，玉米种子的退货率显著上升。根据 2024 年 3 月全国农技中心召开全国农作物种子供需形势分析春季例会，全国农技中心就指出：“受农产品价格走势偏弱影响，种子市场呈现启动快进展慢，企业发货快、入户下摆慢，除部分紧俏品种外，整体种子价格稳中略降，预计退货率将高于往年”。在此行业背景下，公司 2023 年—2024 年经营季结束后的玉米种子退货率也出现了增加，导致公司 2024 年末存货余额相应增加。

（二）是由于我国 2024 年杂交玉米种子严重供大于求且玉米粮食价格低迷的影响，2024 年四季度农户购种积极性不高甚至部分农户种植玉米意愿降低。在此市场背景下，部分农户 2024 年四季度购种意愿较往年明显下滑，部分农户选择年后延迟购种，部分农户改种其他经济作物。该行业情况也导致公司 2024 年末存货余额相应增加。

（三）是考虑到黄淮海市场的玉米种子品种迭代明显，考虑到保持产品竞争力，公司也加速了玉米种子的品种迭代。2024 年，公司进一步扩大市场区域及产品矩阵，在保持现有热销品种的基础上，本期加大对部分表现优异新品种的制种投入，使本期部分玉米新品种的存货金额出现了较大的增长。

考虑了市场环境的变化，2024 年初，公司管理层制定玉米种子制种计划时，已经预计到了市场不利的变化，主动减少玉米种子制种面积，以降低存货库存压力。2024 年公司玉米种子制种面积较 2023 年减少 34.48%。但是，受我国玉米种子严重供大于求且玉米粮食价格低迷以及公司玉米种子正好处于品种迭代期的影响，公司 2024 年末存货余额大幅增长，具有合理性。

二、公司 2024 年末存货余额明显增长具有行业合理性。

公司 2024 年末存货余额明显增长具有行业合理性。根据 2024 年 3 月全国农技中心召开全国农作物种子供需形势分析春季例会，全国农技中心就指出：“玉米等春夏播作物预计库存均处于高位。”此外， 根据全国农技中心数据，2024 年杂交玉米种子供需比高达 175%，我国玉米种子供大于求，也会相应导致我国玉米种子存货余额的上升。

综上所述，2024 年末，公司存货余额明显上升与市场需求、业务开展、经营计划、经营业绩、业务模式和销售周期相匹配，与行业变化趋势相匹配，具有合理性。

（2）详细说明各类存货的库龄情况、存货跌价准备的计提过程，并说明存货跌价准备计提金额是否充分、准确；

一、公司各类存货库龄情况

2024 年 12 月末，公司分库龄的存货构成情况如下：

单位：万元

类别	账面成本	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	跌价准备余额
1、种子						
（1）玉米种子	15,949.20	11,040.44	3,445.88	1,152.07	310.81	539.77
（2）小麦种子	1,219.89	1,219.89				40.44
（3）花生种子	560.71	560.71				2.60
（4）其他种子	249.85	128.54	116.29	5.03		4.26
2、种衣剂及包装物	**636.04**	**452.97**	**116.20**	**23.51**	**43.35**	**22.03**
合计	**18,615.69**	**13,402.55**	**3,678.37**	**1,180.61**	**354.16**	**609.10**

根据上表可见，2024 年末，公司存货的库龄在 3 年以内的存货占比达 98.10%。其中，玉米种子占比为 98.05%，是公司最主要的存货类别。综上所述，公司存货的库龄主要集中在 3 年以内，3 年以上的长库龄的存货金额较小，显示了公司存货库龄结构良好。此外，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 12 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、存货跌价准备计算过程

（一）公司存货跌价准备计提政策

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。

公司根据上个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，同时充分考虑了存货库龄结构对跌价准备计提的影响。

（二）商品种子跌价准备计提情况

截止 2024 年末，公司存货的构成情况及销售情况如下：

类别	账面成本（万元）	跌价准备余额（万元）	2024年销售金额（万元）	2024年销售毛利率
1、种子				
（1）玉米种子	15,949.20	539.77	19,605.28	35.52%
（1）小麦种子	1,219.89	40.44	14,054.26	22.66%
（3）花生种子	560.71	2.60	4,889.77	14.05%
（4）其他种子	249.85	4.26	431.04	-5.11%
2、种衣剂及包装物	**636.04**	**22.03**		
合计	**18,615.69**	**609.10**	**38,980.36**	**27.74%**

2024 年末，公司库存的存货主要为玉米种子，占比为 85.68%。公司库存的玉米种子主要是秋乐 368、秋乐 618、秋乐 999 等热销玉米种子品种，占比为 63.70%。该些种子销售情况良好、毛利率较高且库龄较短，不存在减值迹象。

除此之外，2024 年末，公司库存的其他品种玉米种子主要为公司 2023 年及 2024 年新制种，存货库龄基本在 3 年以内，主要用于西南地区、东北地区、黄淮海地区市场开发。考虑到新品种的玉米种子一般需要一定时间的市场培育期，公司一般对于新品种制种时会储备未来 2-3 年销售量，故不存在减值迹象。

2024 年末，公司存货跌价准备合计为 609.10 万元，其中长库龄玉米种子计提 188.85 万元。其他按可变现净值计提情况如下：

（1）正常销售种子品种的减值计算过程

类别	账面成本	预计销售收入	至完工时将要发生的成本	销售税费	可变现净值	存货跌价准备
秋乐368	4,778.28	9,141.20	681.06	743.74	7,716.40	2.16
秋乐618	2,380.87	5,018.63	356.57	408.37	4,253.69	2.29
豫研1501	1,031.15	2,011.56	145.39	163.68	1,702.49	0.49

秋乐999	1,969.83	4,335.14	350.52	352.78	3,631.84	7.51
其他品种	5,109.83	7,537.92	549.95	613.12	6,374.84	211.50

（2）销量不佳种子品种的减值计算过程

2024 年末，公司销量不佳的种子品种的预计销售收入的计算过程如下：

产品名称	库龄	预计正常种子销售收入			预计转商种子销售收入		
		预计售价（元/斤）	预计销量（万斤）	预计收入（万元）	预计售价（元/斤）	预计销量（万斤）	预计收入（万元）
秋乐519	2-3年	7.69	1.39	10.69	1.00	23.11	23.11
郑单1002	3-4年				1.00	2.28	2.28
中玉3409	3-4年	5.87	0.79	4.61	1.00	2.68	2.68
秋乐218	5年以上				1.00	6.34	6.34
宇玉30	5年以上				1.00	2.22	2.22
淄玉308	5年以上				1.00	0.75	0.75
大平原118	1-2年、2-3年				1.00	11.00	11.00
郑单6122	2-3年	9.34	24.01	224.29	1.00	11.59	11.59
秋乐107	2-3年、3-4年	7.05	27.02	190.49	1.00	14.63	14.63

2024 年末，公司销量不佳的种子品种的可变现净值和存货跌价准备的计算过程如下：

单位：万元

类别	账面成本	预计销售收入	至完工时将要发生的成本	销售税费	可变现净值	存货跌价准备
秋乐519	109.57	33.80	1.04	2.96	29.88	84.63
郑单1002	7.25	2.28		0.32	1.96	5.29
中玉3409	14.70	7.29	0.22	0.62	6.46	8.82
秋乐218	18.34	6.34		0.55	5.79	12.55
宇玉30	8.47	2.22		0.20	2.02	6.44
淄玉308	2.60	0.75		0.06	0.69	1.91
大平原118	66.51	11.00		0.99	10.01	56.50
郑单6122	202.53	235.88	15.14	19.30	201.49	53.87
秋乐107	249.27	205.12	20.32	16.82	168.03	85.81
合计	**679.24**	**504.68**	**36.72**	**41.82**	**426.33**	**315.82**

2024 年末，公司销量不佳的种子品种计提的存货跌价准备占存货账面成本的 46.50%，计提比例已较高，并已充分考虑存货未来跌价损失。

三、结合公司对存货跌价准备的计提情况，公司长库龄的库存已足额计提了减值准备，短库龄的库存均有订单支撑

1、长库龄减值计提充分

2024 年末，公司主要的长库龄及滞销品种的存货跌价准备情况如下：

单位：万元

品种名称	2024年存货余额	2024年跌价准备余额	2024年存货跌价准备余额/库存余额
秋乐519	109.57	84.63	77.24%
郑单1002	7.25	5.29	72.97%
中玉3409	14.70	8.82	60.00%
秋乐218	18.34	12.55	68.43%
宇玉30	8.47	6.44	76.03%
淄玉308	2.60	1.91	73.46%
大平原118	66.51	56.50	84.95%
郑单6122	202.53	53.87	26.60%
秋乐107	249.27	85.81	34.42%
合计	**679.24**	**315.82**	46.50%

根据上表可见，大平原 118、秋乐 519 等品种库龄较长，且销售不佳。因此，公司根据存货跌价准备计提方法，将销售不佳的大平原 118、秋乐 519 等品种根据历史实际销售情况预计未来种子销量及转商量充分计提了存货跌价准备；并根据转商价格计提了大平原 118、秋乐 519 等长库龄种子的存货跌价准备。

2024 年末，公司对长库龄及滞销品种的存货跌价准备计提比例分别为 46.50%，均已充分考虑存货未来跌价损失。此外，2024 年，公司优化库存结构，有效降低滞销品种库存。

2、库龄 1 年以内存货订单充足，不存在滞销情况

截至 2025 年 6 月末，公司已开展了 2025 年销售经营季营销活动，热销品种秋乐 368、秋乐 618、豫研 1501、秋乐 999 等玉米品种已收取了客户的定金共计 0.29 亿元，按照 5 元/袋换算公司玉米种子在手订单为 580 万袋，公司具有充足的订单来消化热销品种期末库存，不

存在滞销情况。

综上所述，公司已充分、准确的计提了存货跌价准备。

3、公司存货跌价准备计提比例不存在显著低于同行业可比公司的情形

2023 年末和 2024 年末，公司及同行业可比公司的存货跌价准备计提比例如下：

项目	跌价准备计提政策	2024 年末计提比例	2023 年末计提比例
万向德农	在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。	0.40%	1.67%
康农种业	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。	2.81%	2.43%
荃银高科	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。在提取或调整存货跌价准备时同时考虑存货的库龄。	3.61%	2.24%
公司	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。	3.27%	4.75%

2023 年末和 2024 年末，公司的存货跌价计提比例不存在显著低于同行业可比公司的情况。

综上所述，2024 年末，公司种子的存货跌价准备具体计提方法、各主要参数的确定具有合理性，符合会计准则的规定。公司计提的存货跌价准备充分、准确。

（3）结合市场价格变动、本期销售情况、可变现净值确定过程等，详细说明本期存货跌价准备转回及转销的具体情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

一、公司 2024 年存货跌价准备准备转回及转销情况

公司 2024 年存货跌价准备准备转回及转销情况如下所示：

单位：万元

品种名称	2023年存货余额	2023年跌价准备余额	本期转销	本期转回	2024年存货余额	2024年跌价准备余额	2024年销售金额
宇玉30号	202.09	152.72	146.28		8.47	6.44	62.19
秋乐519	144.57	81.84			109.57	84.63	50.71
郑单1002	100.49	23.36	18.07		7.25	5.29	151.08
淄玉308	66.99	48.79	46.88		2.60	1.91	21.41
秋乐218	22.41	14.77	2.22		18.34	12.55	0.67

中玉3409	29.60	12.22	3.40		14.70	8.82	8.45
秋乐107	262.29	24.60			249.27	85.81	5.85
亲本种子	960.74	229.23	180.83		735.71	53.30	56.61
云瑞408	257.81	34.32		34.32	436.33	1.57	232.15
其他品种	1,431.18	72.78	125.79	1.79	14,134.90	326.75	24,369.21
包装袋	391.81	17.24	12.06		385.17	5.18	
种衣剂	316.60	20.06	3.21		250.87	16.85	
合计	**4,186.58**	**731.93**	**538.74**	**36.11**	**16,353.18**	**609.10**	**24,958.33**

从上表可以看出，公司转销主要是长库龄滞销品种及亲本种子。2024 年，公司出于加强存货管理、优化库龄结构等考虑对长库龄的亲本种子及玉米滞销品种进行了处置，玉米种子本期低价销售使本期已计提存货价值长库龄玉米种子出现了较大转销情况。

2024 年，公司玉米品种云瑞 408 销售推广好于预期，减值迹象不存在，公司将存货中原来预计按照转商销售计提的减值冲回，金额仅为 34.32 万元。

二、公司存货跌价准备转销及转回会计处理合理，符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 1 号——存货》规定，以前减记存货价值的影响因素已经消失，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回。存货跌价准备转销是指企业在出售、消耗存货或存货发生盘亏、毁损等情况下，将已计提的存货跌价准备予以转销。

公司根据已计提存货跌价准备的销售情况来判断进行转回及转销，对于已计提减值存货销售时按照转销进行处理；对于已计提减值未销售的根据存货减值影响因素来判断并进行转回，公司会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

年审会计师核查程序及核查意见

（一）针对上述事项，我们实施的主要审计程序包括但不限于

1、访谈公司管理层，了解 2024 年末存货余额明显增长的原因，是否与公司的销售计划相匹配；

2、评价与存货跌价准备相关的内部控制制度的设计，并测试其关键内部控制运行的有效性；

3、获取期末存货明细表，实施存货监盘程序、查阅种子检验报告，评价存货的状况；

4、复核管理层确定存货可变现净值时的估计未来售价、销售费用、相关税费等重要参数

的合理性，判断管理层确认的存货可变现净值的合理性；

5、了解管理层未来期间的经营计划和期末存货在未来的销售情况，分析存货跌价准备计提是否充分；

6、获取存货跌价准备计算表，复核存货跌价计提、转回及转销的准确性；

7、取得公司存货的年末库龄清单，复核库龄划分是否合理，结合产品的近几年的销售状况，对库龄较长的存货进行分析性复核，分析存货跌价准备计提是否合理；

8、查阅同行业上市公司年度报告等公开披露信息，将公司的存货跌价准备计提情况、存货余额及占比与同行业上市公司进行对比，分析差异原因及其合理性。

（二）核查意见

1、报告期内，发行人存货余额较高，与年度订单计划相匹配，符合公司的经营模式和生产周期，存货余额较大具有合理性，符合行业惯例；

2、公司按照成本与可变现净值孰低的一般原则计提存货跌价准备，对于种子库存已按照制定的存货跌价准备计提政策和方法，结合具体品种销售情况按照可变现净值与成本孰低原则计提了库存种子的跌价准备，并充分考虑了库龄因素。公司存货跌价准备计提充分，存货跌价准备计提政策具有谨慎性和合理性；

3、本期公司存货跌价准备转回及转销的按照相关产品是否销售为基准进行处理，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

三、关于应收账款

2024 年末，你公司应收账款账面余额 7,542.68 万元，同比下降 0.49%，累计计提坏账准备 3,396.64 万元，期末账面价值 4,146.03 万元。其中，账龄 1 年以上的应收账款账面余额 5,450.43 万元，占比 72.26%。本期，你公司计提坏账准备 308.57 万元，核销坏账准备 0.11 万元。

你公司全部按组合计提应收账款坏账准备，本年度对账龄一年以内至五年以上应收账款坏账准备计提比例分别为 17%、30%、53%、78%、98%、100%；根据 2023 年年报，2023 年计提比例分别为 18%、37%、59%、81%、100%、100%；根据 2022 年年报，2022 年计提比例分别为 8%、22%、47%、79%、100%、100%。

请你公司：

（1）结合销售结算模式、收款周期、同行业可比公司情况等，说明账龄一年以上应收账款占比较高的原因及合理性，并分别列示上述应收账款对手方信用情况、期末余额、详细账龄、坏账准备计提金额、账面价值，以及期后回款情况；

（2）详细列示本期坏账准备计提过程，说明计提是否充分、准确，并结合应收账款对手方信用情况，说明未按照单项计提坏账准备的原因及合理性；

（3）结合近 3 年应收账款的客户情况、信用风险特征变化等，说明信用减值损失计提比例逐年变动的原因及合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，并说明上述会计估计变更是否按照《北京证券交易所股票上市规则》的要求履行相应审议程序。

请审计机构对上述问题进行核查并发表意见。

【公司回复】：

（1）结合销售结算模式、收款周期、同行业可比公司情况等，说明账龄一年以上应收账款占比较高的原因及合理性，并分别列示上述应收账款对手方信用情况、期末余额、详细账龄、坏账准备计提金额、账面价值，以及期后回款情况；

一、公司账龄 1 年以上的应收账款具体情况

2024 年末，公司账龄 1 年以上的应收账款主要为河南省各级政府部门。2024 年末，公司账龄 1 年以上的主要政府客户的应收账款情况如下：

序号	客户名称	期末应收余额（万元）	期后回款（万元）	账龄	已计提坏账准备金额（万元）
1	**县农业农村局	829.02	51.00	1 年以内 179.63 万；1-2 年 219.20 万；2-3 年 131.85 万；3-4 年 298.34 万	398.88
2	**县农业农村局	767.96		1 年以内 449.00 万；1-2 年 318.96 万	172.02
3	河南智通农业科技有限公司	612.27		1 年以内 72.83 万；1-2 年 109.82 万；2-3 年 26.26 万	180.25
4	**市**区农业农村局	409.33	50.00	1 年以内 133.23 万；2-3 年 276.10 万	168.98
5	**农业农村局	402.90		1 年以内 116.10 万；2-3 年 222.66 万；4-5 年 64.14 万	200.61
6	**市种子管理站	361.10	76.58	1-2 年 178.30 万；2-3 年 59.92 万；3-4 年 122.89 万	181.10
7	**县农业技术推广中心	240.82	2.60	1 年以内 123.06 万；1-2 年 117.76 万	56.25

8	**县农业农村局	240.00	20.00	1 年以内 70.00 万；1-2 年 90.00 万；2-3 年 80.00 万	81.30
9	**县农业农村局	234.88		3-4 年 67.99 万；4-5 年 69.10 万；5 年以上 97.79 万	218.54
10	**县农业农村局	233.16		3-4 年 79.80 万；4-5 年 56.62 万；5 年以上 96.74 万	214.48
11	**市**区农业农村局	185.87		1 年以内 49.98 万；1-2 年 97.20 万；2-3 年 38.68 万	58.16
12	**县农业农村局	174.27		1-2 年 149.83 万；4-5 年 24.44 万	68.90
13	**县阳昇农业发展有限公司	173.59		2-3 年 173.59 万	92.00
14	**县农业农村局	168.61		2-3 年 0.06 万；3-4 年 168.56 万；5 年以上 96.74 万	155.61
15	**县财政局	159.60		1-2 年 159.60 万	47.88
16	河南浩迪农业科技有限公司	144.54		1 年以内 77.22 万；1-2 年 67.32 万	33.32
17	**县农业农村局	129.64		1-2 年 129.64 万	38.89
18	**县农业农村局	127.33	13.35	2-3 年 22.47 万；3-4 年 104.86 万	93.70
19	**县农业农村局	115.06		5 年以上 115.06 万	115.06
20	**农业科学研究所	114.00		1-2 年 2.20 万；2-3 年 3.00 万；3-4 年 108.80 万	87.11
21	**县农业农村局	96.26		1 年以内 41.50 万；1-2 年 54.76 万	23.48
22	其他客户	794.42	154.7	1 年以内 46.98 万；1-2 年 74.47 万；2-3 年 276.29 万；3-4 年 258.20 万；4-5 年 45.35 万元；5 年以上 93.12 万	515.73

二、同行业可比公司的应收账款情况

同行业可比公司不同账龄应收帐款情况及 1 年以上应收账款占比情况如下：

账龄	公司名称				
	隆平高科	荃银高科	登海种业	敦煌种业	秋乐种业
1 年以内（万元）	167,455.40	49,375.57	3,522.36	3,364.28	2,092.24
1-2 年（万元）	13,086.37	13,873.23	718.18	420.18	2,172.42
2-3 年（万元）	4,604.56	3,349.80	269.55	467.85	1,310.88
3-4 年（万元）	10,947.19	4,975.41	105.11	146.13	1,209.44
4-5 年（万元）	1,737.50	47.55	0.79	666.93	329.55
5 年以上（万元）	5,244.84	743.60	92.46	24,336.10	428.15

合计（万元）	**203,075.86**	**72,365.16**	**4,708.45**	**29,401.47**	**7,542.68**
1 年以上占比	17.54%	31.77%	25.19%	88.56%	72.26%

公司 1 年以上应收账款占比较高，业务主要系花生销售给政府客户形成的赊销业务，同行业上市公司中花生业务较小，若剔除花生形成应收账款，公司 1 年以上应收账款为 0，与同行业上市公司玉米、小麦业务相比并不存在差异。

三、公司账龄 1 年以上的应收账款占比较高的原因及合理性

2024 年 12 月末，公司应收账款余额为 7,542.68 万元，其中账龄超过 1 年的为 5,450.43 万元，占比超过 72.26%。上述长账龄客户主要系河南省下辖市、县农业农村局、财政局等各级政府部门的应收账款，系公司销售花生种子等所形成。公司与该些政府部门客户主要采用“赊销”的信用政策，政府部门客户一般在销售的种子播种、收获且无质量问题并经项目验收后，分批支付货款。政府应收账款的回收会受各政府部门项目验收进度、财政收支情况、财政支出计划安排、审批回款额度等影响，公司政府部门客户的货款分批回款，一般账期在 2 年左右，信用账期较长。

公司账龄一年以上的应收账款占比较高主要原因系受近年来宏观经济等影响，河南省各级政府部门的回款周期有所延长，使部分政府部门客户回款周期超过信用期，导致部分应收账款账龄时间较长。此外，考虑到近年内河南省各级政府财政困难，种子款回款慢，公司主动减少政府采购项目参与量，选取先款后货的经销商客户，导致公司 1 年以内应收账款占比持续下降，进而使公司应收账款账龄超过 1 年占比较高。

综上所述，公司账龄一年以上的应收账款占比较高具有合理性。

（2）详细列示本期坏账准备计提过程，说明计提是否充分、准确，并结合应收账款对手方信用情况，说明未按照单项计提坏账准备的原因及合理性；

一、公司坏账准备计提政策及预期信用损失的确定方法合理、谨慎，符合《企业会计准则》规定

（一）公司应收账款坏账准备的计提方法

按照信用风险特征组合计提坏账准备的组合类别及确定依据：

①公司对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项或合同资产（无论是否含重大融资成分），以及由《企业会计准则第 21 号——租赁》规范的租赁应收款，均采用简化方法，即始终按整个存续期预期信用损失计量损失准备。

②根据金融工具的性质，本公司以单项金融资产或金融资产组合为基础评估信用风险是否显著增加。本公司根据信用风险特征将应收票据、应收账款及合同资产划分为两个组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

组合类别	确定依据
组合 1：赊销业务客户组合	赊销业务客户，按类似信用风险特征（账龄）进行分类
组合 2：合并范围内关联方组合	信用评级风险较高，逾期超过 1 年

对于赊销业务客户组合的应收账款，公司根据历史经验判断，“账龄”是应收账款组合的重要信用风险特征，公司使用账龄构造信用风险矩阵，以账龄为依据划分应收账款组合，相同账龄的客户具有类似预期损失率。公司基于迁徙率模型测算出历史损失率，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，计提组合坏账准备。

（二）公司预期信用损失具体计算过程

2024 年 12 月末，公司预期信用损失具体计算过程如下：

1、确定适当的风险分组

除单独评估信用风险的应收账款外,公司根据历史经验判断，“账龄”是应收账款组合的重要信用风险特征，公司使用账龄构造信用风险矩阵，以“账龄” 为依据划分应收账款组合，相同账龄的客户具有类似预期损失率。

公司 2020 年 12 月末至 2024 年 12 月末的应收账款账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2020/12/31	2021/12/31	2022/12/31	2023/12/31	2024/12/31
1 年以内	2,061.30	3,279.25	3,060.30	2,828.00	2,092.24
1 至 2 年	690.99	1,015.08	2,034.29	2,239.25	2,172.42
2 至 3 年	66.14	516.48	462.53	1,704.78	1,310.88
3 至 4 年	133.03	65.42	304.51	333.03	1,209.44
4 至 5 年	0.05	130.03	57.92	299.46	329.55
5 年以上	0.57	0.62	127.69	175.59	428.15
合计	**2,952.08**	**5,006.87**	**6,047.23**	**7,580.11**	**7,542.68**

2、确定适当期间

公司考虑到所选期间过短可能不具有代表性，期间过长可能不能真实的反映 经济环境，

结合信用期及回款情况等因素，公司汇总了过去五年的账龄明细作为计算基础。

3、计算迁徙率

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，将 5 年以上实际损失率假设为 100%。经过上述计算，公司 2024 年度平均迁徙率结果如下：

账龄	2019 年迁徙至 2020 年	2020 年迁徙至 2021 年	2021 年迁徙至 2022 年	2022 年迁徙至 2023 年	2023 年迁徙至 2024 年	平均迁徙率	注释
1 年以内	23.46%	49.24%	62.04%	73.17%	76.82%	56.95%	a
1 至 2 年	20.76%	74.74%	45.57%	83.80%	58.54%	56.68%	b
2 至 3 年	37.80%	98.91%	58.96%	72.00%	70.94%	67.72%	c
3 至 4 年	16.13%	97.74%	88.54%	98.34%	98.96%	79.94%	d
4 至 5 年	100.00%	100.00%	97.72%	82.70%	84.34%	92.95%	e
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	f

4、计算历史损失率

根据平均迁徙率计算各账龄的历史损失率，假设 5 年以上历史损失率 100%，具体情况如下：

账龄	计算方式	历史损失率
1 年以内	f*e*d*c*b*a	16.24%
1 至 2 年	f*e*d*c*b	28.53%
2 至 3 年	f*e*d*c	50.32%
3 至 4 年	f*e*d	74.31%
4 至 5 年	f*e	92.95%
5 年以上	f	100.00%

5、根据前瞻性调整计算预期信用损失率

公司在计算出历史损失率的基础上，基于以往经验，结合历史情况和未来的 不确定性，考虑到未来宏观经济环境等因素的影响，结合历史损失率以及账龄迁徙率情况，加入前瞻性系数调整，计算出预期信用损失率如下：

账龄	历史损失率	前瞻性信息调整	预期损失率
1 年以内	16.24%	5.00%	17%
1 至 2 年	28.53%	5.00%	30.00%
2 至 3 年	50.32%	5.00%	53.00%

3 至 4 年	74.31%	5.00%	78.00%
4 至 5	92.95%	5.00%	98.00%
5 年以上	100.00%	5.00%	100.00%

综上所述，2024 年，公司信用减值损失大幅增长符合我国政府部门客户财政情况、公司实际经营情况和会计政策与估计，具有合理性、谨慎性。2024 年，公司应收账款坏账准备的计提具有合理性、谨慎性，符合《企业会计准则》的规定。

二、公司坏账准备计提政策及预期信用损失比例与同行业上市公司不存在显著差异

（一）公司坏账准备计提政策与同行业上市公司不存在显著差异

公司名称	坏账准备计提政策
登海种业	当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，本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判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。
敦煌种业	预期信用损失的简化方法，即始终按相当于整个存续期预期信用损失的金额计量损失准备。
隆平高科	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，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
荃银高科	本公司采用简化方法，即始终按整个存续期预期信用损失计量损失准备。 除了单项评估信用风险的应收账款外，以应收款项的账龄作为信用风险特征进行组合，并基于所有 合理且有依据的信息，包括前瞻性信息计算预期信用损失。
秋乐种业	公司基于迁徙率模型测算出历史损失率，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，计提组合坏账准备。

（二）公司预期信用损失比例与同行业上市公司不存在显著差异

账龄	坏账准备计提比例				
	隆平高科	荃银高科	登海种业	敦煌种业	秋乐种业
1 年以内	2.00%	2.00%	5.00%	2.00%	17%
1-2 年	5.00%	24.90%	20.00%	5.00%	30.00%
2-3 年	10.00%	66.60%	60.00%	10.00%	53.00%
3-4 年	30.00%	87.70%	100.00%	30.00%	78.00%
4-5 年	50.00%	100.00%	100.00%	50.00%	98.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

三、公司长账龄的应收账款主要为河南省各级政府部门，河南省各级政府部门不存在无法收回的重大风险，且公司已按预期信用减值损失充分计提了坏账准备，不属于单项认定情况

2024 年 12 月末，公司应收账款余额为 7,542.68 万元，主要系河南省下辖市、县农业农村局、财政局等河南省各级政府部门的应收账款。受宏观经济增速下降等影响，虽然河南省各级政府部门的回款周期有所延长，使部分政府部门客户回款周期超过信用期，但是作为不同企业、自然人等性质的客户，河南省下辖市、县农业农村局、财政局作为各级政府部门，信用情况良好，且未出现破产等情况。因此，公司判断河南省各级人民政府相应款项不存在无法收回的重大风险，且公司已按预期信用减值损失充分计提了坏账准备，不属于单项认定情况，具有合理性。

（3）结合近 3 年应收账款的客户情况、信用风险特征变化等，说明信用减值损失计提比例逐年变动的原因及合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，并说明上述会计估计变更是否按照《北京证券交易所股票上市规则》的要求履行相应审议程序。

公司自 2019 年 1 月 1 日起执行财政部修订后的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017 年修订）》（财会〔2017〕7 号），采用预期信用损失计量坏账准备，在具体测算时，分别使用固定比例预期信用损失率和根据历史迁徙率计算的预期信用损失率进行计算期末应收账款坏账准备金额，并基于谨慎性原则按照孰高确定期末坏账准备金额和相应的预期信用损失率。公司自上市以来关于应收账款坏账准备的会计政策、会计估计未发生变化。

2022 年末，由于按照历史迁徙率计算的坏账准备较高，因此坏账准备计提比例分别为采用 8%（1 年以内）、22%（1-2 年）、47%（2-3 年）、79%（3-4 年）、100%（4-5 年）、100%（5 年以上）的固定比例作为预期信用损失率；2023 年末，由于按照历史迁徙率计算的坏账准备较高，因此坏账准备计提比例分别为采用 8%（1 年以内）、17%（1-2 年）、30%（2-3 年）、50%（3-4 年）、82%（4-5 年）、100%（5 年以上）的固定比例作为预期信用损失率。2024 年末，按照历史迁徙率计算的坏账准备进一步提高，因此采用 17%（1 年以内）、30%（1-2 年）、53%（2-3 年）、78%（3-4 年）、98%（4-5 年）、100%（5 年以上）的固定比例作为预期信用损失率。

如前所述，由于公司应收账款收款对象主要是河南省各级政府部门等，客户信用状况良好，经营稳定，发生坏账的可能性较小；公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司无重大差异。公司应收账款坏账准备计提充分合理。相关会计处理不属于会计估计变更，符合企业会计准则的规定。

年审会计师核查程序及核查意见

（一）针对上述事项，我们实施的主要审计程序包括但不限于

1、对公司应收账款管理的相关内部控制制度进行了解和测试；

2、访谈公司销售负责人，了解公司账龄一年以上应收账款占比较高的原因，分析客户的主要类别及是否存在逾期情况，核实是否存在信用风险恶化情况并符合单项认定的标准；

3、复核公司应收账款信用减值准备会计估计的合理性，包括确定应收账款组合的判断依据、单独计提信用减值准备的判断，评价应收账款信用减值准备计提是否充分、准确；

4、检查应收账款坏账准备计提和核销的批准程序，评价计提坏账准备所依据的资料、假设及方法；

5、了解公司对应收账款的坏账准备的计提政策，与公开途径查询的可比公司会计政策进行对比，评价坏账准备的计提政策是否符合会计准则的规定及其合理性；

6、获取账龄分析表，结合应收账款的函证程序及期后回款情况检查对管理层计提坏账准备的应收账款复核，评价管理层确定的坏账准备计提比例是否合理，分析坏账准备计提是否充分。

（二）核查意见

1、公司应收账款账龄超过 1 年占比较高主要原因系是受近年来突发事件、宏观经济增速下降等影响，各政府部门客户的财政吃紧，导致各政府部门客户的回款周期有所延长，使各地方政府部门客户回款周期超过信用期外，导致部分应收账款账龄时间较长。

2、公司账龄一年以上公司应收账款收款对象主要是政府部门及科院院所、国有企业等，客户信用状况良好，经营稳定，发生坏账的可能性较小，不存在客户相应款项无法收回的重大风险，账龄一年以上应收账款进一步计提信用减值损失的风险较低，不存在按照单项计提的情况。

3、公司应收账款信用减值损失计提比例变动的说明是合理的，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

四、关于主要客户及供应商

2024 年，你公司前五大客户均为新进客户，合计销售金额 2,208.69 万元，占比 5.67%。其中，李波、庄小华、程传贵为自然人客户，合计销售金额 1,336.42 万元，占比 3.43%。

2024 年，你公司第一大供应商甘州区碱滩镇普家庄村股份经济合作社为新进供应商，采购金额 3,279.17 万元，占比 4.82%。

请你公司：

（1）详细列示新进法人客户的成立时间、注册资本、员工人数、经营范围，以及新进自然人客户的具体情况，并结合业务开展情况、客户获取方式、同行业可比公司情况等，说明本期前五大客户均为新进客户的原因及合理性，销售金额是否与其业务规模相匹配，定价是否公允、与其他客户相比是否存在明显差异，并说明上述客户与你公司控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系；

（2）详细列示新进供应商的成立时间、注册资本、员工人数、经营范围，结合供应商选取方式、采购模式、主要采购内容、同行业可比公司情况等，说明本期第一大供应商为新进供应商的原因及合理性，采购金额是否与其业务规模相匹配，定价是否公允、与其他供应商相比是否存在明显差异，并说明新进供应商与你公司控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系；

（3）补充说明本期自然人客户销售占比，并说明与自然人客户开展业务的原因及必要性，与同行业可比公司情况是否一致，以及你公司采取的对于自然人客户的内部控制措施。

请审计机构结合销售及采购审计程序、获取的审计证据等，对上述问题进行核查并发表意见，并说明收入核查是否覆盖终端消费者。

【公司回复】：

（1）详细列示新进法人客户的成立时间、注册资本、员工人数、经营范围，以及新进自然人客户的具体情况，并结合业务开展情况、客户获取方式、同行业可比公司情况等，说明本期前五大客户均为新进客户的原因及合理性，销售金额是否与其业务规模相匹配，定价是否公允、与其他客户相比是否存在明显差异，并说明上述客户与你公司控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系；

一、2024 年新进前五大客户具体情况

（一）2024 年新进法人前五大客户具体情况

1、确山县农业农村局

姓名：	确山县农业农村局
统一社会信用代码：	11412821MB17614771

成立时间	无
经营范围：	无
注册资本	无
业务规模：	2024 年采购花生 449.00 万元；2023 年采购花生 318.96 万元
是否专门或主要销售公司产品	是
公司控股股东、实际控制人、董监高等：	否

2、安徽省萧县嘉杰农业科技有限公司

姓名：	安徽省萧县嘉杰农业科技有限公司
统一社会信用代码：	913413226709143466
成立时间	2008-01-11
经营范围：	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；化肥销售；肥料销售；农作物种子经营（仅限不再分装的包装种子）；塑料制品销售；卫生用杀虫剂销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；农业机械销售；信息技术咨询服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；粮食收购；农业科学研究和试验发展（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：农作物种子经营；转基因农作物种子生产；农药零售；农药批发（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）
注册资本	500 万元
业务规模：	2024 年采购小麦 301.37 万元，采购玉米 121.91 万元；2023 年采购小麦 187.11 万元、采购玉米 246.75 万元
是否专门或主要销售公司产品	是
公司控股股东、实际控制人、董监高等：	否

（二）2024 年新进前五大客户自然人基本情况

1、李波

姓名：	李波
身份证号：	4128**********7634
经营主体：	正阳县童鑫种植农民专业合作社
经营范围：	组织成员开展农作物种植；组织采购、供应成员所需的生产资料；组织收购、销售成员生产的产品；开展成员所需的运输、贮藏、包装服务；引进新品种、新技术与生产经营相关的技术、信息服务
经营场所：	正阳县真阳镇正大路

业务规模：	2024 年采购小麦 481.69 万元，采购玉米 15.81 万元；2023 年采购小麦 449.64 万元
是否专门或主要销售公司产品	是
公司控股股东、实际控制人、董监高等：	否

2、庄小华

姓名：	庄小华
身份证号：	4116**********0105
经营主体：	周口市淮阳区硕秋农资中心(个体工商户)
经营范围：	许可项目：农作物种子经营；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，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：化肥销售；塑料制品销售；初级农产品收购；农业机械销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（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）
经营场所：	河南省周口市淮阳区柳湖街道龙都大道与弦歌路交叉口南 160 米东侧 02 号
业务规模：	2024 年采购小麦 396.79 万元、玉米 18.91 万元、花生 5.00 万元；2023 年采购小麦 351.83 万元、玉米 77.63 万元、大豆 1.05 万元
是否专门或主要销售公司产品	是
公司控股股东、实际控制人、董监高等	否

3、程传贵

姓名：	程传贵
身份证号：	372422********5228
经营主体：	唐河县昌惠农资商行
经营范围：	化肥、农药（不含危险化学品）、农作物精包装种子零售
经营场所：	唐河县滨河街道办事处种子市场院内
业务规模：	2024 年采购小麦 346.83 万元、玉米 54.91 万元、花生 16.46 万元；2023 年采购小麦 242.69 万元、玉米 152.44 万元、花生 2.11 万元
是否专门或主要销售公司产品	是
公司控股股东、实际控制人、董监高等	否

二、2024 年前五大客户均为新进客户的原因及合理性

公司 2024 年新进前五大客户均为公司长期合作的客户，不存在 2024 年为首次合作情况。2024 年成为前五大客户，主要原因系客户业务采购需求增加所致。

2024 年，受我国玉米种子严重供大于求且玉米粮食价格低迷等影响，公司玉米收入出现了较大的下降，使公司玉米客户的销售收入均出现了较大幅度的下降，导致公司小麦经销商销售额超过玉米经销商，使 2024 年以小麦为销售为主的自然人经销商进入了客户前五大。

此外，2024 年，公司参加了确山县农业农村局采购 2024 年产油大县奖励资金扶持油料产业发展项目物质项目公开招标，公司中标发货后本期确认花生收入 449.00 万元，使其进入了销售客户前五大。

综上所述，公司 2024 年前五大客户均为新进客户具有合理性。

（2）详细列示新进供应商的成立时间、注册资本、员工人数、经营范围，结合供应商选取方式、采购模式、主要采购内容、同行业可比公司情况等，说明本期第一大供应商为新进供应商的原因及合理性，采购金额是否与其业务规模相匹配，定价是否公允、与其他供应商相比是否存在明显差异，并说明新进供应商与你公司控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系；

一、2024 年新进前五大供应商具体情况

2024 年新进前五大供应商具体情况如下所示：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	员工人数	股东	经营范围
1	甘州区碱滩镇普家庄村股份经济合作社	2020-10-16	无	无	村级集体经济组织，归全体村民	集体资产经营与管理、集体资源开发与利用、农业生产发展与服务、财务管理与收益分配等
2	甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社	2020-09-25	无	无	村级集体经济组织，归全体村民	集体资产经营与管理、集体资源开发与利用、农业生产发展与服务、财务管理与收益分配等

二、2024 年第一大供应商为新进供应商的原因及合理性

公司 2024 年新进的主要供应商为位于甘肃省张掖市的制种单位。甘肃省张掖市的地理位置、自然环境与自然条件决定了其是我国杂交玉米种子最优质的制种基地之一，甘肃省张掖市也是我国最大玉米种子制种基地。

张掖市甘州区下辖碱滩镇普家庄村股份经济合作社、党寨镇下寨村股份经济合作社，其前

身为碱滩镇普家庄村村民委员会、党寨镇下寨村村民委员会，这两个基地均为公司长期合作的基地，2023 年均为公司的前五大供应商。2024 初年，张掖市甘州区政府下文将村委会经济职能移交下辖村股份经济合作社下，故 2024 年公司在甘州区下辖基地都与各村股份经济合作社结算。

公司主要供应商甘州区碱滩镇普家庄村股份经济合作社和甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社实际为公司在甘肃省长期合作的玉米种子制种单位，因此公司与其的合作具有合理性。

三、2024 年新进前五供应商采购定价公允，与其他供应商相比不存在明显差异

（一）公司与种子制种单位（或农户）的定价政策

公司与种子制种单位（或农户）结算的制种费用主要由制种面积产值和种子生产服务费等构成，制种面积产值=制种亩均产值×制种面积。制种亩均产值一般根据当地政府每年制定的玉米制种亩均保底产值基础上进行自主协商确定，主要供应商与其他供应商的定价政策不存在显著差异。以张掖市的主要供应商为例：

1、张掖市政府对玉米制种亩均产值实行保底产值政策。种子企业与制种单位（或农户）根据张掖市政府每年制定的玉米制种亩均保底产值基础上进行自主协商确定最终的玉米制种亩均产值。不同制种单位（或农户）的玉米制种亩均产值略有差异。

2、种子生产服务费根据《甘肃省农作物种子生产基地管理办法》“第八条第二款 种子基地村民委员会或农民制种专业合作经济组织可以和种子生产企业约定，按种子产量收取一定比例的种子生产服务费，用于村集体积累、基础设施建设及村社干部或专业合作经济组织工作人员劳务费，但不得高于 0.05 元/公斤。除约定的费用外，县市区、乡镇、村不得向种子生产企业收取管理、服务等其他费用。”的规定进行定价。

（二）公司与新进供应商按照张掖市政府发布亩保产值进行结算，定价公允，与其他供应商不存在明显差异

2024 年公司主要供应商甘州区碱滩镇普家庄村股份经济合作社和甘州区党寨镇下寨村股份经济合作社按照张掖市政府发布亩保产值基础上进行结算。公司单位面积制种费用分别为 3,935 元/亩，与张掖市农业农村局、张掖市统计局发布的玉米制种平均亩产值 3,900 元/亩差异较小，公司制种费用的定价是公允的。

四、2024 年新进供应商与公司控股股东、实际控制人、董监高等不存在关联关系

张掖市甘州区下辖碱滩镇普家庄村股份经济合作社、党寨镇下寨村股份经济合作社为村级集体经济组织，归全体村民所有，与公司控股股东、实际控制人、董监高等不存在关联关系。

（3）补充说明本期自然人客户销售占比，并说明与自然人客户开展业务的原因及必要性，与同行业可比公司情况是否一致，以及你公司采取的对于自然人客户的内部控制措施。

一、公司以经销模式为主且客户多为自然人经销商符合行业惯例

种子企业的终端客户为种植农户，客户呈现数量多，区域分布广，单次采购额低等特点，采用经销模式更有利于种子企业简化公司管理架构，降低销售管理难度，并充分发挥经销商覆盖面更广和就近服务消费者的优势，增强市场开发和渗透能力，因此，经销模式是种子企业销售普遍采用的销售模式。此外，种子经销商客户主要为县级经销商，其销售覆盖面主要为周边的乡、镇零售商或种植农户，且大部分年销售额较小，经营规模十分有限，因此，种子经销商客户多为自然人或自然人成立的个体工商户。

因此，报告期内，公司以经销模式为主且客户多为自然人经销商（含个体工商户或自然人）的情况符合行业惯例。

二、非法人客户的销售金额、占比与同行业可比公司比较情况

2024 年，公司自然人经销商（含个体工商户或自然人）销售收入为 22,771.32 万元，占 2024 年收入为 58.21%。

经查阅金苑种业、康农种业披露的非法人客户占比相关数据，金苑种业、康农种业非法人客户销售金额及占比情况如下所示：

公司名称	2023 年		2022 年	
	销售金额（万元）	收入占比	销售金额（万元）	收入占比
金苑种业	21,652.98	60.56%	19,997.05	67.40%
康农种业	-	-	6,980.65	35.32%

根据上表可见，公司非法人客户的销售金额、占比较高与同行业可比公司不存在较大差异。

三、非法人客户交易的内部控制制度及其执行情况

公司针对非法人客户采取了与法人客户完全一致的业务控制政策并重视收集非法人客户的身份证明文件（如身份证、个体工商户营业执照等），公司与非法人客户的交易各项支持性证据（销售端包括：身份证明文件、合同、发货通知单、签收单、收款单（涉及第三方回款的还包括委托付款协议和关系证明文件）、结算单、发票。

公司销售相关内部控制制度健全且在报告期内得到有效执行，与非法人客户在交易各关键环节形成的支持性证据充分、客观、可验证。

年审会计师核查程序及核查意见

（一）针对上述事项，我们实施的主要审计程序包括但不限于

1、访谈公司管理层，结合公司的行业经营特点、经营模式、上下游客户等因素，了解与新进客户、新进供应商合作的商业合理性；

2、查询新进客户、新进供应商的工商登记记录，了解客户、供应商成立时间、股权结构、注册资本、主营业务、行业地位、合作模式、合作历史、交易金额、内容及用途等；

3、根据工商基本情况对比公司花名册，判断客户、供应商与公司及其关联方、员工之间是否存在关联关系、关联交易、资金往来或其他利益安排；

4、获取公司报告期内销售明细表、采购明细表，分析报告期公司新进客户销售情况与主要客户销售情况的差异，分析报告期公司新进供应商采购情况与主要供应商采购情况的差异；

5、查询公司与销售相关的内部控制制度，访谈管理层，了解公司与自然人客户开展业务的原因及背景；

6、查询同行业可比公司公开披露信息，分析非法人客户占比情况是否符合行业水平，交易比例及其变动情况是否处于合理范围；

7、对公司与非法人客户交易进行细节测试，核查相关业务发生的原始单据，核查交易关键环节形成的支持性证据充分性、客观性和可验证性。

（二）核查意见

1、本期前五大客户均为新进客户的说明是合理的，新进客户的销售金额与其业务规模相匹配且定价公允，与其他客户相比不存在明显差异。新进客户与公司控股股东、实际控制人、董监高等不存在关联关系，收入核查未涵盖终端消费者；

2、本期主要供应商变动较大的说明是合理的，主要供应商的采购金额与其业务规模相匹配且定价公允，与其他供应商相比不存在明显差异。新进供应商与公司控股股东、实际控制人、董监高等不存在关联关系；

3、公司存在非法人客户符合业务情况和行业惯例，交易比例处于合理范围；发行人与非法人客户交易的内部控制制度健全有效，关键环节形成的支持性证据充分、客观、可验证。

大信会计师事务所
北京市海淀区知春路 1 号
学院国际大厦 22 层 2206
邮编 100083

WUYIGE Certified Public Accountants.LLP
Room 2206 22/F,Xueyuan International Tower
No.1 Zhichun Road,Haidian Dist.
Beijing,China,100083

电话 Telephone：+86（10）82330558
传真 Fax：+86（10）82327668
网址 Internet：www.daxincpa.com.cn

（此页无正文，为大信会计师事务所（特殊普通合伙）关于对河南秋乐种业科技股份有限公司的年报问询函回复（大信备字[2025]第 16-00003 号）之签章页）

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

2025 年 7 月 28 日