



关于河北沃土种业股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函
的回复

主办券商



(住所：北京市西城区车公庄大街 4 号 2 幢 1 层 A2112 室)

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 9 月 25 日下发的《关于河北沃土种业股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。河北沃土种业股份有限公司（以下简称“沃土种业”或“公司”）仔细阅读了问询函意见的全部内容，并按照问询函的要求，会同国新证券股份有限公司（以下简称“国新证券”或“主办券商”）、北京市嘉源律师事务所（以下简称“律师”）、致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等中介机构对相关内容和问题进行了核查，对申请材料认真地进行了修改、补充和说明。现对问询意见的落实和公开转让说明书的修改情况逐条书面回复，并提交贵公司，请予审核。

说明：

1、如无特别说明，《关于河北沃土种业股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函》（以下简称“问询函的回复”）中的简称或名词释义与《河北沃土种业股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”或“公转书”）一致。

2、本问询函的回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

3、本问询函的回复中的字体代表以下含义：

反馈意见所列问题	黑体（加粗）
对反馈意见所列问题的回复	宋体
对公开转让说明书原文的引用	楷体（不加粗）
对公开转让说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目录

目录.....	3
问题一、关于业绩真实性	4
问题二、其他事项	24

问题一、关于业绩真实性

根据申报文件及市场公开信息，（1）2017 年、2018 年，公司营业收入分别为 7,234.17 万元、8,488.68 万元；2023 年、2024 年，公司营业收入分别为 55,707.56 万元、55,212.99 万元；（2）公司存货跌价准备计提比例分别为 1.24%及 1.71%，同行业可比公司存货跌价准备计提比例平均值为 4.25%及 6.61%。

请公司：（1）结合销售产品结构变化、销售区域变化、经销商数量变化、同行业可比公司收入等情况，说明前次挂牌摘牌后业绩增长显著的原因及合理性；（2）说明公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司的原因，存货跌价准备计提的充分性。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）进一步说明终端客户核查的具体过程及程序，抽样方法、终端客户核查数量及金额占比情况，并就销售收入真实性发表明确意见。

【回复】

一、结合销售产品结构变化、销售区域变化、经销商数量变化、同行业可比公司收入等情况，说明前次挂牌摘牌后业绩增长显著的原因及合理性

公司于 2016 年在全国股转系统挂牌，2020 年 5 月基于自身资本市场发展规划原因摘牌。2016 年以来，随着公司优势品种逐步获得品种审定、品种品牌优势逐步显现、营销推广力度不断加大，前述因素驱动下，公司经销网络逐步壮大，主要产品沃玉 3 号和沃玉 111 以及沃玉 210 稳步增长，在黄淮海地区占据较强优势，公司经营业绩呈现稳步增长趋势，业绩增长真实，具有合理性。

（一）玉米种子行业市场空间和公司市场占有率

2023 年我国玉米用种面积达 6.63 亿亩，用地面积占比超 35%，是我国用种面积最大的农作物种子，市场规模较大，农户需求大，前述用种面积在年度间基本保持稳定。2023 年公司玉米种子用种面积约为 1,800 万亩¹左右，市场占有率在 3%左右，主要源于优势品种逐步获得品种审定、品种品牌优势逐步显现、营

¹根据沃土种业玉米种子不同规格折算标准折算而来。

销推广力度不断加大，近年来公司经营业绩增长真实合理。

（二）近十年经营业绩变动情况

2016 年以来，整体看公司经营业绩稳步增长，主要源于公司优势品种逐步获得审定、品种性能优势逐步显现和新品种推广面积增长等因素驱动。具体营业收入和归母净利润情况如下：

单位：万元										
年份	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年
营业收入	55,212.99	55,707.56	34,382.23	25,347.35	19,275.01	12,913.95	8,488.68	7,234.17	6,778.85	6,287.45
净利润	12,342.81	14,406.19	10,134.93	8,597.29	4,681.07	3,136.78	2,000.32	1,717.85	981.32	765.85

注：上表数据中，2019-2022 年财务数据为未经审计数

自第一次挂牌以来，公司发展历程如下：

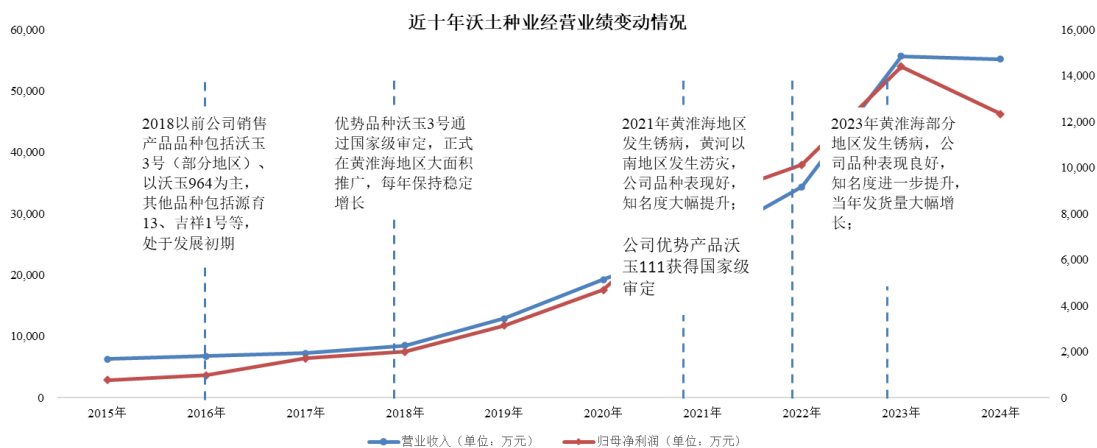
2015-2018 年，公司主要产品包括沃玉 3 号（区域审定）和沃玉 964 等品种，公司处于发展初期阶段。

2018 年，优势品种沃玉 3 号通过国家级审定，正式在黄淮海地区大面积推广，产品表现良好，丰产性强，加之推广力度大，销售收入每年保持稳定增长。

2021 年，黄淮海地区发生锈病，黄河以南地区发生涝灾，公司产品抗病性强，丰产性好，抗涝性强，相较竞品表现出突出优势，知名度大幅提升。

2023 年黄淮海部分地区发生锈病，公司品种表现良好，知名度进一步提升，当年发货量大幅增长。

2016 年以来，公司经营规模快速发展的重要节点历程如下：



公司主要品种竞争优势及品种特点如下:

1、沃玉 3 号

公司玉米种子核心品种沃玉 3 号具有高产、稳产、抗逆性强、高抗茎腐病和南方锈病等特点,连续多年被农业农村部评定为当年主导品种之一、曾获 2022 年度河北省科学技术进步奖一等奖,成为继郑单 958、先玉 335、登海 605 之后的头部玉米品种。近年来,公司有意逐步培养梯队品种沃玉 111、沃玉 210 等,因此将沃玉 3 号的部分市场资源向前述梯队品种倾斜,加之玉米商品粮价格下降,农民采购玉米种子积极性有所下降,沃玉 3 号销售规模整体保持稳定,市场地位稳固。

2、沃玉 111

近年来,公司梯队品种沃玉 111 推广种植面积快速增长,对公司营业收入起到重要支撑作用。报告期内,公司接续性品种沃玉 111 高产、稳产,结实好、抗病抗倒能力强,在 2023 年推广种植面积突破 500 万亩,荣获第十六届中国国际种业博览会 2024 年核心展示综合表现优良品种,推广面积进一步增长,是公司营业收入保持稳定的重要支撑力量。

3、沃玉 210

受益于公司制种资源释放,公司于报告期内开始大力推广新审定梯队品种沃玉 210,销售规模实现同比大幅增加。2022 年 11 月,公司沃玉 210 通过国家农作物品种审定。2023 年甘肃当地制种用地较为紧张,公司优先保障已具备市场

优势的沃玉 3 号、沃玉 111 的制种和推广。2024 年，公司在甘肃当地的制种资源相对缓解释放，公司开始大力推广新审定梯队品种沃玉 210，该品种耐热性好、结实性好、产量高、耐瘠薄、不挑地，市场认可度高，推广效果良好。

4、其他品种

除前述品种外，公司新审定品种礼玉 553 在 2025 年上半年与多家经营商签订新销售季销售合同(超千万元)，将成为公司未来重点推广的新审定品种之一。

(三) 产品结构、销售区域、经销商数量变化情况

公司主要产品品种包括沃玉 3 号、沃玉 111、沃玉 210、沃玉 964 等。因公司于 2020 年摘牌，在前次挂牌期间披露的最后一份年度报告为 2018 年年度报告，后文主要分析 2018 年以来公司相关产品结构、区域分布及经销商数量变化情况。

1、产品结构情况

2018 年以来，公司产品凭借在 2021 年和 2023 年两次黄淮海地区锈病中的优异表现，终端客户认可度和品牌知名度大幅提升，且公司持续加大新产品的研发力度和推广力度；2023 年和 2024 年，公司营业收入增长主要源于沃玉 3 号、沃玉 111 和沃玉 210 驱动。各品种各年度收入具体如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
营业收入	55,212.99	55,707.56	34,382.23	25,347.35	19,275.01	12,913.95	8,488.68
其中：沃玉 3 号	32,444.22	35,190.32	26,364.71	22,849.30	14,353.42	5,914.12	2,640.67
沃玉 111	18,426.57	17,932.14	4,262.95	-	-	-	-
沃玉 210	2,604.76	80.37	-	-	-	-	-
沃玉 21	329.78	636.62	448.68	78.71	258.12	3.43	-
沃玉 964	347.20	467.76	1,989.17	1,307.57	1,507.18	1,924.24	1,367.61
其他	1,060.46	1,400.36	1,316.72	1,111.77	3,156.30	5,072.16	4,480.40

注：其他包括其他玉米种子及小麦等其他作物种子，收入占比较低

2、销售区域分布情况

2018 年以来，公司经销商及经销收入主要分布于山东省、河北省、河南省和安徽省等黄淮海玉米种植区，销售增长亦主要源于该地区。近年来，公司持续加

大营销推广力度，产品抗病能力和抗旱耐涝能力强，在黄淮海地区推广面积快速增长，同时公司逐步开始开拓其他地区。2018 年以来公司销售区域分布情况如下：

单位：万元

地区	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
山东省	17,111.52	16,811.39	9,362.67	5,827.67	4,415.54	3,621.33	1,650.02
河北省	15,792.97	18,075.98	11,195.85	9,462.40	9,191.31	5,455.14	5,013.54
河南省	6,908.43	7,277.41	3,478.41	2,423.77	1,066.22	588.01	409.67
安徽省	5,484.07	4,063.83	3,181.98	2,798.49	1,454.77	1,243.16	382.00
江苏省	2,790.34	3,158.64	1,884.71	1,074.96	651.91	589.10	297.30
山西省	2,003.35	1,417.01	1,173.80	982.23	858.38	688.20	402.48
内蒙古自治区	1,715.81	1,463.28	1,632.55	848.74	0.91	87.22	28.95
辽宁省	1,228.28	1,141.58	965.12	926.55	512.07	137.45	33.61
天津市	883.76	1,217.54	688.31	299.68	260.20	139.18	65.50
陕西省	632.44	331.25	297.50	165.66	181.80	215.76	192.03
其他地区	662.01	749.66	521.32	537.21	681.88	149.39	13.59
合计	55,212.99	55,707.56	34,382.23	25,347.35	19,275.01	12,913.95	8,488.68

注：上表地区分布为营业总收入地区分布情况

3、经销商数量变动情况

2018 年以来，随着公司产品品牌知名度提升和公司营销推广力度加大，经销商网络逐渐壮大，具体数量变动如下：

年份	2024 年末	2023 年末	2022 年末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
经销商数量	493	457	437	391	346	335	320

（四）2018 年以来同行业可比公司经营业绩变动情况

2018 年以来，同行业可比公司营业收入和净利润整体保持增长趋势，在整体市场规模未大幅提升背景下，同行业可比公司依靠自身种质资源优势实现稳步发展，行业集中度有所提升。行业龙头企业隆平高科因期间费用相对较高、产品品种销售遇阻等因素净利润有所下滑。同行业可比公司经营业绩情况如下：

单位：万元

简称	项目	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
隆平高科	营业收入	856,555.29	922,321.67	368,880.57	350,344.25	329,052.77	312,954.07	357,971.74

简称	项目	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
	净利润	-16,062.15	37,354.87	-77,219.53	17,318.01	23,238.77	-18,044.76	90,294.69
登海种业	营业收入	124,566.45	155,197.50	132,579.40	110,072.70	90,074.40	82,317.70	76,106.57
	净利润	8,365.81	29,920.21	28,894.77	23,866.46	4,889.09	-4,022.97	-2,468.83
康农种业	营业收入	33,665.75	28,823.98	19,762.42	14,166.52	11,235.49	10,485.26	9,825.47
	净利润	8,323.76	5,367.21	4,124.03	4,115.68	3,908.35	3,460.50	2,984.23
秋乐种业	营业收入	39,120.87	53,423.69	43,754.41	33,856.59	27,171.83	32,372.42	27,634.17
	净利润	5,044.00	7,942.00	6,171.93	4,007.40	2,063.18	3,798.08	762.40
万向德农	营业收入	34,278.12	31,929.90	23,497.17	22,169.71	24,005.82	27,537.77	26,389.08
	净利润	5,824.03	7,248.53	7,968.10	4,255.82	6,167.82	6,570.11	5,819.27
正大种业	营业收入	38,043.80	40,887.09	31,868.24	/	/	/	/
	净利润	8,113.31	8,843.16	9,469.40	/	/	/	/
沃土种业	营业收入	55,212.99	55,707.56	34,382.23	25,347.35	19,275.01	12,913.95	8,488.68
	净利润	12,342.81	14,406.19	10,134.93	8,597.29	4,681.07	3,136.78	2,000.32

注：“/”表示该公司未公开披露对应数据。

（五）期后业绩变动情况

公司营业收入主要集中于每年四季度，上半年业绩相对可参考性较弱，上半年公司折旧和职工薪酬正常发生，同时为 2025-2026 销售季宣传推广，使得销售推广力度增加，但上半年营业收入相对较少，因此毛利率低甚至为负，随着四季度玉米种子产品开始进入大规模销售，公司经营业绩和毛利率将回归至稳定水平。2025 年上半年，公司主要业绩同比变化情况如下：

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 6 月 30 日
资产总计（万元）	107,553.95	112,572.08
股东权益合计（万元）	47,393.90	44,325.24
归属于申请挂牌公司的股东权益合计（万元）	47,393.90	44,325.24
每股净资产（元）	2.48	2.32
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产（元）	2.48	2.32
资产负债率	55.93%	60.63%
项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月
营业收入（万元）	1,159.43	6,389.60
净利润（万元）	-3,658.16	163.34
毛利率	-13.93%	33.55%

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 6 月 30 日
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	-3,658.16	163.34
扣除非经常性损益后的净利润（万元）	-3,751.56	-112.04
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（万元）	-3,751.56	-112.04
经营活动产生的现金流量净额（万元）	8,957.80	27,258.25
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	0.47	1.43
研发投入金额（万元）	864.59	523.93
研发投入占营业收入比例	74.57%	8.20%

1、玉米种子行业营业收入主要集中在四季度，公司在手订单充足

报告期内，公司主营业务收入主要集中第四季度，四季度收入占比超过 80%，该类情形符合玉米种子行业销售周期及惯例。2025-2026 销售季公司新签合同额超过 7.3 亿元，考虑预计销售折扣和预计退货后合同额约 5.5 亿元左右，预计 2025 年公司经营业绩仍然具有较强竞争力。报告期内，公司主营业务收入季度分布情况如下：

单位：万元

季度	2024 年度		2023 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比
第 1 季度	3,372.21	6.15%	8,763.94	15.78%
第 2 季度	3,008.19	5.49%	307.79	0.55%
第 3 季度	476.00	0.87%	425.61	0.77%
第 4 季度	47,933.06	87.49%	46,030.18	82.90%
合计	54,789.46	100.00%	55,527.52	100.00%

2、2025 年上半年营业收入相对低迷原因

2025 年上半年，公司实现营业收入 1,159.43 万元，同比有所下降，主要原因：一是玉米商品粮价格持续走低，一定程度影响终端农户种植玉米的积极性；二是 2025 年上半年产品销量相对低迷背景下，公司按照市场实际需求控制发货节奏，在经销商将产品销售完毕前不再发货；三是 2025 年上半年，市场低迷，

种子总量供过于求背景下，部分同行业公司采取降价促销政策，公司坚持维护种子价格稳定，防止窜货²和终端农户信赖利益损失³。

（1）玉米商品粮价格持续走低，影响终端农户种植玉米积极性

2024 年以来，我国玉米商品粮价格持续下探，于 2025 年上半年开始逐步回升，但价格仍然相对较低，终端农户 2024 年度收获的玉米商品粮在 2025 年上半年尚未销售完毕，对未来年度玉米销售预期不明朗，因此采购种子的积极性较低，存在少部分转而种植其他作物替代。



数据来源：WIND

（2）公司按照市场需求控制发货节奏，在经销商将产品销售完毕前不再发货

2025 年上半年市场需求相对较为疲软的情况下，公司有意控制 2025 年上半年发货节奏，在经销商将库存消耗完毕前不再发货。在 2025 年上半年玉米种子需求相对疲软背景下，公司营业收入相对较低。

² 窜货指因不同经销商间价格不同，玉米种子产品发生跨地区流动，经销商间恶性价格竞争

³ 指农户在每个销售季前期花较高的价格购买种子产品，但销售季后期经销商促销降价，导致农户来年延迟采购或不采购情况发生。

（3）为维护市场稳定，公司未采取降价促销等策略

在种子行业供过于求背景下，同行业公司采取降价促销等策略，基于对公司品种和未来销售预期信心较足，同时为维护市场价格稳定和终端农户次年需求预期，公司严格控制终端产品价格，未进行降价促销，因此对销售收入产生一定影响。

同行业可比公司披露的玉米种子降价情况或相关公众号报道如下：

公司名称/相关报道	相关描述
秋乐种业	2025 年一季度公司业绩下滑，玉米种子市场整体供过于求，竞争激烈，受此影响，公司玉米种子销售数量、单价均有所下滑
万向德农	2025 年上半年，玉米种业市场依然供需矛盾突出，在此形势下，公司产品销售单价降低，公司营业收入下降，利润下降
公众号“国际种业科学大会”	有些头部种子企业的品种因抗病性不足，终端价格从 65 元/袋暴跌至 39 元/袋，销量下滑超过 40%
公众号“联智创新”	在河南南阳、湖北襄阳等地，昔日零售价高达 65 元/袋的大品种，如今不得不以 39 元/袋的价格甩卖，价格的断崖式下跌令人咋舌。部分头部企业主推的品种，因抗穗腐表现不佳，终端价从 68 元/袋跌至 40 元/袋，销量下滑幅度更是超过 40%

（4）2025 年上半年，同行业可比公司经营业绩呈现不同幅度下滑

2025 年上半年，同行业可比公司均有不同程度下滑，公司营业收入变动方向与行业整体方向一致，公司营业收入低于同行业可比公司，主要因公司严格控制发货节奏，同时严格控制产品销售价格，因此上半年销售收入较低，随着 2025-2026 销售季正式开始，公司营业收入将稳步回升。

单位：万元

公司名称	营业收入			净利润		
	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	同比变动	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	同比变动
隆平高科	216,597	258,190	-16.11%	-23,875	-8,635	-376.50%
登海种业	36,933	40,769	-9.41%	3,201	4,785	-33.10%
康农种业	4,587	4,714	-2.68%	869	846	2.68%
秋乐种业	4,668	5,179	-9.86%	-2,051	-427	-580.59%
万向德农	11,722	15,503	-24.39%	2,756	4,523	-39.07%
正大种业	9,730	11,031	-11.80%	1,603	766	109.14%

二、说明公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司的原因，存货跌价准备计提的充分性

（一）公司存货期后结转良好，与可比公司不存在显著差异

1、公司存货期后结转情况良好

截至 2025 年 6 月末，公司 2023 年末存货期后结转情况良好，2024 年末存货期后结转比例较低，主要系公司种子加工、销售存在季节性特征，上半年为加工、销售淡季导致。具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日				2023 年 12 月 31 日			
	账面余额	期后结转金额	期后结转比例	期后领用率	账面余额	期后结转金额	期后结转比例	期后领用率
原材料	30,423.25	1,569.64	5.16%	5.16%	20,417.34	13,405.10	65.66%	100.00%
库存商品	1,738.10	1,738.10	100.00%	100.00%	3,516.79	3,516.79	100.00%	100.00%
周转材料	965.26	58.08	6.02%	6.02%	774.70	507.29	65.48%	100.00%
发出商品	360.45	360.45	100.00%	100.00%	0.04	0.04	100.00%	100.00%
委托加工物资	1.19	1.19	100.00%	100.00%	-	-	-	-
在产品	-	-	-	-	77.85	77.85	100.00%	100.00%
合计	33,488.25	3,727.47	11.13%	11.13%	24,786.73	17,507.08	70.63%	100.00%

注 1：期后结转金额截至 2025 年 6 月 30 日

注 2：期后领用率=期后领用（销售）金额/上年末余额，各类存货期后领用（销售）金额以上年末账面余额为限

报告期各期末，公司存货期后结转比例分别为 70.63%和 11.13%。2023 年末存货期后领用率超过 100%，公司为了便于生产领用和仓储管理，部分原材料种子库龄超过 1 年，原材料种子库龄不影响芽率，公司存货不存在滞销情形；2024 年末存货期后结转率较低，主要系公司种子加工、销售具有季节性特征，加工、销售通常集中于每年 10 月至 12 月，因此，2024 年末存货期后结转比例相对较低，符合行业实际经营情况，具有合理性。

2、公司存货期后结转比例与同行业可比公司不存在显著差异

因同行业可比公司未披露 2025 年 6 月末存货的库龄，无法计算其 2024 年末存货的期后结转比例；根据公开渠道查询，同行业可比公司康农种业、秋乐种业、正大种业、隆平高科在其年报问询函回复、招股说明书或向特定对象发行股票募

集说明书中披露了 2024 年末存货库龄数据，依据库龄数据计算同行业可比公司 2023 年末存货期后（2024 年度）结转比例，公司 2023 年末存货期后结转比例为 70.63%，与同行业可比公司不存在显著差异。同行业可比公司存货期后结转比例计算过程及结果具体如下：

项目	康农种业	秋乐种业	正大种业	隆平高科
2024 年末存货余额①	19,105.07	18,615.69	14,339.34	424,374.18
其中：库龄一年以内②	15,479.47	13,402.55	10,539.75	282,378.58
库龄一年以上③=①-②	3,625.60	5,213.14	3,799.60	141,995.60
2023 年末存货余额④	12,905.17	15,423.49	14,488.33	487,853.93
结转比例⑤=（④-③）/④	71.91%	66.20%	73.77%	70.89%

注 1：康农种业、秋乐种业数据来源于其 2024 年年报问询函的回复，正大种业数据来源于其招股说明书，隆平高科数据来源于其向特定对象发行股票募集说明书

注 2：由于康农种业在披露存货库龄信息时未包含发出商品和委托加工物资，因此库龄一年以上的存货金额系以存货余额为基础，扣除库龄在一年以内的存货（不含发出商品和委托加工物资）后匡算得出

（二）同行业可比公司存货跌价准备计提情况

1、同行业可比公司基于自身的实际情况计提存货跌价准备，无明确行业惯例或固定计提比例

同行业可比公司隆平高科、登海种业因其玉米种子产品价格下降或滞销库存积压等原因，存货跌价准备计提比例明显高于公司；公司存货跌价准备计提比例与万向德农不存在显著差异；其余同行业可比公司跌价准备计提比例基于各自公司的实际情况而定，无明确行业惯例或固定计提比例。

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

可比公司	2024 年			2023 年		
	存货余额	存货跌价准备	计提率	存货余额	存货跌价准备	计提率
隆平高科	424,374.18	37,032.67	8.73%	487,853.93	32,329.61	6.63%
登海种业	99,810.88	15,724.62	15.75%	88,651.60	3,199.06	3.61%
康农种业	19,105.07	536.52	2.81%	12,905.17	313.29	2.43%
秋乐种业	18,615.69	609.10	3.27%	15,423.49	731.93	4.75%
万向德农	26,578.87	105.83	0.40%	26,298.76	439.64	1.67%
正大种业	14,339.34	1,248.71	8.71%	14,488.33	931.62	6.43%

可比公司	2024 年			2023 年		
	存货余额	存货跌价准备	计提率	存货余额	存货跌价准备	计提率
均值	/	/	6.61%	/	/	4.25%
沃土种业	33,488.25	572.09	1.71%	24,786.73	306.80	1.24%

注：同行业可比公司数据来源于其年度报告

（1）隆平高科

隆平高科的存货跌价准备主要源于其玉米种子产品跌价准备的计提。报告期各期末，其玉米种子计提跌价准备占其存货跌价准备总额的比例分别为 71.02% 和 80.77%，各期计提比例分别为 8.20% 和 12.36%，均高于其总体存货跌价计提比例。

根据隆平高科年报披露，其国外玉米种子主要销售市场巴西（占其玉米种子业务总收入的 60% 左右）面临玉米种子价格下跌的不利因素，其国内子公司安徽隆平 2024 年存在因市场玉米品种偏好改变，清理库存种子，从而计提大额跌价准备的情况。

因此，隆平高科存货跌价准备计提较高主要因其玉米种子国外市场价格下跌及国内市场部分品种销售不畅所致。

（2）登海种业

登海种业存货跌价准备主要源于其库存商品跌价准备的计提。报告期各期末，其库存商品计提的跌价准备占其存货跌价准备总额的比例分别为 76.11% 和 69.91%，库存商品的各期计提比例分别为 4.00% 和 20.00%，高于其总体存货跌价计提比例。

根据登海种业 2024 年年报披露，其玉米品种因受病害及市场偏好耐密型品种冲击，又叠加反常气候、转基因品种“扩面提速”等因素影响，种子滞销库存积压，为防范风险而计提存货跌价准备。

因此，登海种业存货跌价准备计提较高主要因其玉米种子滞销库存积压所致。

（3）万向德农

报告期各期末，万向德农仅对其存货中的库存商品计提了跌价准备，其整体存货跌价准备计提比例分别为 1.67%和 0.40%，2023 年其存货跌价准备计提比例与公司相近，2024 年计提比例则低于公司。

因此，公司存货跌准备计提比例与万向德农不存在显著差异。

（4）康农种业、秋乐种业和正大种业

康农种业、秋乐种业和正大种业均未在其年度报告中披露存货跌价准备计提的具体原因，其存货跌价准备亦均是按照成本与可变现净值孰低计量，存货跌价准备计提政策与公司一致。

2、以同行业可比公司的存货跌价准备计提比例均值模拟测算，对公司净利润和净资产影响较小

假设公司按照同行业可比公司相同报告期存货跌价计提比例均值计提跌价准备，模拟测算对公司净资产和净利润的影响，影响较小。

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/ 2024 年度	2023 年 12 月 31 日/ 2023 年度
期末存货余额（A）	33,488.25	24,786.73
同行业可比公司存货跌价准备计提比例均值（B）	4.78%	4.25%
模拟计算跌价准备金额（C=A*B）	1,600.74	1,053.44
公司实际计提跌价准备（D）	572.09	306.80
模拟增加计提（E=C-D）	1,028.65	746.64
对净利润的影响（F）	-282.01	51.65
经审计净利润（G）	12,342.81	14,406.19
对净利润影响百分比（F/G）	-2.29%	0.36%
经审计净资产（H）	51,052.06	44,161.90
对净资产影响百分比（-E/H）	-2.01%	-1.69%

注 1：因登海种业 2024 年存货跌价计提比例较同行业可比公司异常高，故表中 2024 年同行业可比公司存货跌价准备计提比例均值未包含登海种业

注 2：对净利润的影响为模拟测算下计提存货跌价准备后净利润与实际计提存货跌价准备净利润的差额，因公司种子生产销售免征企业所得税，故未考虑企业所得税影响

注 3：对净利润的影响等于按照同行业可比公司计提跌价准备差额年度间差额-公司实际跌价准备年度间差额，如对 2024 年度净利润的影响=[（2024 实际-2023 实际）-（2024 模拟-2023 模拟）]，如数值为负表示模拟计提将使得公司净利润减少，反之则表示模拟计提使公

司净利润增加

注 4：测算 2023 年对净利润的影响时所用到的 2022 年末存货余额及 2022 年末公司实际计提跌价准备数据未经审计

注 5：对净资产的影响假设按照模拟计提跌价准备多计提的跌价减少净资产

（三）公司存货跌价准备计提充分

综合考虑公司存货期后结转、销售状况良好，库龄以 1 年以内为主，主要产品市场需求状况良好且存货储存得当，不存在质量下降的风险等因素后，公司存货跌价准备计提充分。

1、存货期后结转、销售状况良好

公司 2023 年末存货期后结转率为 70.63%，比例相对较高；2024 年末存货期后结转率为 11.13%，主要系公司种子加工、销售具有季节性特征，加工、销售通常集中于每年 10 月至 12 月，因此，2024 年末存货期后结转比例相对较低。

公司 2025 年 1-6 月实现销售收入 1,159.43 万元，以公司主要产品沃玉 3 号、沃玉 111 为主，且前述产品期后销售毛利率分别为 30.86%和 23.70%。沃玉 111 的期后销售毛利率稍低是因为 2025 年 1-6 月公司生产量下降，未形成规模效应，致使该产品成本中的人工与制造费用增加，进而产品总成本上升。公司期后未进行降价促销，主要产品期后销售单价稳定、毛利率正常。

公司存货期后结转、销售状况良好，未出现大幅减值迹象。

2、玉米种子市场需求状况良好

玉米种子是我国用种面积、市场规模最大的农作物种子。从国内生产形势来看，我国玉米用种面积连续 3 年保持在 6.5 亿亩左右，产量连续 3 年保持在 2.7 亿吨以上；2023 年，中国耕地总面积为 19.29 亿亩，中国玉米种植面积约 6.63 亿亩，产量约 2.89 亿吨。据统计，2023 年我国种子市场总规模约 1,563.04 亿元，其中玉米种子市场规模为 473.41 亿元。

在黄淮海区域，沃玉品牌及品种是最受欢迎的名牌产品之一，沃玉 3 号已经成为继郑单 958、先玉 335、登海 605 之后的头部玉米品种。2025-2026 销售季公司新签合同额超过 7.3 亿元，考虑预计销售折扣和预计退货后合同额约 5.5 亿元

左右，预计销售重量为 2,835.85 万公斤（考虑预计退货后），占 2024 年末种子存货重量的 95%以上，预计需求基本覆盖公司存货。

因此，从玉米种子整体市场需求及公司产品需求方面来看，尚未形成需对公司产品计提大幅跌价的变动趋势。

3、存货库龄结构良好，以 1 年以内存货为主

报告期各期末，公司存货库龄结构以 1 年以内为主，占比均在 70%以上，库龄结构良好。公司存货以玉米种子为主，且以主推产品沃玉 3 号和沃玉 111 为主，市场销售状况良好；其余玉米品种为公司储备品种，为满足公司多品种经营策略所培育，推广正处于有序开展中，公司主要产品均不存在滞销情形。

同时，对于长库龄且市场接受度较差、客户订单量较少的细分产品，公司以其转商价格作为可变现净值，已充分计提跌价准备。

4、种子储存得当，不存在质量下降的风险

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、小麦种子等属于常命种子，在自然条件下，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。

公司种子均储存于自有及外部租赁仓库，具备可应对夏季高温的冷藏条件，公司已制定种子储存标准，保障种子的存储安全和品质。报告期各期末，公司存货中种子芽率、水分、纯度等质量符合国家标准的余额占存货余额的比例分别为 99.10%和 99.45%，占比较高，保存较好。对于质量指标低于国家标准的种子产品，公司在考虑其转商价值后，已充分计提跌价准备。

【核查程序、结论及说明】

一、请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）进一步说明终端客户核查的具体过程及程序，抽样方法、终端客户核查数量及金额占比情况，并就销售收入真实性发表明确意见。

（一）请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

1、关于前次挂牌摘牌后业绩增长显著的原因及合理性

(1) 核查程序

针对前次挂牌摘牌后业绩增长显著的原因及合理性，主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

①获取公司自 2018 年至 2024 年分产品类别、销售区域的收入情况，对比各期产品结构变化及区域收入占比变动趋势；获取自 2018 年至 2024 年各年度经销商名录，核查经销商数量变化情况，分析其变动与收入增减情况是否相匹配；

②了解公司玉米种子收入快速增长原因，结合自 2018 年至 2024 年黄淮海地区环境情况，分析其增长合理性；

③获取可比公司 2018 年至 2024 年公开数据和年度报告，对比收入和净利润指标，结合行业周期、竞争格局说明公司业绩增长是否具有行业合理性；

④获取公司 2025 年 1-6 月未经审计的财务报表，分析同比变动情况；

⑤查阅同行业可比公司 2025 年半年度报告，了解同行业可比公司经营情况和玉米种子行业市场情况；

⑥访谈公司管理层及销售部门，了解产品策略调整、区域扩张计划及经销商管理措施，评估内部决策与业绩变动的逻辑关联性。选取代表性交易执行穿行测试，从订单生成到收入确认全流程追踪，验证内部控制有效性及收入准确性。

(2) 核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

①公司于 2016 年在全国股转系统挂牌，2020 年 5 月基于自身资本市场规划原因摘牌。2016 年以来，随着公司优势品种逐步获得品种审定、品种性能优势逐步显现、终端用户对产品认可度大幅提升、营销推广力度不断加大，公司经营业绩呈现稳步增长趋势，前次挂牌摘牌后业绩增长具有真实性、合理性。

②2018 年以来，同行业可比公司营业收入和净利润整体保持增长趋势，在整体市场规模未大幅提升背景下，同行业可比公司依靠自身种质资源优势实现稳步发展，行业集中度有所提升。行业龙头企业隆平高科因期间费用相对较高、产

品品种销售遇阻等因素净利润有所下滑。

③公司营业收入主要集于每年四季度，四季度收入占比超过 80%，上半年业绩具有一定参考性，但可参考性相对较弱；该类情形符合玉米种子行业销售周期及惯例。2025-2026 销售季公司新签合同额超过 7.3 亿元，考虑预计销售折扣和预计退货后合同额约 5.5 亿元左右，预计 2025 年公司经营业绩仍然具有较强竞争力。

2、关于存货跌价准备计提的充分性

(1) 核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

①获取公司报告期各期末存货余额表，及期后的存货情况表、销售收入大表，分析公司存货期后结转及领用情况；

②获取同行业可比公司年度报告、年报问询函的回复、招股说明书、向特定对象发行股票募集说明书等文件，查阅可比公司存货库龄情况，计算存货期后结转比例，与公司存货期后结转比例进行比较；

③获取公司存货跌价准备明细表，了解公司存货跌价准备计提情况，通过公开信息查阅同行业可比公司存货跌价准备计提情况，及部分同行业可比公司存货跌价计提率较高的原因；按同行业可比公司跌价准备计提比例均值模拟测算对公司净利润和净资产的影响；

④结合公司存货期后结转、销售情况、销售定价政策，主要产品市场需求情况，存货储存条件及存货质量等分析公司存货跌价准备计提的充分性。

(2) 核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

①报告期各期末，公司存货期后结转比例分别为 70.63%和 11.13%，2024 年末存货期后结转率较低，主要系公司种子加工、销售具有季节性特征，导致 2024 年末存货期后结转比例相对较低，符合行业实际经营情况，具有合理性；公司存

货期后结转比例与同行业可比公司不存在显著差异。

②同行业可比公司隆平高科、登海种业因其玉米种子产品价格下降或滞销库存积压等原因，存货跌价准备计提比例明显高于公司；公司存货跌价准备计提比例与万向德农不存在显著差异；其余同行业可比公司跌价准备计提比例基于各公司自身的实际情况而定，无明确行业惯例或固定计提比例；以同行业可比公司的存货跌价准备计提比例均值模拟测算，对公司净利润和净资产影响较小。

③公司在综合考虑存货期后结转、销售状况良好、销售定价稳定，库龄以1年以内为主，主要产品市场需求状况良好且存货储存得当，不存在质量下降的风险等因素后，存货跌价准备计提充分。

(二) 进一步说明终端客户核查的具体过程及程序，抽样方法、终端客户核查数量及金额占比情况，并就销售收入真实性发表明确意见

1、终端客户核查的具体过程及程序

主办券商、会计师分别对选取的走访样本执行实地走访核查程序，走访核查内容包括终端客户基本信息、所属上游经销商信息、双方合作背景、主要采购产品、结算及付款方式、公司产品的种植表现评价、是否因公司产品质量问题造成消费者投诉、诉讼及仲裁等事项，确认经销商下游终端销售业务的真实性。

针对终端种植农户，主办券商、会计师了解终端农户购买公司产品的背景情况、产量表现、购买价格、产品是否存在质量问题等，并前往部分农户家中进行实地查看。受访人员就访谈主要内容进行回复后，主办券商、会计师获取经受访人签字后的访谈问卷，以及被访谈人身份证明文件、现场访谈合影等支持性证据资料。

2、抽样方法、终端客户核查数量及金额占比情况

(1) 实地走访 98 家经销客户抽样方法及覆盖比例

主办券商、会计师结合公司业务开展情况及重要性原则，对报告期内主要客户执行实地走访核查程序。实地走访客户选取标准：①主要按照销售金额由大到小排序，覆盖主营业务收入 70%以上金额的客户；②主要新增客户、交易金额发

生较大波动的客户。

根据上述选取标准，共计 98 家经销客户、2 家直销客户纳入实地走访范围，实地走访比例为 100%。其中，98 家经销商销售金额覆盖公司经销收入比例超过 72%，覆盖比例较高，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
经销模式收入①	54,136.88	54,796.02
穿透走访经销商覆盖金额②	39,102.20	39,533.56
穿透核查走访占比③=②÷①×100%	72.23%	72.15%

(2) 终端销售核查客户走访的抽样方法及其覆盖比例情况

①抽样方法及覆盖比例

针对 98 家实地走访的经销商，除安徽省级经销商合肥沃玉外，主办券商、会计师主要以其进销存记录为基础，结合地区分布、交通等实际情况，选取经销商下游 3 家较大零售商和 2 家随机抽取的零售商走访，即共计 5 家零售商；对于安徽省级经销商合肥沃玉，主办券商、会计师主要以其进销存记录为基础，结合地区分布、交通等实际情况，选取其 3 家较大下级经销商和 2 家随机抽取的下级经销商走访，并选取该 5 家下级经销商的各 1 家三级零售商和 1 家终端销售客户进行走访。此外，主办券商、会计师对各期前 10 大经销商覆盖的各 5 位终端农户进行实地访谈，共涉及 14 家经销商所属 70 位终端农户。

其中，对终端农户的抽样标准为：结合交通便利性、客户可触及性等情况，优先选择种植大户，随机抽取来店内购买沃土种业玉米种子产品的农户，并对部分距离较近、配合度较高的农户实地进入其家中、田间地头，以核查玉米种子产品实际使用情况。

根据上述选取标准，共计 495 家下级经销商（乡镇零售商）、70 位终端农户纳入走访范围，其具体数量分布、销售收入金额及覆盖占比情况如下：

单位：家、位、万元

项目	2024 年度			2023 年度		
	数量	销售额	占比	数量	销售额	占比
一级经销商	98	39,102.20	72.23%	98	39,533.56	72.15%

项目	2024 年度			2023 年度		
	数量	销售额	占比	数量	销售额	占比
下级经销商	495	9,351.71	23.92%	495	10,184.52	25.76%
终端农户	70	11.53	0.12%	70	10.85	0.11%

注：下级经销商、终端农户销售额均为其自上游经销商购买额，其占比均指对其上游经销商销售额的比例

②对终端农户走访数量较少主要受该类客户自身特点影响

公司主营产品为玉米种子，终端客户为种植农户，主办券商、会计师对终端农户走访数量较少，但具有一定代表性，主要选取实地走访二级经销商时正在购买沃土种业种子或已经购买沃土种业种子准备离开门店的农户进行访谈。选取农户数量相对较少原因如下：

一是终端农户群体规模较大且高度碎片化，地理位置分散、涉及乡村范围较广，可联系性与可追溯性相对较弱，故走访数量和覆盖比例较低。

二是中介机构已对公司一级经销商的 495 家下级经销商（即乡镇零售商）进行实地走访核查，该类乡镇零售商已直接对接终端农户，并获取其对终端客户销售情况、公司产品的种植表现评价等，确认经销商下游终端销售业务的真实性，其对应的 98 家经销商销售金额覆盖公司经销收入比例超过 72%。

此外，中介机构拟在后续择机申报上市阶段，进一步扩大对公司终端客户的实地走访数量和覆盖比例。

③与同阶段拟上市的同行业可比公司正大种业不存在重大差异

主办券商、会计师对终端农户走访选取标准与同行业可比公司正大种业不存在重大差异，符合种子销售行业特点。具体情况如下：

简称	终端客户走访选取标准	终端客户走访数量（位）
正大种业	报告期内各期前 10 大经销商覆盖的终端农户	未披露
沃土种业	报告期内各期前 10 大经销商覆盖的各 5 位终端农户	70

3、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为，公司报告期内销售收入具有真实性。

问题二、其他事项

一、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

【回复】

公司根据实际需要及长期发展规划等因素，调整了挂牌方案，由申请公开转让并挂牌同时进入创新层调整为申请进入基础层挂牌并公开转让。公司已召开第四届董事会第二次会议、2025年第三次临时股东会，审议通过了《关于修改<关于公司申请股票进入全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌的议案>的议案》《关于豁免本次股东会提前通知期限的议案》，将本次挂牌的市场层级调整为基础层，其他挂牌事宜未发生变化。

基于期后业绩同比下滑事项，公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”章节新增“经营业绩大幅下滑风险”风险提示，具体如下：

“2024年以来，玉米种子商品粮价格持续低迷，一定程度影响农户种植玉米积极性。此外，近几年高退货率种子重新进入市场加之2024年种子培育行业大丰收，导致玉米种子行业供过于求，市场竞争激烈，部分同行业可比公司采取大幅降价经营策略。

2025年上半年，公司未经审计营业收入为1,159.43万元，净利润-3,658.16万元，相较上年同期大幅下滑。虽然玉米种子行业营业收入主要集中于每年第四季度，上半年度业绩参考性通常较低。2025-2026销售季，公司新签销售合同额约7.3亿元，考虑销售折扣和预计退货后预计销售收入超5亿元，但若出现客户实际提货量不及预期、自然灾害导致公司所属玉米种子品种终端需求量大幅减少、玉米商品粮价格持续低迷、退货率超出预期等特殊状况，则公司存在经营

业绩大幅下滑风险。”

公司、主办券商、律师、会计师已对照《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》等规定进行审慎核查，确认除上述事项外，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 12 月 31 日，截至本次问询回复出具日，提交的公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已在公开转让说明书“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”之“2、审计截止日后经营状况”中补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息，主办券商已更新主办券商推荐报告。公开转让说明书中具体补充披露内容如下：

“公司财务报告审计截止日为 2024 年 12 月 31 日，报告期后 6 个月内，公司经营情况正常，公司所处行业的产业政策等未发生重大变化、公司主要经营模式、销售模式等未发生重大变化，重要资产及董监高未发生重大不利变动，主要销售及采购情况、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等均未发生重大变化。

（1）财务报告审计截止日后 6 个月主要财务信息

公司 2025 年 1-6 月未经会计师事务所审计和审阅的财务数据情况如下：

项目	2025 年 6 月 30 日
资产总计（万元）	107,553.95
股东权益合计（万元）	47,393.90
归属于申请挂牌公司的股东权益合计（万元）	47,393.90
每股净资产（元）	2.48
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产（元）	2.48
资产负债率	55.93%
项目	2025 年 1-6 月
营业收入（万元）	1,159.43

项目	2025 年 6 月 30 日
净利润（万元）	-3,658.16
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	-3,658.16
扣除非经常性损益后的净利润（万元）	-3,751.56
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（万元）	-3,751.56
经营活动产生的现金流量净额（万元）	8,957.80
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	0.47
研发投入金额（万元）	864.59
研发投入占营业收入比例	74.57%

注：2025 年 1-6 月公司净利润为负，主要因玉米种子行业生产销售周期特点，公司营业收入主要集中于每年第四季度

公司 2025 年 1-6 月未经会计师事务所审计和审阅的非经常性损益项目及金额如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月
非流动资产处置损失	-77.89
计入当期损益的政府补助（与企业正常经营业务密切相关，按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外）	111.98
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产产生的公允价值变动损益及投资收益	1.02
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	58.30
小计	93.41
减：所得税影响数	-
少数股东权益影响额（税后）	-
非经常性损益净额	93.41

（2）订单获取情况

2025 年 1-6 月，公司获取订单金额约 2,302.89 万元，并已与各家经销商客户签订下一销售季种子销售合同，新签合同额超过 7.3 亿元，考虑预计销售折扣和预计退货后合同额约 5.5 亿元左右。公司经营状况稳定、订单充足，业绩情况良好。

（3）主要原材料（或服务）的采购规模

2025 年 1-6 月，公司主要原材料的采购额为 1,791.30 万元，其金额较低主要因当期制种尚未完成，玉米种子毛种（含鲜穗）尚未进行采购，当期预付制种单位的金额为 8,802.04 万元，公司主要供应商及原材料采购具有持续性、稳定性。

(4) 主要产品（或服务）的销售规模

2025 年 1-6 月，公司营业收入为 1,159.43 万元，主要产品为高产、强抗病性、高稳定性的杂交玉米种子，上半年收入较低主要因 2025-2026 销售季尚未开始，公司主要客户及销售规模相对稳定。

(5) 关联交易情况

①采购商品、接受劳务

单位：万元

关联方	关联交易内容	2025 年 1-6 月关联交易金额
邯郸市沃利源农业有限公司	采购玉米种子	1.50

②关联方担保

公司 2025 年 1-6 月接受关联方担保情况如下：

单位：万元

担保方	担保金额	担保期间	担保类型	责任类型	担保事项对公司持续经营能力的影响
柳继凤、杜静	550.00	2025.01.09-2025.12.17	保证	连带	公司作为被担保方，对公司持续经营能力不构成重大影响
柳继凤	5,000.00	2025.01.22-2026.01.21	保证	连带	公司作为被担保方，对公司持续经营能力不构成重大影响
柳继凤	844.00	2025.03.26-2026.03.25	保证	连带	公司作为被担保方，对公司持续经营能力不构成重大影响
柳继凤、杜静	1,176.40	2025.03.28-2026.03.28	保证	连带	公司作为被担保方，对公司持续经营能力不构成重大影响

除上述情形外，报告期后 6 个月内，公司无新增关联交易情况。截至本公开转让说明书签署日，上述关联担保下的银行借款已结清。

(6) 重要研发项目进展

报告期后 6 个月内，公司围绕现有产品持续进行技术开发与迭代升级，并对新产品进行相应的技术开发，相关研发项目按照计划正常推进。

(7) 重要资产及董监高变动情况

报告期后 6 个月内，公司重要资产未发生重大不利变动。2025 年 8 月，公司董监高发生换届，董事、监事、高级管理人员的人数及职务未发生变化。公司董监高变动情况已在本公开转让说明书中披露，未发生重大不利变动。

(8) 对外担保情况

报告期后 6 个月内，公司未发生对外担保情况。

(9) 债权融资情况

报告期后 6 个月内，公司共发生时债权融资 7,570.40 万元，具体如下：

单位：万元

借款性质	银行	借入时间	借款到期日	借款金额	借款利率
保证借款	中国银行股份有限公司邯郸分行	2025.01.09	2025.12.17	550.00	2.55%
		2025.03.28	2026.03.28	1,176.40	2.55%
保证借款	中国农业银行股份有限公司邯郸肥乡支行	2025.01.22	2026.01.21	5,000.00	2.50%
		2025.03.26	2026.03.25	844.00	2.50%
合计				7,570.40	/

报告期后 6 个月内，除上述保证借款外，公司未发生债权融资情况。截至本公开转让说明书签署日，上述银行借款已结清。

(10) 对外投资情况

报告期后 6 个月内，除存入银行定期存款外，公司未发生对外投资情况。

综上，公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化、公司符合挂牌条件。

除上述事项外，截至本公开转让说明书签署日，本公司不存在其他应披露的资产负债表日后事项。”

二、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】

截至本回复出具日，公司尚未在北交所辅导备案，未报送辅导备案文件，暂不存在根据相关要求出具专项核查报告的情形。

三、请你们在 10 个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页），涉及更新申请文件的，应将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过 6 个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过 3 个月

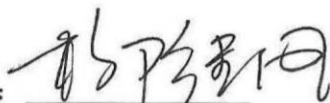
【回复】

已收悉，已按照规定执行。

（以下无正文）

(本页无正文，为河北沃土种业股份有限公司《关于河北沃土种业股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人（签字）：



柳继凤

河北沃土种业股份有限公司



（本页无正文，为国新证券股份有限公司《关于河北沃土种业股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人：


乔军文

项目组成员：


李韶华


梁海明


吴伟明


秦波新


霍战川


黄坤


于佳奇


董若凡


王子晗


沈砺君

