

证券代码：920895

证券简称：花溪科技

公告编号：2025-084

新乡市花溪科技股份有限公司

关于对北京证券交易所 2025 年半年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

新乡市花溪科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 9 月 26 日收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对新乡市花溪科技股份有限公司半年报问询函》，现就相关问题回复如下：

1、关于经营业绩

报告期内，公司实现营业收入 1,457.59 万元，同比下降 57.39%；归属于上市公司股东的净利润-494.40 万元，同比下降 747.16%；综合毛利率 28.77%，同比上升 2.2 个百分点。

分产品来看，打捆机实现收入 1,108.82 万元，同比下降 56.55%，毛利率 21.08%，同比减少 7.2 个百分点；玉米割台实现收入 148.39 万元，同比下降 81.35%，毛利率 6.45%，同比减少 13.04 个百分点；贸易收入 146.15 万元，毛利率 100%；其他业务收入 54.23 万元，毛利率 55.24%，同比增加 11.16 个百分点。

请你公司：

（1）结合行业情况、公司产品结构、销售区域变动等因素，说明营业收入大幅下滑、净利润持续为负的具体原因及合理性，与可比公司变动趋势是否一致；

公司回复：

一、产品结构分析

公司主营产品是打捆机和玉米割台，报告期内打捆机销售收入 1108.82 万元，占营业收入比例为 76.07%；玉米割台销售收入 148.39 万元，占营业收入比

例 10.18%；贸易收入 146.15 万元，占营业收入比例 10.03%；其他收入 54.23 万元，占营业收入比例 3.72%。

类别	营业收入 (单位：元)	营业成本 (单位：元)	毛利率%	营业收入比上年同期增减%	营业成本比上年同期增减%	毛利率比上年同期增减
一、打捆机	11,088,200.43	8,750,855.46	21.08%	-56.55%	-52.19%	减少 7.20 个百分点
其中：捡拾型	8,921,227.99	7,050,345.18	20.97%	-60.62%	-56.27%	减少 7.87 个百分点
粉碎型	2,166,972.44	1,700,510.28	21.53%	-24.29%	-22.05%	减少 2.26 个百分点
二、玉米割台	1,483,944.96	1,388,181.74	6.45%	-81.35%	-78.32%	减少 13.04 个百分点
三、贸易收入 (净额法)	1,461,455.32	0	100%	-	-	-
四、其他业务收入	542,301.22	242,737.89	55.24%	-25.92%	-40.70%	增加 11.16 个百分点

由于农机景气度持续下行、畜牧业低迷、购买打捆机的投资回报率持续降低等原因，报告期内公司主营产品打捆机和玉米割台的营业收入大幅下降，打捆机营业收入较上年同期降幅 56.55%，玉米割台营业收入较上年同期降幅 81.35%。

二、销售区域分析

区域	营业收入 (单位：元)	营业成本 (单位：元)	毛利率%	营业收入比上年同期增减%	营业成本比上年同期增减%	毛利率比上年同期增减
华中地区	8,395,262.64	5,371,952.78	36.01%	-38.88%	-52.20%	增加 17.83 个百分点
华北地区	3,832,994.93	3,242,319.95	15.41%	49.21%	43.98%	增加 3.07 个百分点
西北地区	1,363,968.50	1,075,047.89	21.18%	-88.36%	-84.36%	减少 20.16 个百分点
华东地区	288,936.24	220,160.29	23.80%	-94.61%	-94.72%	增加 1.54 个百分点
西南地区	448,623.85	321,344.62	28.37%	-45.67%	-45.22%	减少 0.59 个百分点
出口业务	246,115.77	150,949.56	38.67%	-	-	-
合计	14,575,901.93	10,381,775.09	-	-57.39%	-	-

各区域营业收入平均降幅为 57.39%，华中地区降幅为 38.88%，报告期内公司完成了一项代采购贸易，在该项贸易中代采购商品按净额法计算营业收入（毛利率 100%），所以该区域营业收入降幅比平均降幅低，并且毛利率比上年同期有所增加。

华北地区营业收入增幅 49.21%，主要原因是经销商为了享受上半年促销政策，比去年同期购进打捆机增多。

西北地区降幅为 88.36%，华东地区降幅为 94.61%，西南地区降幅 45.67%，因整个农机市场销售低迷，大部分区域整体销售下滑。

三、影响净利润主要项目分析

单位：元

影响净利润主要项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动率
营业收入	14,575,901.93	34,205,558.11	-57.39%
营业成本	10,381,775.09	25,116,502.97	-58.67%
销售费用	1,513,225.85	1,921,660.50	-21.25%
管理费用	5,394,009.8	5,070,459.32	6.38%
研发费用	1,772,934.16	2,110,315.85	-15.99%
财务费用	-225,172.21	-837,366.67	73.11%

报告期内，净利润同比下降 747.16%，主要有以下三个原因：

1、农机景气度持续下行、畜牧业低迷、购买打捆机的投资回报率持续降低等原因，导致营业收入同比下滑 57.39%，从主要产品打捆机和玉米割台看，打捆机营业收入较上年同期降幅 56.55%，营业成本较上年同期下降 52.19%，毛利率减少 7.2 个百分点；玉米割台营业收入较上年同期降幅 81.35%，营业成本较上年同期下降 78.32%，毛利率减少 13.04 个百分点；

2、相比营业收入下降 57.39%，销售费用、管理费用、研发费用并没有同比例下降，销售费用下降 21.25%，研发费用下降 15.99%，管理费用增加 6.38%；

3、因备货导致存款减少、银行利率持续下降等原因导致财务费用不降反增，财务费用较上年同期增加 73.11%。

四、与同行业营业收入、净利润对比表

单位：元

公司名称	项目	本报告期	上年同期	同比变动
吉林天朗	营业收入	39,695,078.45	64,057,278.42	-38.03%
	扣非归母净利润	-12,499,389.71	2,243,907.63	-657.04%
花溪科技	营业收入	14,575,901.93	34,205,558.11	-57.39%
	扣非归母净利润	-4,827,418.63	569,242.05	-948.04%
	扣除股份支付后的归母净利润	-4,901,339.57	1,090,139.48	-549.61%

吉林天朗全称吉林天朗农业装备股份有限公司,2025 年 1 月 15 日在全国中小企业股份转让系统挂牌, 证券代码: 874651, 主要产品包括打捆机、玉米收获机、其他农机和零部件等。

上期同行业对比公司星光玉龙机械(湖北)有限公司(以下简称“星光玉龙”)已无披露数据, 由于星光农机股份有限公司(以下简称“*ST 星光”, 证券代码: 603789)之前持有星光玉龙 51%股权, 2025 年 3 月*ST 星光以减资方式退出所持星光玉龙的股权, 星光玉龙将不再纳入*ST 星光的合并报表范围, 所以 2025 年半年报已无可比数据, 具体内容详见《星光农机股份有限公司关于减资退出控股子公司的公告》(公告编号: 2025-012)。

与同行业吉林天朗公司对比, 公司营收下降幅度 57.39%, 吉林天朗营业收入下降幅度 38.03%, 公司扣除股份支付后的归母净利润下降 549.61%, 吉林天朗扣非归母净利润下降 657.04%, 整体看公司营业收入与净利润的变动趋势与同行业相同。

(2) 结合市场竞争与需求、产品销量与定价、成本变动等, 说明各产品毛利率持续下滑的合理性;

公司回复:

一、产品销量分析

2025 年 1-6 月各产品销量与上年同期变动如下:

产品类型	产品销量(台)		
	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动率
打捆机	173	328	-47.26%
其中:			
捡拾型	157	301	-47.84%
粉碎型	16	27	-40.74%
玉米割台	71	309	-77.02%

打捆机产品销量同比下滑 47.26%, 其中捡拾型打捆机销量同比下滑 47.84%, 粉碎型打捆机销量同比下滑 40.74%, 玉米割台销量同比下滑 77.02%。

二、平均单位售价分析

2025 年 1-6 月各产品平均单位售价与上年同期变动如下:

产品类型	平均单位售价(万元/台)			
	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动额	变动率
打捆机	6.41	7.78	-1.37	-17.61%

产品类型	平均单位售价（万元/台）			
	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动额	变动率
其中：				
捡拾型	5.68	7.53	-1.85	-24.57%
粉碎型	13.54	10.65	2.89	27.14%
玉米割台	2.09	2.57	-0.48	-18.68%

打捆机平均单位售价较上年减少 1.37 万元，下降 17.61 %，玉米割台平均单位售价较上年减少 0.48 万元，下降 18.68 %，主要原因如下：

1、捡拾型打捆机

捡拾型打捆机平均单位售价较上年同期减少 1.85 万元，下降 24.57%，原因是部分库存机型降价销售。

2、粉碎型打捆机

粉碎型打捆机平均单位售价较上年同期增加 2.89 万元，增长 27.14%，原因是粉碎型打捆机里包括 1 台大方捆，由于大方捆售价较高，导致平均单位售价增加，如果剔除大方捆的影响，粉碎型打捆机平均单位售价 9.06 万元，较上年同期减少 1.59 万元，下降 14.93%，原因是市场竞争激烈降价销售。

3、玉米割台

玉米割台平均单位售价较上年降低 0.48 万元，下降 18.68%，其原因是市场同类产品竞争加剧降价销售。

三、平均单位成本分析

2025 年 1-6 月各产品平均单位成本与上年同期变动如下：

产品类型	平均单位成本（万元/台）			
	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动金额	同比变动
打捆机	5.06	5.58	-0.52	-9.32%
其中：				
捡拾型	4.49	5.36	-0.87	-16.23%
粉碎型	10.63	8.12	2.51	30.91%
玉米割台	1.96	2.07	-0.11	-5.31%

主要原因如下：

1、打捆机平均单位成本较上年减少 0.52 万元，同比下降 9.32%，平均单位成本减少的原因是：

（1）平均单位成本的原材料比上年同期减少 0.36 万元，原因主要是原材料

采购价格较上年减少。

(2) 平均单位成本的人工费用比上年同期减少 0.02 万元，原因主要是生产人员减少。

(3) 平均单位成本的制造费用比上年同期减少 0.14 万元，原因主要是电费减少。

2、玉米割台平均单位成本较上年减少 0.11 万元，下降 5.31%。平均单位成本减少的原因是：

(1) 平均单位成本原材料比上年同期减少 0.17 万元，原因主要是原材料采购价格较上年减少。

(2) 平均单位成本的人工费用比上年同期增加 0.08 万元，原因报告期内割台产量大幅低于去年同期。

(3) 平均单位成本的制造费用比上年同期减少 0.02 万元，原因主要是领用消耗品减少。

四、产品毛利率分析

2025 年 1-6 月各产品毛利率与上年同期变动如下：

产品类型	毛利率%		
	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动百分点
打捆机	21.08%	28.27%	-7.19
其中：			
捡拾型	20.97%	28.84%	-7.87
粉碎型	21.53%	23.79%	-2.26
玉米割台	6.45%	19.5%	-13.05

2025 年 1-6 月打捆机平均单位售价下降 17.61%，平均单位成本下降 9.32%，毛利率下滑 7.19 个百分点；其中捡拾型打捆机平均单位售价下降 24.57%，平均单位成本下降 16.23%，毛利率下滑 7.87 个百分点；粉碎型打捆机平均单位售价增长 27.14%，平均单位成本增长 30.91%，毛利率下滑 2.26 百分点。

玉米割台平均单位售价下降 18.68%，平均单位成本下降 5.31%，毛利率下滑 13.05 个百分点。

综上，因销售数量减少，捡拾型打捆机和玉米割台是因为平均单位售价下降

幅度大于平均单位成本下降幅度，粉碎型打捆机是因为平均单位售价增长的幅度小于平均单位成本增长的幅度，所以毛利率下滑具有合理性。

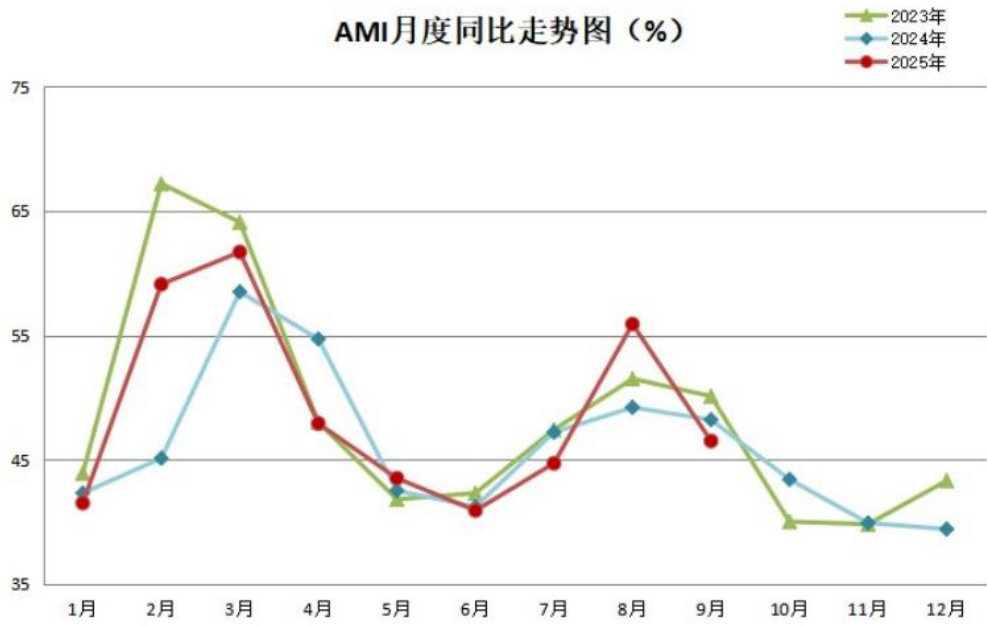
（3）结合下半年经营计划、订单获取情况、产品推广策略等，说明公司是否存在业绩持续下滑风险，持续经营能力是否存在问题，以及已（拟）采取的应对措施。

公司回复：

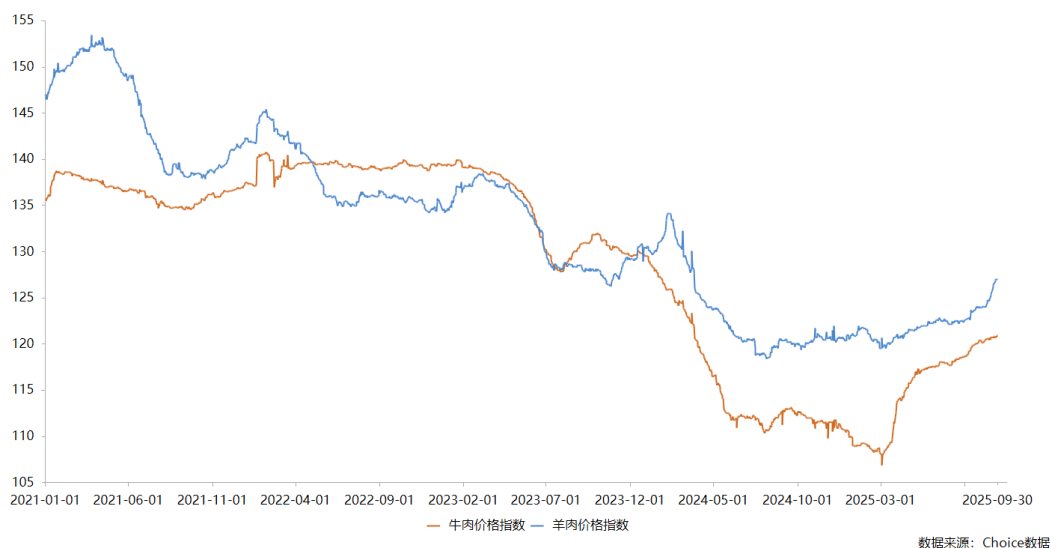
公司每年的销售呈现明显的季节性，销售旺季一般是第二季度和第三季度，由于主销产品从生产到销售时间周期很短，所以公司的在手订单较少。

公司下半年面临外部环境依旧不佳，原因如下：

一、从中国农机流通协会公布的 AMI（中国农机市场景气指数）数据看：8 月刚刚增长，9 月份又重新回到不景气区间，并且下滑幅度超预期，创下 11 年来最大降幅，也创下近 3 年同期历史低位。



二、截止到 9 月 30 日牛羊肉价格依旧不高，畜牧业低迷对打捆机的购买需求偏弱。



三、打捆机投资回报率降低。随着近几年打捆机销量快速增长，市场保有量增多，但秸秆离田作业面积增加并不多，导致多地打捆作业费比往年大幅下降，购买打捆机的投资回报率下降，潜在用户购机欲望降低。

四、国内市场价格竞争激烈导致产品销量减少。

公司面临的外部环境未发生重大改变，公司管理层为抵御外部环境的影响，拟采取一系列的应对措施，同时制定了下半年经营计划，力争销售收入不会出现持续下滑的局面。虽然农机大环境暂时不景气，但公司持续经营能力不存在问题。

拟采取的应对措施：

1、新品推向市场，抢占中高端市场。经过多年的技术攻关与产品迭代，部分研发的新产品双仓打捆机已经通过全场景测试，具备投放市场的条件，未来投向市场会带来销售增长。

2、新品演示会联动策略。下半年计划联合核心经销商举办 10 余场区域性新品演示会，采用“双仓新品带动经典机型”组合销售模式，采用以旧换新和折价补贴等措施来降低换机成本。并利用公司官网、微信公众号、抖音、快手等平台，突出产品优势宣传，吸引更多用户关注，做好互联网营销。

3、积极开拓外贸销售。深耕南亚市场，开拓俄语系国家市场，争取国外销量快速增长。

4、加大销售考核力度。明确制定营销流程的各个环节和关键步骤，并加大销售考核力度，同时深化业务经理对新产品的知识学习，提升宣传策划能力，学习短视频拍摄技能，提升宣传档次，通过提供有价值的内容来吸引潜在用户关注

和传播。

2、关于应收账款

报告期末，你公司应收账款余额为 1,619.64 万元，较期初增长 65.02%；坏账准备余额 895.80 万元，较期初增长 5.38%。前五名欠款方应收账款合计 1,468.81 万元，占应收账款期末余额的 90.69%。

请你公司：

（1）说明前五名应收账款客户的交易时间及内容、应收账款及账龄结构、期后回款情况，与公司是否存在关联关系、是否存在资金占用；说明在收入大幅下降的情况下，应收账款大幅上涨的原因及合理性，是否存在延长信用期限扩大销售的情况；

公司回复：

公司前五大应收账款客户情况如下：

序号	单位名称	交易时间及内容	期末应收账款余额（元）	账龄	期后回款	是否存在关联关系	是否存在资金占用
1	新乡市乾润农业有限公司	2018 年销售打捆机	6,920,100.00	5 年以上	无	否	否
2	获嘉县同盟贸易服务有限公司	2025 年 6 月中标金额 868 万元。	6,076,000.00	1 年之内	130 万	否	否
3	中国一拖集团有限公司	2024 年 12 月-2025 年 3 月货款 100.8 万元，2025 年 1 月收到 36 万。	648,000.00	1 年以内	无	否	否
4	河南中联重科智能农机有限责任公司	2023 年销售 71.99 万元，陆续回款。	566,772.29	2-3 年	无	否	否
5	五常市建邦农机有限公司	2020 年 5 月销售 74.4 万，陆续回款。	477,246.00	5 年以上	无	否	否
合 计		-	14,688,118.29				

前五大应收账款的客户与公司不存在关联关系、不存在资金占用。

报告期末公司应收账款账面余额 1,619.64 万元，较期初 981.50 万元，增加

638.14 万元，增长率 65.02%，主要是因为中标获嘉县同盟贸易有限公司（以下简称“同盟贸易”）项目，所增加 607.6 万元应收账款。公司中标后，与同盟贸易签订的合同总金额 868 万，按照合同约定，同盟贸易（乙方）分四次付款：第一次合同签订后，付货款的 30%；第二次货物送至指定地点乙方初步验收后 3 个工作日，付货款的 40%；第三次货物到达经乙方完全验收后一周内，付货款的 27%；第四次剩余 3%作为质保金，自到货之日起满 12 个月且无质量问题后，付货款的 3%。截止到 6 月 30 日，公司已收到货款总价的 30%，共计 260.4 万元。尚有 607.6 万货款未到合同履行期，造成应收账款大幅增加。

期后回款：同盟贸易按验收货物的比例，期后公司又回款 130 万，合同付款未出现逾期情况，公司不存在延长信用期限扩大销售的情形。

（2）结合信用政策、客户还款能力、历史回款情况等，说明应收账款坏账准备计提是否充分。

公司回复：

1、按欠款方归集的期末余额前五大应收账款情况：

序号	单位名称	期末应收账款余额 (单位：元)	期末合同资产余额	期末余额 (单位：元)	期末余额占 应收账款、 合同资产期 末总额的比例	坏账准备期末余额 (单位：元)
1	新乡市乾润农业有限公司	6,920,100.00	0	6,920,100.00	42.73%	6,920,100.00
2	获嘉县同盟贸易服务有限公司	6,076,000.00	0	6,076,000.00	37.51%	303,800.00
3	中国一拖集团有限公司	648,000.00	0	648,000.00	4.00%	36,800.00
4	河南中联重科智能农机有限责任公司	566,772.29	0	566,772.29	3.50%	170,031.69
5	五常市建邦农机有限公司	477,246.00	0	477,246.00	2.95%	477,246.00
合 计		14,688,118.29	0	14,688,118.29	90.69%	7,907,977.69

公司前五名欠款方的应收账款余额合计 1,468.81 万元，占应收账款期末余额的 90.69%。其中新乡市乾润农业有限公司占应收账款期末余额 42.73%，获嘉县同盟贸易服务有限公司占应收账款期末余额 37.51%，中国一拖集团有限公司

占应收账款期末余额 4.00%，河南中联重科智能农机有限责任公司占应收账款期末余额 3.50%，五常市建邦农机有限公司占应收账款期末余额 2.95%。

2、2025 年 6 月 30 日，单项计提坏账准备如下：

单位：元

项 目	账面余额	整个存续期预期信用损失率%	坏账准备	理由
新乡市乾润农业有限公司	6,920,100.00	100.00	6,920,100.00	回收可能性低
五常市建邦农机有限公司	477,246.00	100.00	477,246.00	回收可能性低
唐河县恒润达农机有限公司	186,500.00	100.00	186,500.00	回收可能性低
合 计	7,583,846.00	100.00	7,583,846.00	

对于前五大应收账款的客户的新乡市乾润农业有限公司，五常市建邦农机有限公司，由于此两项应收账款回收可能性低，公司已对其应收账款全额计提坏账准备。

3、2025 年 6 月 30 日，组合计提坏账准备：

单位：元

项 目	账面余额	整个存续期预期信用损失率%	坏账准备
1 年以内(含 1 年)	6,782,692.76	5.00	339,134.64
1~2 年(含 2 年)	268,000.00	10.00	26,800.00
2~3 年(含 3 年)	713,070.99	30.00	213,921.30
3~4 年(含 4 年)	109,000.00	50.00	54,500.00
4~5 年(含 5 年)		80.00	
5 年以上	739,776.00	100.00	739,776.00
合 计	8,612,539.75	15.96	1,374,131.94

前五大应收账款客户的获嘉县同盟贸易服务有限公司、中国一拖集团有限公司，应收账款的账龄都在 1 年以内，根据组合计提坏账标准，按 5%计提坏账准

备。

前五大应收账款客户河南中联重科智能农机有限责任公司，中联重科为公司老客户，信用较好，应收账款的账龄在 2-3 年，根据组合计提坏账标准，按 30% 计提坏账准备。

4、历史回款：

2020 年 1 月 1 日（期初）到 2025 年 6 月 30 日应收账款的前五大客户回款情况和增加的累积销售情况如下：

客户名称	期初欠款金额 (单位：元)	增加销售金额 (单位：元)	累计回款 (单位：元)	回款占比 [累计回款/(期 初欠款金额+增 加销售金额)]	2025 年 6 月 30 日欠款余额 (单位：元)
获嘉县同盟贸易 服务有限公司	0.00	8,680,000.00	2,604,000.00	30.00%	6,076,000.00
河南中联重科智能 农机有限责任公 司	0.00	8,405,788.25	7,839,015.96	93.26%	566,772.29
中国一拖集团有 限公司	0.00	3,052,000.00	2,404,000.00	78.77%	648,000.00
新乡市乾润农业 有限公司	9,564,100.00	0.00	2,644,000.00	27.65%	6,920,100.00
五常市建邦农机 有限公司	144,000.00	868,000.00	534,754.00	52.84%	477,246.00

根据历史回款情况分析：

- 1、获嘉县同盟贸易服务有限公司回款占比 30%，此业务属于今年新增业务，账龄在 1 年以内，按 5%提取坏账准备，合同尚未执行完毕。
- 2、河南中联重科智能农机有限责任公司回款占比 93.26%，此客户信用良好，按 2-3 年账龄，按 30%提取坏账准备。
- 3、中国一拖集团有限公司回款占比 78.77%，此客户信用良好，并且欠款属于 1 年以内，按 5%提取的坏账准备。
- 4、新乡市乾润农业有限公司回款占比 27.65%，此欠款账龄在 5 年以上，按 100%全额计提坏账准备。
- 5、五常市建邦农机有限公司回款占比 52.84%，此欠款账龄在 5 年以上，按 100%全额计提坏账准备。

综上所述，公司对所有的应收账款充分计提坏账准备。

3、关于存货

报告期末，你公司存货余额为 4,329.02 万元，较期初增长 43.12%，其中库存商品余额 2,322.38 万元，较期初增长 125.97%，原材料 1,492.33 万元，自制半成品 514.31 万元。存货跌价准备余额为 119.16 万元，与期初持平，其中库存商品坏账准备余额 100.52 万元、原材料坏账准备余额 18.65 万元。

请你公司：

(1) 结合市场需求、销售周期、产品更新换代情况、在手订单等，说明库存商品余额大幅增长的合理性，是否存在滞销风险；

公司回复：

公司每年的销售呈现明显的季节性，销售旺季一般是第二季度和第三季度，由于主销产品从生产到销售时间周期很短，所以公司报告期末的在手订单较少。

1、库存商品情况

公司库存商品中打捆机主要机型包括 2.0 型、2.2 型、2.27 型及玉米割台等，其中新增打捆机 1.9 型、2.4 型和圆捆机，具体明细如下：

单位：万元

库存商品 型号分类	期初金额	期末余额	同比增加%	备注
1.7 型	13.64	4.01	-70.60%	小方捆
1.9 型 (新增机型)	0	108.67	100.00%	
2.0 型	25.79	15.47	-40.02%	
2.2 型	232.33	957.81	312.26%	
2.4 型 (新增机型)	0	81.30	100.00%	
2.27 型	461.70	665.46	44.13%	大方捆
9ZDJ-520 自动 打捆机	2.5	2.5	0.00%	为公司老产品，已被 市场淘汰机型，已全 额计提跌价准备。
圆捆机	0	25.45	100.00%	
研发样机	173.9	137.57	-20.89%	研发新品
玉米割台	76.86	279.5	263.65%	

其他	41.02	44.64	8.82%	
合计	1027.74	2322.38	125.97%	

上表所示，库存商品增加 125.97%，主要原因是：

- 1、根据市场需求新增机型 1.9 型、2.4 型，合计金额 189.97 万元；
- 2、公司主销产品小方捆 2.2 型增加 725.48 万元，同比增加 312.26%，主要为了第三季度销售旺季提前备货；
- 3、因技术改进，2.27 型大方捆增加 203.76 万元，同比增加 44.13%；
- 4、因第三季度玉米割台为主要销售产品，公司提前备货，玉米割台库存商品增加 202.64 万元，同比增加 263.65%。

新增机型是根据市场用户需要，并且增加打捆机工作效率。公司下游经销商比较分散，一般在销售旺季集中采购打捆机，主销机型库存增多是为了第三季度旺季提前备货，库存商品大幅增长具有合理性，产品不存在滞销风险。

（2）结合存货跌价测试的具体过程、库龄结构、存货状态等，说明跌价准备计提是否充分。

公司回复：

1、存货跌价准备情况

报告期末存货基本情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	占比(%)	库龄				跌价	
			1 年以内	占比%	1 年以上	占比%	金额	比例
原材料	1492.33	34.47%	1152.11	26.61%	340.22	7.86%	18.65	1.25%
自制半成品	514.31	11.88%	514.31	11.88%	0	0%		
库存商品	2322.38	53.65%	1875.55	43.42%	446.83	10.33%	100.51	4.33%
合计	4329.02	100.00%	3541.97	81.91%	787.05	18.19%	119.16	5.58%

报告期末存货的账面余额 4329.02 万元，公司存货由原材料、自制半成品、库存商品构成。

原材料账面余额 1492.33 万元，占存货账面余额的 34.47%，其中 1 年以内原材料为 1152.11 万元，占存货账面余额的 26.61%；

库存商品账面余额 2322.28 万元，占存货账面余额的 53.64%，其中 1 年以内库存商品为 1875.55 万元，占存货账面余额的 43.42%；

自制半成品账面余额 514.31 万元，占存货账面余额的 11.88%，全部为 1 年以内的自制半成品，占存货账面余额的 11.88%；

公司采用存货账面余额与可变现净值孰低原则作为是否计提存货跌价的依据，公司存货跌价准备具体计算方法如下：存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计销售费用以及相关税费后的金额。其中：原材料与半成品以产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值；库存商品以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值。

公司按照上述原则对期末存货进行了减值测试，并计提了存货跌价准备。

1、库存商品减值测算，对个别售价低于成本计提减值准备，计提跌价准备 100.51 万元，占库存商品期末余额 4.33%。

2、原材料减值测算，原材料主要用于生产主销的打捆机、玉米割台和已停产型号产品。用于生产主销的打捆机与割台类产品的原材料，经测算其可变现净值大于账面价值，并且保管良好，该部分材料未计提减值准备；对于已停产型号产品的原材料，因其产品已经停产，且原材料库龄较长，其可变现净值按零计算，全额计提跌价准备 18.65 万元，占原材料期末余额 1.25%。

报告期末公司存货摆放整齐保管良好，存货跌价准备计提充分。

4、关于管理费用

报告期内，你公司管理费用 539.40 万元，同比增长 6.38%，其中职工薪酬 189.47 万元，同比增长 0.84%，中介服务费 73.38 万元，同比增长 47.86%。本期新增管理人员 7 人。

请你公司：

（1）说明中介服务费的交易对手方名称、交易内容与金额，是否与你公司存在关联关系，大幅增长的合理性；

公司回复：

2025 年 1-6 月中介服务费用具体如下：

2025 年交易对手方名称	交易内容	金额 (单位：元)
---------------	------	--------------

郑州青鸟知识产权代理事务所（特殊普通合伙）	专利代理服务	11,386.15
河南博苑（新乡）律师事务所律师服务费	律师服务费	30,000.00
北京中银（郑州）律师事务所	律师服务费	141,509.43
河南中达认证服务有限公司	三体系认证服务费	14,851.49
中国证券登记结算有限责任公司北京分公司	2025 年度信息查询服务费	1,132.08
中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）	审计服务费	311,320.75
河南龙智科技服务有限公司	“省专精特新”服务费	14,851.49
河南通达数智科技有限公司	U8 服务费	14,851.49
深圳市全景网络有限公司	2025 年上市公司投资者关系管理年度服务合同	37,735.85
开源证券股份有限公司	督导费	113,207.55
郑州初言企业管理咨询有限公司	财务咨询费	30,000.00
河南泰盾安全技术服务有限公司	安全评估费	13,000.00
合 计		733,846.28

以上交易对手与公司均不存在关联关系，2025 年报告期内中介服务费 73.38 万元，去年同期 49.63 万元，增加 23.76 万元，同比增长 47.86%。

中介服务费增长的主要原因是：

- 1、开源证券股份有限公司的服务费 11.32 万元、郑州初言企业管理咨询有限公司服务费 3 万元，此两项去年是在下半年支付，而今年改为上半年支付。
- 2、律师服务费增加 0.5 万元，审计服务费增加 2.83 万元。
- 3、新增安全评估费 1.3 万元、上市公司投资者关系管理服务 3.77 万元。

（2）说明职工薪酬与管理人员人数的匹配性，本期新增管理人员的原因及分工安排。

公司回复：

本期新增管理人员 7 人，其中：因身体原因不适合研发工作，从研发人员转

入管理人员 2 人，又因病休较长，薪酬较少；

今年新招聘 3 名员工，正处于培训期，工作时间较短，薪酬较少；

从生产人员转入 2 人，从事信息化工作，因转岗时间较短，薪酬较少。

综上所述，新转入 7 名管理人员合计薪酬较少，管理费用里职工薪酬与管理人员人数相匹配。

5、关于募投项目

报告期末，你公司募投项目“年产 5000 台农业收获机械智能升级改扩建项目”已投入 5,400.69 万元、投入进度 70.25%，达到预定可使用状态日期为 2025 年 9 月 30 日。

请你公司：说明该项目的期后投入进展情况，是否落后于公开披露的计划进度，如存在，请说明应对措施、投资计划是否需要调整；结合市场环境变化，说明项目可行性是否发生重大变化。

公司回复：

2024 年 8 月 29 日公司召开第三届董事会第八次会议、第三届监事会第八次会议审议通过《关于部分募投项目延期的议案》，同意将“年产 5000 台农业收获机械智能升级改扩建项目”的募投项目的建设完成期限延长至 2025 年 9 月 30 日。具体内容详见《关于部分募投项目延期的公告》（公告编号：2024-053）。

由于农机市场不景气、畜牧业依旧低迷、市场竞争激烈和购买打捆机投资回报率下降等不利因素，公司放慢了募投项目的建设，期后以上不利因素依旧存在，并且 2025 年上半年销售收入大幅下滑，2025 年下半年仅仅 7 月支付污水处理设备尾款 1.85 万元，截止到 2025 年 9 月 30 日，累计投入 5,659.52 万元，落后于计划进度。

由于以上不利因素依旧存在，公司综合研判行业发展现状和未来发展趋势，再结合公司产能情况，基于审慎合理使用募集资金的原则，在用途及投资规模不发生变更的情况下，将募投项目的建设完成期限再次延期至 2027 年 10 月 31 日。2025 年 9 月 26 日公司召开第三届董事会独立董事专门会议第六次会议、第三届董事会第十三次会议审议通过了《关于部分募投项目延期的议案》，具体内容详见《关于部分募投项目延期公告》（公告编号：2025-083）。

本次部分募投项目延期是公司根据项目实际情况做出的审慎决定，项目延期仅涉及募投项目进度的变化，未改变项目的建设内容、实施主体、募集资金用途及投资总额，不存在变相改变募集资金用途和损害股东利益的情形，不会对募投项目的实施造成实质性的影响，不会对公司的正常经营产生不利影响，市场的不利因素只是暂时性的，募投项目可行性未发生重大变化。

新乡市花溪科技股份有限公司

董事会

2025 年 10 月 20 日