

万向德农股份有限公司关于回复上海证券交易所 对公司 2019 年年度报告的信息披露监管问询函的公告

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，对公告的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏负连带责任。

万向德农股份有限公司（以下简称“本公司”）于 2020 年 6 月 12 日收到上海证券交易所下发的《关于万向德农股份有限公司 2019 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2020】0721 号）（以下简称“《问询函》”），根据上海证券交易所的要求，公司现就《问询函》中的有关问题回复如下：

问询函问题一：关于公司在集团财务公司存贷款情况。2020 年 4 月 29 日，公司披露在万向财务公司办理存贷款业务的公告称，公司及控股子公司拟向万向财务公司申请贷款授信额度不超过 2.5 亿元，但公司已多年无银行借款等有息负债，且上述公告未披露存款业务相关信息。同时，公司货币资金期末余额 3.89 亿元，占公司总资产期末余额 7.98 亿元的近半数，其中在控股股东控制的万向财务公司期末存款余额 3.8 亿元。

请公司补充披露：（1）公司近 3 年在万向财务公司发生的存/贷款发生额、日均及期末余额；（2）目前，公司货币资金中存放于万向财务公司的资金余额、方式和期限，相关货币资金支取是否受限；（3）公司与万向财务公司之间的关联资金往来相关决策程序和信息披露义务履行情况，未在关联资金往来汇总表披露的原因；（4）公司上述办理存贷款业务的公告仅披露常年未发生的贷款额度，未披露实际主要的存款业务的原因和合理性。请会计师发表明确意见。

一、公司回复：

（1）公司近 3 年在万向财务公司发生的存/贷款发生额、日均及期末余额；
公司近 3 年在万向财务公司发生的存/贷款发生额、日均及期末余额明细见下表：

单位：元

年度/截止日 项目	2017 年度/2017 年 12 月 31 日	2018 年度/2018 年 12 月 31 日	2019 年度/2019 年 12 月 31 日	2020 年 1-6 月/2020 年 6 月 13 日
存款增加额	1,900,706,106.64	2,907,775,540.13	2,441,622,697.32	459,327,181.74
存款减少额	1,843,769,531.69	2,857,380,502.04	2,454,054,937.27	438,767,747.57
贷款增加额				
贷款减少额				
日均余额	357,441,718.69	393,716,017.60	427,066,047.90	382,348,754.58
期末余额	342,585,158.90	392,980,196.99	380,547,957.04	401,107,391.21

(2) 目前, 公司货币资金中存放于万向财务公司的资金余额、方式和期限, 相关货币资金支取是否受限;

(1) 截止 2019 年 12 月 31 日

截止日期	存款余额	方式	开始日	到期日	支取是否受限
2019.12.31	140,547,957.04	活期			否
2019.12.31	100,000,000.00	半年定期存款	2019-7-9	2020-1-9	否
2019.12.31	100,000,000.00	一年定期存款	2019-7-15	2020-7-15	否
2019.12.31	40,000,000.00	七天通知存款	2019-9-29	---	否
合计	380,547,957.04				

(2) 截止 2020 年 6 月 13 日

截止日期	存款余额	方式	开始日	到期日	支取是否受限
2020.6.13	61,107,391.21	活期			否
2020.6.13	100,000,000.00	一年定期存款	2019-7-15	2020-7-15	否
2020.6.13	20,000,000.00	七天通知存款	2020-1-20	---	否
2020.6.13	70,000,000.00	七天通知存款	2020-1-20	---	否
2020.6.13	50,000,000.00	半年定期存款	2020-3-30	2020-9-30	否
合计	401,107,391.21				

注: 公司与万向财务公司进行存款、贷款、结算等金融业务遵循自愿、公允的市场原则, 公司支取存放在万向财务公司的货币资金由公司自主支配, 未受到任何限制。

因种业生产、经营的季节性因素, 需要储备大额资金、在收购季节可以随时调用。同时, 公司秉持稳健务实的财务管理风格, 为保证货币资金安全, 在保证资金可支配的前提下, 提升货币资金合理收益, 对存款期限结构进行了合理配置, 且严格遵循市场公允价格, 不同期

限结构存款利率与该时期的市场利率一致，高于央行同期同类基准存款利率，其中活期存款利率执行央行基准利率，七天通知存款较其它商业银行上浮 30%，人民币六个月和一年期定期存款利率较央行基准利率上浮 30%，也高于公司在其他商业银行的协定存款利率水平。

截至 2019 年底，万向财务负债总额为 154.03 亿元，不存在任何资产抵押情况。根据《企业集团财务公司管理办法》等文件规定，截至 2019 年 12 月 31 日，万向财务符合各项监管指标要求，具体如下：

1、资本充足率不得低于 10%。万向财务资本充足率为 14.10%，不低于 10%。

2、拆入资金余额不得高于资本总额。万向财务拆入资金余额为 10,520.11 万元，资本总额为 274,307.62 万元，拆入资金余额不高于资本总额。

3、担保风险敞口不得高于资本总额。万向财务担保风险敞口为 135,853.80 万元，资本总额为 274,307.62 万元，担保风险敞口不高于资本总额。

4、投资余额与资本总额的比例不得高于 70%。万向财务证券投资余额为 17,440.79 万元，长期投资余额为零，资本总额为 274,307.62 万元，比例为 6.36%，低于 70%。

5、自有固定资产与资本总额的比例不得高于 20%。万向财务自有固定资产余额为 1,024.53 万元，资本总额为 274,307.62 万元，比例为 0.37%，不高于 20%。

综上，万向财务符合各项监管指标要求，公司在万向财务存款安全性有保障。

公司在万向财务存款不存在抵押、质押、冻结等权利限制，且根据公司经营需要自由支配，可随时调度使用。

公司认为：万向财务公司建立了较为完整合理的内部控制制度和完备的风险控制体系，因此公司在万向财务开展的关联存款等金融业务，目前不存在风险。

(3) 公司与万向财务公司之间的关联资金往来相关决策程序和信息披露义务履行情况，未在关联资金往来汇总表披露的原因；

3.1 相关决策程序和信息披露义务履行情况如下：

经公司第八届董事会第十二次会议、2019 年度股东大会审议通过了《公司及控股子公司在万向财务有限公司办理存贷款业务》的议案，并在指定信息披露媒体披露。

3.2 未在关联资金往来汇总表披露的原因

根据证监会《关于规范上市公司与关联方资金往来及上市公司对外担保若干问题的通知》（证监发〔2003〕56 号）文件，证监会和国务院国资委联合发布该通知主要目的是为了遏制关联方违规占用上市公司资金的问题，但万向财务有限公司系经中国人民银行批准成立的、银行业监督管理委员会监管的非银行金融机构，万向财务有限公司兼有银行、证券、投资、融资、租赁、代理保险、财务顾

问等综合功能，其经营活动严格遵守了《企业集团财务公司管理办法》，因此公司认为在严格执行决策程序后，将资金存放在万向财务有限公司与存放在其它商业银行属于相同业务性质，公司认为不属于关联方占用上市公司资金的情形，故未在关联资金往来汇总表进行披露。

未来年度，为了方便投资者理解，公司将该项业务在关联资金往来汇总表进行披露。

(4) 公司上述办理存贷款业务的公告仅披露常年未发生的贷款额度，未披露实际主要的存款业务的原因和合理性。

公司于 2020 年 4 月 29 日披露《关于公司及控股子公司在万向财务有限公司办理存贷款业务的关联交易公告》中，明确了公司及控股子公司在万向财务有限公司办理关联交易包括了存款、贷款两项业务。但公司未在公告及议案中明确拟存款金额。未来年度，公司将严格按照相关规则的要求，明确披露本事项的相关信息。

二、年报会计师意见：

年报会计师在 2019 年年报审计期间，对公司存放于万向财务有限公司的款项执行了如下审计程序：

- 1、获取了公司存放于万向财务有限公司款项的对账单、定期存单和调节表等；
- 2、对上述款项的发生额进行抽查测试；
- 3、对公司存放于万向财务有限公司款项余额进行函证；
- 4、对万向财务有限公司存款利率与其他商业银行存款利率进行对比判断是否公允。

通过执行以上审计程序，年报会计师认为，公司存放于万向财务有限公司的款项真实、完整，且未受到限制；同时，由于万向财务有限公司系经中国人民银行批准成立的、银行业监督管理委员会监管的非银行金融机构，公司存放于该公司的款项，与公司存放其他银行等类似金融机构的款项无区别，与公司因其他交易形成的关联方经营性占用或非经营性占用的款项，其性质存在明显的不同，且公司已在年度报告中关联方及其交易中予以了披露，故而认为公司的上述处理符合监管要求。

问询函问题二：关于公司分季度财务数据情况。年报显示，公司经营业绩存在季节性波动特征，玉米种子生产是在每年的 4-9 月份，玉米种子收购主要集中在每年的 10-11 月，销售主要集中在每年 12 月至次年 6 月。公司 2019 年前三季度营业收入分别为 6959 万元、6072 万元、5483 万元，明显低于第四季度 9025 万元；但是，公司 2019 年前三季度经营活动现金流量净额分别为 1714 万元、3944 万元、5472 万元，明显高于第四季度-7762 万元。

请公司补充披露：（1）结合公司披露的玉米种子生产销售的季节性因素，以及其对公司营业收入、采购成本的具体影响，说明其在分季度财务数据的反映情况；（2）结合同行业可比公司经营业绩情况，说明上述季节性波动特征的合理性；（3）上述玉米种子生产销售的季节性特征对公司经营活动现金流量净额的影响，说明公司 2019 年第四季度营业收入高于前三季度，而经营活动现金流量净额明显低于前三季度的合理性。请会计师发表明确意见。

一、公司回复：

（1）结合公司披露的玉米种子生产销售的季节性因素，以及其对公司营业收入、采购成本的具体影响，说明其在分季度财务数据的反映情况；

玉米种子生产销售存在鲜明季节性。

种子生产及收购过程主要如下：每年 3 月份，公司合理分配各区域制种基地，4-9 月份公司提供制种亲本及农药化肥等，对整个制种过程进行监督、管理与指导，种植户负责按照技术要求生产种子。9 月末--10 月初种子成熟后，公司统一进行收购并将收购的种子烘干或晾晒。11-12 月份公司结算支付收购种子款。

种子销售过程主要如下：每年第三季度开始向经销商收取预收款，第四季度进入销售旺季，因公司主营业务品种适种区域包括一年可耕种一季及一年可耕种两季的种植区域，因此整个销售过程持续到第二年的六月。但销售旺季在每年的第四季度。

根据上述种子生产、销售的鲜明的季节性特征，因此公司采购成本集中反映在第四季度，而第一、二、三季度采购成本相对较少；同时，12 月份公司虽进

入销售旺季，但由于第三季度已经向经销商收取了种子预收款，因此第四季度销售商品的现金增加较少，采购付款的增加幅度大于销售收款的增加幅度，导致第四季度经营性现金流净额明显低于前三季度。

(2) 结合同行业可比公司经营业绩情况，说明上述季节性波动特征的合理性；

选取主要产品包括玉米杂交种的隆平高科（000998）、登海种业（002041）和*ST 敦种（600354）作为同行业可比公司。

隆平高科公司主要产品包括杂交水稻种子、玉米种子、蔬菜瓜果种子、小麦种子、食葵种子、杂交谷子种子、油菜种子、棉花种子及综合农业服务等，其水稻种子、玉米种子、蔬菜种子为该公司核心业务板块；

登海种业主要产品包括玉米杂交种、蔬菜杂交种、花卉种苗、小麦种、水稻种。利润主要来源于玉米杂交种，其主推品种为登海、先玉、良玉系列玉米杂交种；

*ST 敦种主要产品包括玉米、小麦、瓜类、蔬菜、花卉、甜菜、油料、牧草、棉花等农作物种子；脱水洋葱片（粉）、番茄粉、番茄酱、啤酒花颗粒等加工产品；棉花及其副产品的仓储贸易。主要经营业务包括种子、食品与贸易产业。

隆平高科、登海种业、*ST 敦种作为同行业可比公司与万向德农的分销售业务和采购业务板块主要经营业绩情况数据对比及分析如下：均取自 2019 年报数据、数据单位为人民币元。

(1) 与销售收款业务相关的主要经营业绩情况数据对比及分析

表一：营业收入数据分季度对比

公司名称	1-3 月	1-3 月 占全年 比	4-6 月	4-6 月占 全年比	7-9 月	7-9 月 占全 年比	10-12 月	10-12 月 占全年比
隆平高科	739,552,796.62	23.63%	504,110,968.27	16.11%	-44,350,019.48	-1.42%	1,930,226,966.46	61.68%
登海种业	136,172,195.41	16.54%	171,534,969.74	20.84%	60,284,826.84	7.32%	455,184,991.55	55.30%
*ST 敦种	190,781,228.62	16.12%	264,939,923.17	22.38%	229,061,589.48	19.35%	498,929,833.92	42.15%
万向德农	69,586,571.40	25.27%	60,715,032.28	22.05%	54,830,857.11	19.91%	90,245,225.30	32.77%

通过对营业收入分季度数据对比可知，隆平高科、登海种业、*ST 敦种、万向德农第四季度营业收入占全年营业收入比例分别为 61.68%、55.30%、42.15%、32.77%。反映了玉米种子行业营业收入主要集中在第四季度确认。但由于公司经销商今年提货较晚，因此公司在报告期末确认的收入较少。

表二：销售商品、提供劳务收到的现金数据分季度对比

公司名称	1-3 月	1-3 月 占全年 比	4-6 月	4-6 月占 全年比	7-9 月	7-9 月 占全年 比	10-12 月	10-12 月 占全年比
隆平高科	311,018,795.54	10.36%	598,490,569.80	19.93%	950,678,847.60	31.66%	1,142,312,964.78	38.05%
登海种业	74,487,195.85	8.67%	101,414,485.02	11.81%	394,693,316.56	45.96%	288,093,766.69	33.55%
*ST 敦种	159,808,489.18	13.36%	323,695,946.34	27.06%	315,155,731.59	26.34%	397,679,311.38	33.24%
万向德农	57,752,754.15	22.07%	68,999,549.29	26.37%	82,497,637.18	31.53%	52,412,473.49	20.03%

通过对销售商品、提供劳务收到的现金分季度对比可知，隆平高科和*ST 敦种销售收款第四季度收款金额占比全年销售收款最大；登海种业和万向德农销售收款第三季度收款占比全年销售最大；反映了玉米种子行业销售商品、提供劳务收到的现金主要集中在第三、第四季度。

表三：预收账款期末余额数据分季度对比

项目	3 月 31 日	6 月 30 日	9 月 30 日	12 月 31 日
隆平高科	505,119,005.80	635,602,583.26	1,091,956,778.95	658,529,545.72
登海种业	153,035,054.13	85,505,453.35	578,142,817.67	251,837,184.80
*ST 敦种	81,324,983.43	143,136,993.63	162,999,087.74	97,784,330.58
万向德农	206,371,183.81	214,222,759.96	242,069,689.96	207,205,447.21

通过对预收账款期末余额数据分季度对比可知，隆平高科、登海种业、*ST 敦种、万向德农均在第三季度预收账款期末余额达到全年预收账款期末余额峰值，反映了玉米种子行业一般在销售开始前，安排在第三季度积极收取预收种子款。

通过对与销售业务相关的主要经营业绩数据如营业收入、销售商品、提供劳务收到的现金、预收账款期末余额分季度对比分析，玉米种子行业一般集中在第三第四季度收取预收账款导致预收账款增加，第四季度销售实现导致营业收入大幅增加且预收账款减少。符合玉米种子行业销售主要集中在每年 12 月至次年 6 月，在 7-9 月（第三季度）积极收取预收种子款的季节性波动规律。

（2）与采购付款业务相关的主要经营业绩情况数据对比及分析

表一：营业成本数据分季度对比

公司名称	1-3月	1-3月占全年比	4-6月	4-6月占全年比	7-9月	7-9月占全年比	10-12月	10-12月占全年比
隆平高科	384,177,179.05	19.98%	277,630,833.93	14.44%	-17,972,564.23	-0.93%	1,279,176,688.39	66.52%
登海种业	96,868,349.87	17.38%	115,684,831.40	20.76%	41,935,635.82	7.52%	302,857,591.80	54.34%
*ST 敦种	169,819,956.24	16.02%	258,469,751.83	24.38%	215,323,964.03	20.31%	416,749,331.09	39.30%
万向德农	39,967,771.21	27.80%	35,557,034.29	24.73%	29,435,955.06	20.47%	38,809,722.70	26.99%

通过对营业成本分季度数据对比可知，隆平高科、登海种业、*ST 敦种、万向德农第四季度营业成本占全年营业成本比例分别为 66.52%、54.34%、39.30%、26.99%。反映了玉米种子行业营业成本与营业收入匹配主要集中在第四季度结转。因公司经销商本报告期提货较晚，公司在报告期末收入确认减少，相对应的营业成本减少。

表二：购买商品、接受劳务支付的现金数据分季度对比

公司名称	1-3月	1-3月占全年比	4-6月	4-6月占全年比	7-9月	7-9月占全年比	10-12月	10-12月占全年比
隆平高科	553,806,132.32	27.60%	484,182,227.30	24.13%	333,527,318.11	16.62%	634,853,551.79	31.64%
登海种业	49,413,345.05	12.52%	60,409,308.82	15.31%	87,543,533.37	22.18%	197,245,173.59	49.98%
*ST 敦种	224,398,121.02	21.78%	179,485,453.95	17.42%	223,830,325.44	21.73%	402,496,395.38	39.07%
万向德农	17,888,563.21	12.46%	9,921,547.40	6.91%	13,225,136.97	9.21%	102,523,911.91	71.42%

通过对购买商品、接受劳务支付的现金数据分季度对比可知，隆平高科、登海种业、*ST 敦种、万向德农第四季度购买商品、接受劳务支付的现金占全年购买商品、接受劳务支付的现金分别为 31.64%、49.98%、39.07%、71.42%。反映了玉米种子行业购买商品、接受劳务支付的现金主要集中在第四季度。由于公司在前期垫付制种款相对较少，所以在收购种子结算购种款时集中支付。

表三：预付账款期末余额数据分季度对比

项目	3月31日	6月30日	9月30日	12月31日
隆平高科	361,885,552.11	354,039,456.98	383,854,083.34	203,278,128.24
登海种业	27,932,738.30	72,446,079.99	107,982,337.72	31,652,127.42
*ST 敦种	131,608,920.37	94,761,109.64	134,990,919.01	104,297,286.85

项目	3月31日	6月30日	9月30日	12月31日
万向德农	9,386,806.04	17,831,523.54	29,535,461.62	2,748,587.50

通过对预付账款期末余额数据分季度对比可知，隆平高科、登海种业、*ST敦种、万向德农均在第三季度预付账款期末余额达到全年预付账款期末余额峰值，反映了玉米种子行业一般在第一到第三季度预付部分种子款，在第四季度结算和支付收购种子款。

通过对与采购付款业务相关的主要经营业绩数据如营业成本、购买商品、接受劳务支付的现金、预付账款期末余额分季度对比分析，玉米种子行业一般在第一到第三季度预付部分种子款，预付账款金额增加。在第四季度结算和支付收购种子款，预付账款减少、营业成本与营业收入匹配主要集中在第四季度结转。符合玉米种子行业采购业务的种子生产在每年的4-9月份，玉米种子收购主要集中在每年的10-11月，种子款的支付一般在11-12月份及春节前后支付的季节性波动规律。

经过与同行业可比公司销售收款业务和采购付款业务相关的经营业绩数据比对，公司认为已遵循了玉米制种和销售行业的一般性规律，季节性波动特征合理，各项财务数据反映了公司实际业务的运行情况。

(3) 上述玉米种子生产销售的季节性特征对公司经营活动现金流量净额的影响，说明公司2019年第四季度营业收入高于前三季度，而经营活动现金流量净额明显低于前三季度的合理性。

一方面由于公司在11-12月办理收购种子入库和集中结算支付种子款，导致第四季度购买商品、接受劳务支付的现金急剧增加；另一方面由于公司在第三季度已经向经销商收取了预收种子款，导致第四季度销售商品、提供劳务收到的现金增加较少。采购付款的增加幅度大于销售收款的增加幅度，导致第四季度经营活动现金流量净额明显低于前三季度。根据与同行业可比公司经营业绩情况比对，公司认为经营活动现金流季节性波动特征合理。

二、年报会计师意见：

通过年报会计师在2019年年报审计期间执行的各项审计程序，年报会计师认为，公司玉米种子生产销售的存在明显的季节性情况，其上述表述，反映了公司生产经营的实际情况。

问询函问题三：关于公司种业业务情况。年报显示，公司报告期实现营业

收入 2.75 亿元，同比增长 4.35%，其中按产品玉米产品的营业收入为 2.64 亿元，为营业收入的主要部分。公司 2019 年制种面积 4.5 万亩，制种面积较上一年度增加 32%，亩产果穗 960 公斤，比上年增长 3%，而玉米杂交种的生产量为 1945 万公斤，比上年同比增长 17.09%。此外，公司每年 3 月份根据年生产面积在张掖、武威与当地农户签订玉米杂交种代繁合同，由公司提供玉米亲本，并付亩包产值费用，农户生产玉米杂交种交付给公司。

请公司补充披露：（1）公司所处种业行业的市场供需情况、竞争格局等，并结合行业发展状况和公司情况，说明公司的行业地位、竞争优势和劣势；（2）公司生产经营所使用的农场或种植基地的土地面积具体分布情况，在张掖、武威与当地农户签订协议的具体协议安排；（3）说明上述交易安排是否具有可持续性，是否存在无法签订协议导致公司失去收入主要来源的风险；（4）公司报告期内种子产品的营业收入、产销量与制种面积、亩产果穗水平之间的关系，说明报告期内公司制种面积增长较快且增速高于产量增速的主要原因。

公司回复：

（1）公司所处种业行业的市场供需情况、竞争格局等，并结合行业发展状况和公司情况，说明公司的行业地位、竞争优势和劣势；

2019 年度，玉米杂交种行业市场供需整体依然是供大于求，行业竞争加剧，很多企业库存高且资金周转困难，种业淘汰速度加快，行业集中度会进一步提高。同时新品种不断涌现，有特别突出表现的品种少，同质化严重。

公司控股子公司德农种业股份公司作为北京市高新技术企业、北京市农业产业化龙头企业及育繁推一体化的国家高新技术企业、中国种业信用骨干企业、种子协会 3A 信用企业，在种子生产、品种及品牌推广等方面形成了一定的行业优势，具备较强的市场竞争力和一定的行业影响力，公司种业综合实力处于全国前列。

1.1 品牌优势：德农品牌经过多年的积累与沉淀，在种业行业知名度较高，在种植户心中有良好的口碑；

1.2 质量优势：产品质量是底线，公司实行“全面质量管理”制度，坚持将最好的品种投放到市场，并严把种子质量关，实行高于国家、行业标准的企业质

量标准，对影响种子产量和产品质量较大的环节严格监督和检查，确保种子优质优品。

公司成立以来从没有发生过重大质量事故，投诉率远低于行业平均水平，在种植户心中，德农种子就是高质量保证；

1.3 资金优势：公司没有应收账款，资金流动性较好。

种业行业正经历深度调整，以市场为导向，一批没有核心竞争力的企业将会被淘汰。虽然公司具备一定的竞争优势，但是供大于求的市场形势短期不会改变，种业“寒冬”将会持续存在，竞争只会更加激烈。

(2) 公司生产经营所使用的农场或种植基地的土地面积具体分布情况，在张掖、武威与当地农户签订协议的具体协议安排；

2019 年度，公司落实制种面积 4.5 万亩，其中张掖基地面积 3.62 万亩、武威基地面积 0.88 万亩。制种基地村均为公司筛选的地力优良、农户生产技术高、配合程度强的村社，能充分保证种子质量和品质。

制种协议主要与村社进行签订，签订时间为 3 月份前后。制种协议中明确种植面积、品种、结算产值（或单价）、种子的质量指标、垫付亲本的结算单价、前期垫付资金的标准及垫付时间，待 9 月末 10 月初收获完毕后进行制种款的结算及余款兑付，全部流程结束后，当年生产合同（协议）履行完毕。

(3) 说明上述交易安排是否具有可持续性，是否存在无法签订协议导致公司失去收入主要来源的风险；

上述与村社的生产合同（协议）一般具有可持续性，除非公司方面进行调整和变化。公司的安排生产基地的原则是首选优良基地并稳固优良基地作为长期合作的单位。不存在因无法签订协议而导致公司失去收入主要来源的风险。

(4) 公司报告期内种子产品的营业收入、产销量与制种面积、亩产果穗水平之间的关系，说明报告期内公司制种面积增长较快且增速高于产量增速的主要原因。

每年度，公司依据对年度销量的预测及库存数量，按照可供销售的成品数量安排生产制种面积，按计划销量对可供销售的种子安排加工生产。销售数量和结算单价将影响公司的营业收入金额。

报告期内，制种面积较上一年度增加 32%，而玉米杂交种比上年同比增长 17.09%，显示报告期内公司制种面积增长较快且增速高于产量增速，主要原因如下：

1、2019 年全年积温低于 2018 年，尤其是收获时气温低，影响了种子干物质积累，造成千粒重低，平均籽粒亩产全年下降 11.57%，从而影响了当年产量；

2、部分生产基地开展了土地平整，安装了滴灌带，力争通过三年改良土壤实现高标准农田，但土地平整后第一年造成地力不均匀，也因此影响了 2019 年度的产量。

问询函问题四：关于公司产品毛利率水平以及结算方式。年报显示，报告期内公司玉米产品的毛利率为 48.66%。同时，公司报告期期末预收款项期末余额 2.07 亿元，占全年营业收入比重超过 75%。

请公司补充披露：（1）结合同行业公司可比业务毛利率水平，以及公司上下游特征，说明公司毛利率水平是否与同行业相一致及其合理性；（2）结合同行业公司可比业务结算模式，说明公司预收款项结算周期，以及占营业收入比重较高的合理性；（3）公司对下游经销商的退换货政策情况，是否存在报告期后退换货风险。

公司回复：

（1）结合同行业公司可比业务毛利率水平，以及公司上下游特征，说明公司毛利率水平是否与同行业相一致及其合理性：

玉米种业上游主要是玉米种子生产企业，通过自交系的选育，组配成玉米杂交种；玉米种业的下游产业链较长，涉及种植、养殖、食品、化工、医药等诸多行业。从消费结构看，食用、饲用玉米总量稳定增长，但相对比例逐年下降，而工业用玉米的用量在逐年增加。本公司上游与同行业情况基本一致，下游主要涉及经销商及种植户。

公司玉米产品的毛利率为 48.66%，隆平高科同口径毛利率 41.79%，公司毛利率水平相较其他种企略高，主要原因在于公司通过价值营销及差异化销售使得主推品种德单 5 号、德单 123、京科 968 等保持在中高价位，在正规制种、包装、

运输等生产成本基本没有差异的情况下，销售价格提高，增加了公司产品的毛利率。

(2) 结合同行业公司可比业务结算模式，说明公司预收款项结算周期，以及占营业收入比重较高的合理性；

玉米种子行业的结算模式大部分为预订款+销售提货补差价+最终结算模式，结算周期为1年，即每年8月签订授权经销协议至次年8月结算。我公司结算模式与行业结算模式相同。

因种子销售的黄金时机比较短暂，同时公司主推玉米种子品种市场需求较为旺盛，经销商为了实现与公司的紧密合作，在销售季节能够及时提货，实现销售，经销商通常会在每个经营年度销售结算完成后，向公司预付下年度货款。当提货额度超过向公司交付的预付款可提货额度后还需向公司再缴纳的预付款。

因每年8月结算，同时收取预收账款，公司会根据经销商的提货进度，陆续结算预收账款，第四季度虽是销售旺季，但不是在11-12月全部完成结算，公司根据经销商提货时间确认收入，从而减少预收账款，预收账款结算持续到下一年的第一二季度，所以在报告期末，公司的预收账款余额较高，占营业收入比重较大。

(3) 公司对下游经销商的退换货政策情况，是否存在报告期后退换货风险。

根据公司与授权经销商签订的《经销协议》约定，公司准许经销商在销售结束后在合同规定时间内进行退货，但最后一次提货不允许退货，同时还需承担退货对应的费用。

公司对下游经销商发生退换货的风险是可控的。在实际经营过程中，所有的调拨和提货都是按照具体市场情况及经销商的真实需求进行申请，交款后才可以提货，且在销售中后期阶段，各分公司会针对具体经销商的库存、资金、销售、市场等情况进行调拨调剂，消化已调拨库存种子，减少后期退货退库的数量。公司准许经销商在年度销售结束后，大约每年6-7月期间进行退货，但在退货期间后到报告期结束不允许退货。

问询函问题五：关于公司供应商情况。年报显示，公司向前五名供应商采

购额 7996.70 万元，占年度采购总额的 60.35%，占比较高。

请公司补充披露：（1）前五名供应商的基本情况、采购业务性质、合作年限以及市场定价水平等；（2）结合上述信息，说明前五名供应商采购占比较高的原因和合理性。

公司回复：

（1）前五名供应商的基本情况、采购业务性质、合作年限以及市场定价水平等；

公司前五大供应商主要是为我公司提供鲜果穗的制种基地，均属地力好、农户具备多年的制种技术、产量高、品质好的核心基地。

前五大供应商基本情况如下：

序号	客户名称	采购占比（%）	合作年限	市场定价水平
1	客户一	18.24	16	种子生产结算基地 村社的生产定价以政府 指导价为准。
2	客户二	11.41	18	
3	客户三	11.23	3	
4	客户四	9.97	5	
5	客户五	9.50	1	

注：因披露客户名称可能对客户造成影响，基于客户的保密性要求，客户名称仅以代号形式披露。

（2）结合上述信息，说明前五名供应商采购占比较高的原因和合理性。

上述前五名供应商的采购占比较高，是因为公司在上述客户处落实的制种基地面积较高，制种面积占比与采购金额占比相对应具有合理性。

特此公告。

万向德农股份有限公司董事会

2020年6月19日