

北京金诚同达律师事务所
关于
湖北康农种业股份有限公司
向不特定合格投资者公开发行股票
并在北京证券交易所上市的
补充法律意见书

金证法意[2023]字[0801]第[0603]号

JT&N 金诚同达律师事务所
JINCHENG TONGDA & NEAL LAW FIRM

北京市建国门外大街1号国贸大厦A座十层 100004

电话：010-5706 8585

传真：010-8515 0267

北京金诚同达律师事务所
关于湖北康农种业股份有限公司
向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的
补充法律意见书

金证法意[2023]字[0801]第[0603]号

致：湖北康农种业股份有限公司

本所接受发行人的委托，作为发行人本次发行上市的专项法律顾问，为发行人本次发行上市提供法律服务。

为本次发行上市，本所律师已于 2023 年 4 月 25 日出具了《法律意见书》《律师工作报告》。本所律师现就北交所于 2023 年 5 月 23 日下发的《关于湖北康农种业股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《审核问询函》”）中涉及的问题进行补充核查，并出具《北京金诚同达律师事务所关于湖北康农种业股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的补充法律意见书》（以下简称“本补充法律意见书”）。

本补充法律意见书中所使用的术语、名称、简称，除特别说明者外，与其在《法律意见书》《律师工作报告》中的含义相同。本所律师在《法律意见书》和《律师工作报告》中所作的各项声明，适用于本补充法律意见书。本补充法律意见书构成《法律意见书》和《律师工作报告》的必要补充。除本补充法律意见书的内容之外，本所律师对发行人本次发行上市的其他法律问题的意见和结论仍适用《法律意见书》和《律师工作报告》中的相关表述。

本所律师同意将本补充法律意见书作为发行人本次发行上市所必备的法定文件随其他材料一起上报，并依法对本补充法律意见书承担责任。

本所律师根据《证券法》《北交所上市规则》《北交所管理办法》及《编报规则第 12 号》等有关法律、法规和规范性文件的规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，对《审核问询函》的相关问题进行了核查验证，出具本补充法律意见书。

一、《审核问询函》问题 1. 部分人员未认定一致行动人的合理性

根据申请文件，（1）公司董事长方燕丽直接持有公司 71.34%的股权，系公司控股股东，彭绪冰系公司董事、总经理，二人为夫妻关系，二人为公司实际控制人。（2）前十大股东中，方明系方燕丽之兄弟，持股 1.01%；覃远照系方燕丽配偶彭绪冰之妹夫，持股 2.79%并担任董事、副总经理，彭绪伟系方燕丽配偶彭绪冰之堂弟，持股 25.00 万股并任公司董事、副总经理。

请发行人：（1）补充说明持有公司股份或在公司任职的实际控制人亲属与实际控制人之间的具体关系，说明股东彭绪君等人与彭绪冰、方燕丽之间是否存在亲属关系，发行人全部股东（含间接股东）之间是否存在未披露的亲属关系或其他一致行动等关系，以表格形式说明持有公司股份的实际控制人亲属相关股票限售安排。

（2）结合公司章程、协议安排、发行人股东大会及董事会的决策与表决情况、发行人经营管理的实际情况以及方明、覃远照等人与实际控制人的亲属关系、在发行人的任职情况、持股比例情况，说明未认定其为共同控制人或一致行动人的理由是否充分、合理。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

答复：

（一）补充说明持有公司股份或在公司任职的实际控制人亲属与实际控制人之间的具体关系，说明股东彭绪君等人与彭绪冰、方燕丽之间是否存在亲属关系，发行人全部股东（含间接股东）之间是否存在未披露的亲属关系或其他一致行动等关系，以表格形式说明持有公司股份的实际控制人亲属相关股票限售安排。

1. 持有公司股份或在公司任职的实际控制人亲属与实际控制人之间的具体关系，说明股东彭绪君等人与彭绪冰、方燕丽之间是否存在亲属关系，发行人全部股东（含间接股东）之间是否存在未披露的亲属关系或其他一致行动等关系

截至本补充法律意见书出具之日，公司实际控制人方燕丽、彭绪冰的亲属持

有公司股份、在公司任职的情况及相关亲属与发行人实际控制人的具体关系如下：

序号	姓名	与公司实际控制人之间的具体关系	持股数量 (股)	持股比例 (%)	持股方式	在公司的 任职情况
1	彭聿康	方燕丽、彭绪冰 之子	-	-	-	总经理助 理
2	覃远照	彭绪冰之妹夫	1,100,000	2.7876	直接持股	董事兼副 总经理
3	彭绪伟	彭绪冰之堂弟	250,000	0.6336	直接持股	董事兼副 总经理
4	方明	方燕丽之兄弟	400,000	1.0137	直接持股	未在发行 人任职
5	熊风华	彭绪冰之弟媳	100,000	0.2534	直接持股	未在发行 人任职

经核查，除上表所列示的人员外，实际控制人方燕丽、彭绪冰的其他亲属不存在直接或间接持有公司股份或在公司任职的情形。实际控制人方燕丽、彭绪冰与股东彭绪君等人之间不存在亲属关系。

截至本补充法律意见书出具之日，公司现有股东 85 名，股东数量较多，且除实际控制人外股权较为分散。持有公司股份超过 1% 的全部股东（含间接股东）共计 9 名，担任公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员但持股比例未达到 1% 的公司股东（含间接股东）共 4 名，上述公司主要股东持股情况及在公司任职情况如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）	在公司任职情况
1	方燕丽	28,150,000	71.3381	董事长
2	楚商灏锋	2,222,000	5.6310	不适用
3	覃远照	1,100,000	2.7876	董事、副总经理
4	刘克俊	1,000,000	2.5342	未在公司任职
5	周冬梅	575,000	1.4572	出纳
6	彭绪君	510,000	1.2924	未在公司任职
7	陈世容	500,000	1.2671	未在公司任职
8	金长春	400,000	1.0137	监事会主席
9	方明	400,000	1.0137	未在公司任职
10	彭绪伟	250,000	0.6336	董事、副总经理、 核心技术人员

序号	股东姓名/名称	持股数量（股）	持股比例（%）	在公司任职情况
11	胡开文	200,000	0.5068	监事
12	郭春燕	50,000	0.1267	销售部内勤、职工代表监事
13	李大伟	50,000	0.1267	科研部经理、核心技术人员
主要股东持股合计		35,407,000	89.7288	-
其他股东持股合计		4,053,000	10.2711	-

经核查，以上持有发行人股份超过 1% 的全部股东（含间接股东）、持有发行人股份未达到 1% 但担任发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的公司股东（含间接股东）之间，以及上述股东与发行人其他股东（含间接股东）之间的亲属关系如下：

（1）股东方明（方燕丽兄弟）、股东覃远照（方燕丽配偶彭绪冰之妹夫）、股东彭绪伟（方燕丽配偶彭绪冰之堂弟）、股东熊风华（方燕丽配偶彭绪冰之弟媳）为股东方燕丽的亲属，该等亲属关系已在《招股说明书》之“第四节 发行人基本情况”之“五、发行人股本情况”之“（三）主要股东间关联关系的具体情况”中披露；

（2）股东童明英（持股 30,000 股）与股东李大伟为母子关系。

除上述情形外，持有发行人股份超过 1% 的全部股东（含间接股东）、持有发行人股份未达到 1% 但担任发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的公司股东（含间接股东）之间，以及上述股东与发行人其他股东（含间接股东）之间不存在未披露的亲属关系或其他一致行动等关系。

2. 以表格形式说明持有公司股份的实际控制人亲属相关股票限售安排

经核查，持有公司股份的实际控制人亲属覃远照、彭绪伟、方明及熊风华均已于 2023 年 3 月 15 日就本次发行上市出具了股份限售及减持承诺，其中关于公司股票限售的安排如下：

序号	姓名	持股数量（万股）	限售股份数量（万股）	限售安排
----	----	----------	------------	------

序号	姓名	持股数量 (万股)	限售股份 数量(万 股)	限售安排
1	方明	40.00	40.00	1、本人持有的公司向不特定合格投资者公开发行前的股份自公司本次公开发行并在北交所上市之日起 12 个月内，不得转让或委托他人代为管理，也不由公司回购该部分股份 2、公司上市后 6 个月内，如果公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于本次发行价格，或者上市后 6 个月期末（如该日不是交易日，则为该日后的第一个交易日）收盘价低于本次发行价格，本人持有的公司本次发行上市前的股份将在上述锁定期限届满后自动延长 6 个月的锁定期；在延长锁定期内，不转让或者委托他人管理本人该部分股份，也不由公司回购该部分股份。若公司股票在上述期间发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项的，发行价格相应调整
2	熊风华	10.00	10.00	3、自锁定期届满之日起 24 个月内，本人依法减持本人持有的公司本次发行上市前的股份，减持价格应不低于本次发行价格。若公司股票在上述期间发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项，发行价格相应调整 4、本人自公司召开股东大会审议本次发行上市事项的股东大会股权登记日次日起至公司完成本次发行上市之日期间不减持公司股票。但公司本次发行上市事项终止的，本人可申请解除限售
3	覃远照	110.00	110.00	1、自公司本次公开发行并在北交所上市之日起 12 个月内，不得转让或委托他人代为管理，也不由公司回购该部分股份 2、公司上市后 6 个月内，如果公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于本次发行价格，或者上市后 6 个月期末（如该日不是交易日，则为该日后的第一个交易日）收盘价低于本次发行价格，本人持有的公司本次发行上市前的股份将在上述锁定期限届满后自动延长 6 个月的锁定期；在延长锁定期内，不转让或者委托他人管理本人该部分股份，也不由公司回购该部分股份。若公司股票在上述期间发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项的，发行价格相应调整 3、自锁定期届满之日起 24 个月内，本人依法减持本人持有的公司本次发行上市前的股份，减持价格应不低于本次发行价格。若公司股票在上述期间发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项，发行价格相应调整。本人保证减持时及时予以公告，公告中明确减持的数量或区间、减持的执行期限等信息
4	彭绪伟	25.00	25.00	4、在本人担任公司董事/监事/高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人所持有公司股份总数的 25%。本人离职后 6 个月内，不转让本人所持有的公司股份。本人不因职务变更或离职等主观原因而放弃履行上述承诺 5、本人自公司召开股东大会审议本次发行上市事项的股东大会股权登记日次日起至公司完成本次发行上市之日期间不减持公司股票。但公司本次发行上市事项终止的，本人可申请解除限售

从以上表格可以看出，持有公司股份的实际控制人亲属覃远照、彭绪伟、方

明和熊风华均已根据《北交所上市规则》《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》等相关法律法规和规范性文件对于实际控制人股份锁定和减持的相关要求出具了承诺。此外，担任公司董事、副总经理职务的股东覃远照、彭绪伟还承诺在其担任公司董事/监事/高级管理人员期间，每年转让的股份不超过其所持有公司股份总数的 25%；离职后 6 个月内，不转让其所持有的公司股份。

根据中登公司于 2023 年 4 月 17 日出具的《股份变更登记确认书》《股份限售登记结果报表》，持有公司股份的公司实际控制人亲属覃远照、彭绪伟、方明及熊风华所持有的发行人全部股份已于 2023 年 4 月 14 日办理了限售登记。截至本补充法律意见书出具之日，发行人实际控制人及其亲属所持有的公司股票均处于限售状态。

综上所述，持有公司股份的实际控制人亲属覃远照、彭绪伟、方明和熊风华已经参照实际控制人标准按照相关法律法规和规范性文件的要求出具了关于股份锁定和减持意向的承诺，其持有的公司股份已办理限售登记，不存在通过实际控制人认定变相规避股份锁定的情形。

（二）结合公司章程、协议安排、发行人股东大会及董事会的决策与表决情况、发行人经营管理的实际情况以及方明、覃远照等人与实际控制人的亲属关系、在发行人的任职情况、持股比例情况，说明未认定其为共同控制人或一致行动人的理由是否充分、合理。

1. 关于共同实际控制人的认定

截至本补充法律意见书出具之日，方燕丽直接持有公司 2,815.00 万股股份，持股比例 71.3381%并担任公司董事长。彭绪冰虽未直接或间接持有公司股份，但其担任公司董事、总经理并全面负责公司生产经营，在公司日常经营管理和重大决策中发挥重要作用，认定彭绪冰、方燕丽夫妇为公司共同实际控制人具有合理性，具体依据如下：

（1）共同实际控制人认定的法律依据

《公司法》第二百一十六条第三款规定：实际控制人，是指虽不是公司的股东，但通过投资关系、协议或者其他安排，能够实际支配公司行为的人。

《北交所上市规则》第 12.1 条规定：实际控制人，是指通过投资关系、协

议或者其他安排，能够支配、实际支配公司行为的自然人、法人或者其他组织。

(2) 方燕丽持有的公司股份系彭绪冰、方燕丽夫妇夫妻共同财产

《中华人民共和国民法典》第一千零六十二条规定：夫妻在婚姻关系存续期间所得的生产、经营、投资的收益，为夫妻共同财产，归夫妻共同所有；夫妻对共同财产，有平等的处理权。

根据彭绪冰、方燕丽夫妇出具的《确认函》，方燕丽对公司的历次出资均系来源于婚姻关系存续期间经营投资等的积累，属于夫妻共同财产，方燕丽、彭绪冰夫妇就方燕丽在公司处行使股东表决权等股东权利及对方燕丽持有的发行人股权进行处置时均事先协商一致，方燕丽依其所持有的公司股份所享有的表决权受方燕丽、彭绪冰夫妇共同支配、控制。

(3) 彭绪冰在发行人处担任重要职务，对发行人经营决策发挥重要作用

自公司成立至 2021 年 4 月，方燕丽作为公司的创始人，长期担任公司执行董事/董事长兼总经理；2021 年 4 月起，方燕丽虽然不再担任公司总经理但仍然担任公司董事长。彭绪冰自 2021 年 1 月起担任公司董事，自 2021 年 4 月起担任公司总经理，至今未发生变更。

彭绪冰在担任公司董事、总经理之后，主导公司的日常经营管理并参与公司重大经营决策，负责公司经营战略及业务发展目标的制定、玉米新品种研发及产品市场开拓的方向把控，对公司的经营决策具有较强影响力。

(4) 将彭绪冰认定为共同实际控制人存在类似上市公司案例参考

经本所律师查询，目前已上市公司中存在夫妻中以一方名义持有股份，而另一方未持有股份但在公司任职，认定夫妻二人为公司共同实际控制人的情况，相关案例如下：

公司名称	上市板块	上市时的基本情况	实际控制人认定情况
海希通讯 (831305)	北交所	(1) 周彤持有公司 75.43% 股份； (2) LI TONG 未持有股份，担任公司董事长； (3) 周彤和 LI TONG 为夫妻关系。	周彤、LI TONG 夫妇为共同实际控制人

公司名称	上市板块	上市时的基本情况	实际控制人认定情况
仕净科技 (301030)	深交所 创业板	(1) 朱叶持有公司 22.60% 股份，叶小红持有公司 6.17% 股份； (2) 董仕宏未持有公司股份，担任公司董事长、副总经理； (3) 朱叶和董仕宏为夫妻关系，朱叶和叶小红为母女关系。	朱叶、董仕宏夫妇及叶小红为共同实际控制人
唐源电气 (300789)	深交所 创业板	(1) 周艳为公司董事、总经理，直接持有公司 49.59% 股份，并通过合伙平台间接持有唐源电气 8.13% 的股份； (2) 陈唐龙未持有公司股份，担任公司董事长； (3) 周艳、陈唐龙为夫妻关系。	周艳、陈唐龙夫妇为共同实际控制人
佳发教育 (300559)	深交所 创业板	(1) 袁斌持有公司 45.48% 股份； (2) 寇健未持有公司股份，担任公司董事、总经理； (3) 袁斌、寇健为夫妻关系。	袁斌、寇健夫妇为共同实际控制人

综上所述，彭绪冰、方燕丽夫妇能够共同实际支配、控制公司 71.3381% 股份，并分别担任公司董事长及董事、总经理职务，在公司股东大会、董事会及日常经营管理层面共同对公司经营决策等重大事项发挥重要作用。因此，将方燕丽、彭绪冰夫妇认定为公司的共同实际控制人的依据合理、充分。

2. 关于相关亲属不构成共同实际控制人的认定

(1) 相关亲属未认定为共同实际控制人的法律依据

根据中国证监会《<首次公开发行股票注册管理办法>第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和<公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书>第七条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 17 号》（以下简称“《适用意见第 17 号》”）的相关规定，法定或者约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权，实际控制人的配偶、直系亲属，如持有公司股份达到百分之五以上或者虽未达到百分之五但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人。

根据《北京证券交易所上市公司持续监管指引第 1 号——独立董事》第三十

二条的相关规定，直系亲属是指配偶、父母、子女。

另根据《中华人民共和国民法典》第一千零四十五条第二款的规定，配偶、父母、子女、兄弟姐妹、祖父母、外祖父母、孙子女、外孙子女为近亲属。

综合上述规定，持有公司股份或在公司任职的实际控制人亲属未认定为共同实际控制人的依据如下：

① 彭聿康虽然为实际控制人的直系亲属，但未直接或间接持有公司股份，亦未担任公司董事、高级管理人员等职务，因此不构成共同实际控制人；

② 覃远照、彭绪伟二人虽然直接持有公司股份，并担任公司董事、副总经理职务，但其持股比例均低于 5% 且其与实际控制人之间的亲属关系既不属于直系亲属也不属于近亲属，因此不构成共同实际控制人；

③ 方明、熊风华二人虽然直接持有公司股份，但其持股比例均低于 5% 且未在公司任职，其二人与实际控制人的亲属关系亦不属于直系亲属，因此不构成共同实际控制人。

综上所述，彭聿康、覃远照、彭绪伟、方明和熊风华作为实际控制人方燕丽、彭绪冰的亲属未认定为共同实际控制人，符合相关法律、法规和规范性文件的要求。

(2) 《公司章程》相关规定及协议安排

① 《公司章程》对股东行使表决权的相关规定

《公司章程》第八十四条规定：股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的过半数通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过。

《公司章程》第八十七条规定：股东（包括股东代理人）以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权。

自股份公司设立以来，方燕丽直接持有公司股权的比例一直超过 70%，作为公司控股股东能够通过在公司股东大会层面行使表决权的方式对公司股东大会普通决议及特别决议决策的重大事项产生决定性影响。截至本补充法律意见书出具之日，彭聿康未持有公司股份；覃远照、彭绪伟、方明和熊风华的持股比例分别为 2.7876%、0.6336%、1.0137% 和 0.2534%，合计持股比例不足 5%，上述人

员持有的公司股权比例单独或合计均无法对公司股东大会决议产生决定性影响。

此外，方燕丽与上述人员均未达成有关在公司股东大会、董事会层面行使表决权的共同控制安排或事前协商机制。

② 《公司章程》对董事长、总经理的职权相关规定

《公司章程》第一百二十八条规定：“董事长行使以下职权：

- (一) 主持股东大会和召集、主持董事会会议；
- (二) 督促、检查董事会决议的执行；
- (三) 行使法定代表人的职权；
- (四) 签署董事会重要文件和应由公司法定代表人签署的其他文件；
- (五) 在发生特大自然灾害等不可抗力的紧急情况下，对公司事务行使符合法律规定和公司利益的特别处置权，并在事后向公司董事会和股东大会报告；
- (六) 董事会授予的其他职权。”

《公司章程》第一百四十六条规定：“总经理对董事会负责，行使下列职权：

- (一) 主持公司的生产经营管理工作，组织实施董事会决议，并向董事会报告工作；
- (二) 组织实施公司年度经营计划和投资方案；
- (三) 拟订公司内部管理机构设置方案；
- (四) 拟订公司的基本管理制度；
- (五) 制定公司的具体规章；
- (六) 提请董事会聘任或者解聘公司副总经理、财务总监；
- (七) 决定聘任或者解聘除应由董事会决定聘任或者解聘以外的负责管理人员；
- (八) 决定公司未达董事会审议标准的重大交易、 购买出售资产、 对外投资、 向金融机构借款、 关联交易等事项；
- (九) 本章程或董事会授予的其他职权。”

根据《公司章程》的规定，公司董事长和总经理在公司治理、日常经营管理以及重大事项决策方面均有较大职权，方燕丽、彭绪冰分别担任公司董事长、总经理，《公司章程》赋予二人的职权能够使二人对公司的经营决策产生决定性影响。

（3）股东大会及董事会的决策与表决情况

在股东大会层面，公司自报告期初以来召开的历次股东大会覃远照、彭绪伟、方明和熊风华四名股东尽管均未进行过反对或弃权的表决，但考虑到其持有公司股权的比例合计不足 5%，而方燕丽一人持有的股权比例即超过 70%，因此覃远照、彭绪伟、方明和熊风华四名股东未在股东大会决策和表决方面施加重大影响。

在董事会层面，公司自报告期初以来的历次董事会决议均由全体有表决权的与会董事一致同意通过。报告期初以来，公司召开的历次董事会上除方燕丽、彭绪冰、覃远照和彭绪伟外的其他董事（含独立董事）均未出现意见与方燕丽、彭绪冰相左的情形，亦未出现其他董事作出反对或弃权表决的情形。即使假设覃远照、彭绪伟二人对部分议案作出反对表决，公司报告期初以来的各项董事会议案亦可获得过半数董事同意，因此虽然覃远照、彭绪伟作为董事对公司董事会决策能够产生一定影响，但无法控制公司董事会。

（4）公司经营管理的实际情况

在日常经营管理中，方燕丽担任公司董事长，在董事会层面对公司经营战略、业务发展、公司治理、财务管理等方面进行总体把控；彭绪冰担任公司总经理，全面负责公司生产经营并按照《公司章程》及相关公司治理制度负责落实公司董事会决议。

覃远照担任公司副总经理，主要负责公司生产部开展玉米种子制种方面的工作；彭绪伟担任公司副总经理，主要负责公司科研部开展研发育种方面的工作；彭聿康担任公司总经理助理，主要负责公司分子育种、基因育种相关科研工作。

从以上工作分工可以看出，覃远照、彭绪伟和彭聿康三人虽然分别负责公司经营中的部分工作并承担一定管理职能，但均是在公司董事会和总经理的领导下负责公司特定业务部门，不涉及公司整体的经营管理和战略决策，其所承担的职责重要程度、岗位重要性均显著低于公司实际控制人方燕丽、彭绪冰夫妇。

此外，根据公司各项业务制度，公司的研发立项、合同签订和资金支付等重要事项均需通过方燕丽及/或彭绪冰审批，覃远照、彭绪伟和彭聿康三人均无法利用自身的管理职能对公司生产经营中的各项事项产生决定性影响，公司生产经营中各项事项的决定权仍由方燕丽、彭绪冰二人掌握。

综上所述，公司未将彭聿康、覃远照、彭绪伟、方明和熊风华等人认定为公

司共同实际控制人符合相关法律、法规和规范性文件的要求，综合《公司章程》的规定、股东大会及董事会的决策情况、公司经营管理的实际情况，未将相关人员认定为共同实际控制人的理由充分、合理。

3. 关于一致行动人的认定

《上市公司收购管理办法》第八十三条规定：“本办法所称一致行动是指投资者通过协议、其他安排，与其他投资者共同扩大其所能够支配的一个上市公司股份表决权数量的行为或者事实。在上市公司的收购及相关股份权益变动活动中有一致行动情形的投资者，互为一致行动人。如无相反证据，投资者有下列情形之一的，为一致行动人：

……（九）持有投资者 30%以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份；

（十）在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份；……

（十二）投资者之间具有其他关联关系。”

《监管规则适用指引——上市类第 1 号》的规定：“自然人及其配偶、兄弟姐妹等近亲属符合《上市公司收购管理办法》第八十三条第二款第（九）项规定以及第（十二）项‘投资者之间具有其他关联关系’的情形，如无相反证据，应当被认定为一致行动人。”

经核查，自持有公司股份及/或担任公司董事以来，覃远照、彭绪伟、方明及熊风华四人均未在公司股东大会、董事会决议事项中与实际控制人发表不同意见，亦未曾做出与公司实际控制人不构成一致行动人的明确说明。

综上所述，覃远照、彭绪伟、方明及熊风华四人符合《上市公司收购管理办法》第八十三条规定的认定为公司实际控制人的一致行动人的相关条件且不存在相反证据。因此，公司将上述四人认定为公司实际控制人的一致行动人。

（三）核查意见

1. 核查方法及核查过程

就上述问题，本所律师履行的核查程序如下：

(1) 查阅发行人实际控制人填写的调查问卷并与发行人股东名册、员工名册进行交叉比对，核查实际控制人亲属的持股情况和在发行人处任职情况；

(2) 查阅发行人实际控制人及其亲属出具的关于股份锁定和减持意向的承诺函，结合《上市规则》《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》等有关法律法规和规范性文件核查相关人员承诺的合规性；

(3) 查阅中登公司出具的《股份变更登记确认书》《股份限售登记结果报表》，结合中登公司出具的发行人股东名册，核查发行人实际控制人及其亲属股份限售的办理情况；

(4) 查阅持有发行人股份超过 1% 的股东及发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员填写的调查问卷并与发行人股东名册进行交叉比对，核查相关股东之间的亲属关系或其它一致行动关系；

(5) 查阅《公司法》《适用意见第 17 号》等与有关实际控制人、一致行动人认定的相关法律法规和规范性文件，结合方燕丽、彭绪冰二人的亲缘关系、持股情况、任职情况以及二人出具的《确认函》，分析发行人对实际控制人认定的合理性；

(6) 对发行人实际控制人、高级管理人员等进行访谈，了解彭绪冰在发行人的任职情况及其对发行人生产经营的重要性，结合上市公司相关案例检索，分析彭绪冰未持有发行人股份但认定为共同实际控制人的合理性；

(7) 查阅发行人《公司章程》及相关公司治理文件，查阅发行人报告期内的三会会议文件，结合发行人实际控制人及其亲属在公司的任职情况和在经营管理过程中主要承担的职责及其重要性，分析发行人未将实际控制人亲属认定为共同实际控制人的合理性；

(8) 查阅《上市公司收购管理办法》《监管规则适用指引——上市类第 1 号》与一致行动人认定条件相关的规定，查阅发行人报告期内的三会会议文件，结合发行人实际控制人及亲属在公司股东大会及/或董事会的表决情况，分析发行人将实际控制人亲属认定为一致行动人的合理性。

2. 核查结论

经核查，本所律师认为：

(1) 发行人已在《招股说明书》中真实、准确、完整地披露了主要股东之间的亲属关系，股东彭绪君等人与实际控制人不存在亲属关系，发行人全部股东（含间接股东）之间不存在未披露的亲属关系或其他一致行动等关系。持有发行人股份的实际控制人亲属覃远照、彭绪伟、方明和熊风华已参照实际控制人标准按照相关法律法规和规范性文件的要求出具了关于股份锁定和减持意向的承诺，其持有的公司股份已办理限售登记，不存在通过实际控制人认定变相规避股份锁定的情形；

(2) 发行人认定方燕丽、彭绪冰为共同实际控制人的理由充分、合理，未将彭聿康、覃远照、彭绪伟、方明和熊风华认定为共同实际控制人符合《公司章程》的规定、股东大会及董事会决策情况以及经营管理的实际情况；

(3) 鉴于覃远照、彭绪伟、方明和熊风华四人与方燕丽、彭绪冰存在天然的一致行动关系，因此发行人已将上述四人认定为实际控制人的一致行动人，认定理由充分、合理。

二、《审核问询函》问题 3. 关于植物新品种合作育种及授权情况

根据申请文件，(1) 公司的康农玉 007、康农 2 号、富农玉 6 号、康农玉 109、康农玉 999 等品种在我国西南山地玉米种植区受到经销商和终端种植户的广泛认可并取得了较高的市场占有率。2021 年以来，公司通过自主研发、合作选育等多种渠道将业务区域逐步推广到北方春播区和黄淮海夏播区，其中桦单 568、吉农玉 198、吉农玉 218 等品种已经逐步推向了东华北和黄淮海市场。(2) 发行人自主选育和合作选育的玉米种子收入分别为 9,273.24 万元、11,007.27 万元和 16,368.29 万元，占主营业务收入的比例分别为 84.06%、78.66%和 86.21%。其中合作选育的收入分别 1,592.60 万元、3,233.70 万元、4,512.67 万元，占主营业务收入的比例分别为 14.44%、23.11%、23.77% (3) 目前公司玉米种子重要品种吉玉 3 号、祥玉 10 号、黔 9618、豫单 883、豫单 898 为授权经营，部分品种为无偿授权。

请发行人：(1) 对照具有品种先进性的植物新品种，结合同行业上市公司相关品种以及行业内有关先进品种，说明发行人主要品种的先进性，同时列表说明在售玉米种子品种的销量、销售额、占主营业务收入的比例、销售毛利占主营业

务毛利比例、毛利率及主要销售地,说明发行人自主选育品种是否具有竞争优势,结合市场推广周期,说明报告期各期新增通过审定的新品种预计为公司带来的收入贡献情况。(2)列表说明合作育种品种对公司营业收入的贡献情况,结合合作育种的模式、品种权、经营权等具体安排,说明发行人对合作单位是否存在技术依赖,合作模式对发行人经营稳定性、直接面向市场独立持续经营的能力的影响,针对相关风险(如有)作重大事项提示、风险因素揭示。(3)说明合作育种的单位与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系,费用定价是否公允,是否存在利益输送,合作单位在技术研发领域的核心竞争力,是否能够有效满足公司技术研发需求,双方关于合作育种产品是否存在产权争议。(4)列表说明有关品种授权的费用明细,定价是否公允,各期来自各授权品种的销售收入及占比,授权方的基本情况,说明公司受让取得的植物新品种权涉及转让人是否与公司及公司实际控制人存在关联关系、是否存在利益输送、是否存在纠纷或者潜在纠纷。说明公司获得品种权授权的授权方与公司及公司实际控制人是否存在关联关系或者其他利益安排,公司对相关授权方是否存在重大依赖及判断依据,授权是否稳定并排他,相关风险提示是否充分。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

答复:

(一) 对照具有品种先进性的植物新品种,结合同行业上市公司相关品种以及行业内有关先进品种,说明发行人主要品种的先进性,同时列表说明在售玉米种子品种的销量、销售额、占主营业务收入的比例、销售毛利占主营业务毛利比例、毛利率及主要销售地,说明发行人自主选育品种是否具有竞争优势,结合市场推广周期,说明报告期各期新增通过审定的新品种预计为公司带来的收入贡献情况。

1. 列表说明在售玉米种子品种的销量、销售额、占主营业务收入的比例、销售毛利占主营业务毛利比例、毛利率及主要销售地

由于公司主要面向的西南地区具有地域间生态差异大、土壤贫瘠、阴湿寡照、自然灾害频繁、耕作栽培粗放等特点,因此尚未形成单一推广面积处于绝对优势的品种。相应的,公司也因地制宜地选取了多品种共同推广的战略,为西南山地

区和南方丘陵区的终端种植户提供多种可选品种方案,在丰富了下游终端客户品种选择的同时,也从整体上提升了公司的市场占有率。

报告期内,某一年内收入占比超过 10%的品种仅有富农玉 6 号、康农 2 号、康农玉 007 和康农玉 999,其中仅康农 2 号在 2020 年度收入占比超过 20%,说明公司品种相对较为分散。

报告期内,公司主要在售玉米种子品种的销量、销售额及占主营业务收入的比例情况如下:

单位:万公斤、万元

品种	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	销量	销售额	占比	销量	销售额	占比	销量	销售额	占比
富农玉 6 号	142.48	2,212.91	11.66%	40.61	587.57	4.20%	19.20	264.02	2.39%
康农 2 号	105.40	2,122.28	11.18%	106.42	1,995.49	14.26%	158.04	2,534.35	22.97%
康农玉 007	111.15	1,880.91	9.91%	95.04	1,415.31	10.11%	109.21	1,554.57	14.09%
康农玉 999	106.63	1,786.80	9.41%	101.12	1,540.33	11.01%	59.48	870.56	7.89%
康农玉 109	59.40	1,111.85	5.86%	32.42	512.68	3.66%	8.65	115.63	1.05%
长陵 4 号	8.72	67.47	0.36%	70.65	998.89	7.14%	63.14	743.41	6.74%
合计	533.77	9,182.20	48.36%	446.26	7,050.27	50.38%	417.70	6,082.55	55.14%

报告期内,公司主要在售玉米种子品种的销售毛利、销售毛利占主营业务毛利的比例和毛利率情况如下:

单位:万元

品种	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	毛利	占比	毛利率	毛利	占比	毛利率	毛利	占比	毛利率
富农玉 6 号	973.35	15.67%	43.99%	244.77	4.70%	41.66%	138.43	2.95%	52.43%
康农 2 号	239.55	3.86%	11.29%	661.02	12.69%	33.13%	860.75	18.33%	33.96%
康农玉 007	874.88	14.09%	46.51%	531.67	10.20%	37.57%	843.65	17.97%	54.27%
康农玉 999	523.02	8.42%	29.27%	557.74	10.70%	36.21%	367.92	7.84%	42.26%
康农玉 109	466.97	7.52%	42.00%	209.38	4.02%	40.84%	59.02	1.26%	51.04%
长陵 4 号	-8.15	-0.13%	-12.08%	495.85	9.52%	49.64%	372.59	7.93%	50.12%
合计/ 综合毛利率	3,069.62	49.43%	33.43%	2,700.43	51.83%	38.30%	2,642.36	56.27%	43.44%

注：2022 年度长陵 4 号品种毛利和毛利率均为负，主要是由于 2022-2023 销售季度公司不再推广销售该品种，负毛利系 2021-2022 销售季度确认在 2022 年会计年度的结算差额所致。

报告期内，公司主要在售玉米种子品种的销售区域如下：

序号	品种	主要销售地
1	富农玉 6 号	湖北、湖南、云南
2	康农 2 号	云南、四川、湖北、湖南、贵州、广西
3	康农玉 007	云南、四川、重庆、湖北、湖南、贵州、广西
4	康农玉 999	云南、四川、重庆、湖北、湖南、贵州、广西
5	康农玉 109	湖南、四川、重庆、贵州
6	长陵 4 号	云南、四川、重庆、湖北、湖南、贵州

2. 对照具有品种先进性的植物新品种，结合同行业上市公司相关品种以及行业内有关先进品种，说明公司主要品种的先进性

根据《招股说明书》及发行人的说明，由于衡量玉米品种先进性主要的定量指标包括产量、抗性和籽粒品质等，品种间横向对比相关指标主要以品种审定通过时的参数作为依据。由于农作物种植结果是由品种特性、种植技术、土壤条件、气候条件和病虫害情况等多方面因素共同决定的，因此，公司品种部分指标在审定时优于竞品，只能说明公司品种在部分特性上具有一定的先进性，并不意味着公司品种即优于竞品。

（1）西南山地区和南方丘陵区主要品种的先进性

公司销售的杂交玉米种子产品主要面向西南山地区和南方丘陵区，而同行业上市公司产品主要面向北方春播区和黄淮海夏播区，因此无法将公司主要玉米品种与同行业上市公司品种直接进行横向对比，故选取西南山地区和南方丘陵区市场推广面积较大的品种且具有一定先进性、市场反馈良好的竞品与公司主要销售的杂交玉米种子品种进行对比如下：

① 康农 2 号（主要在售品种）

康农 2 号品种与市场主要竞品比较情况如下：

指标	康农 2 号	正大 999	西抗 18	中单 808	五谷 3861
----	--------	--------	-------	--------	---------

指标	康农 2 号	正大 999	西抗 18	中单 808	五谷 3861
百粒重	32.0g	35.4g	30.1g	39.8g	34.0g
粗蛋白含量	11.16%	10.96%	9.70%	7.54%	10.46%
抗大斑病	中抗	未鉴定	中抗	抗	感
抗小斑病	未鉴定	中抗	感	抗	感
抗灰斑病	中抗	未鉴定	未鉴定	中感	中抗
抗茎腐病	中抗	高抗	中抗	未鉴定	抗
抗穗腐病	中抗	未鉴定	中抗	中感	中感
抗锈病	中抗	中抗	未鉴定	抗	感
抗纹枯病	感	中抗	感	中感	中感
区域试验 平均亩产	748.2 公斤	645.87 公斤	604.6 公斤	643.06 公斤	693.6 公斤
生产试验亩产	728.1 公斤	667.42 公斤	629.6 公斤	未进行	647.8 公斤

注 1：由于不同品种审定时间不同、审定时选取的对照品种不同，因此亩产数据使用试验平均亩产作为比较依据，考虑到区域试验和生产试验需在连续三年内进行，因此使用亩产试验数据绝对数进行比较有一定参考意义，下同。

注 2：由于西南山地区和南方丘陵区地域生态环境分布较为复杂，市场主要品种大多通过多次不同省份审定或一次审定多次引种获取在相关区域内的销售资格，因此上表数据综合了多次审定结果汇总而成，下同。

根据以上比较可以看出，公司的康农 2 号相较于主要竞品具有以下优势：

A. 综合抗性良好

由于西南地区地形复杂、气候多样，大部分地区在玉米生育期为高温、高湿天气，因此西南玉米区病害种类繁多，各个病害在大部分区域都有发生，且各地的主要病害也不尽相同。因此种植户在选择玉米品种时较为重视品种的抗性的广谱程度，从而确保在不同病害爆发时依然能够获得较为稳定的种植产出。康农 2 号对大斑病、灰斑病、茎腐病、穗腐病和锈病等西南地区多发的病害均具有抗性，综合抗逆性整体优于市场竞品。

B. 产量表现良好

康农 2 号两年区域试验平均亩产 748.2 公斤，较对照增产 10.8%，增产点率

100%；生产试验平均亩产 728.1 公斤，较对照增产 15.1%，增产点率 100%。康农 2 号产量表现优于市场竞品。

C. 籽粒品质较高

康农 2 号籽粒粗蛋白含量 11.63%，高于其他市场竞品。

② 富农玉 6 号（主要在售品种）

富农玉 6 号品种与市场主要竞品比较情况如下：

指标	富农玉 6 号	正大 999	西抗 18	中单 808	五谷 3861
百粒重	34.2g	35.4g	30.1g	39.8g	34.0g
粗蛋白含量	9.63%	10.96%	9.70%	7.54%	10.46%
大斑病抗性	未鉴定	未鉴定	中抗	抗	感
小斑病抗性	未鉴定	中抗	感	抗	感
灰斑病抗性	中抗	未鉴定	未鉴定	中感	中抗
茎腐病抗性	抗	高抗	中抗	未鉴定	抗
穗腐病抗性	抗	未鉴定	中抗	中感	中感
锈病抗性	未鉴定	中抗	未鉴定	抗	感
纹枯病抗性	抗	中抗	感	中感	中感
区域试验 平均亩产	687.76 公斤	645.87 公斤	604.6 公斤	643.06 公斤	693.6 公斤
生产试验亩产	未进行	667.42 公斤	629.6 公斤	未进行	647.8 公斤

根据以上比较可以看出，公司的富农玉 6 号相较于主要竞品具有以下优势：

A. 具有良好的纹枯病抗性且综合抗性良好

纹枯病是玉米产区广泛发生、危害严重的世界性病害之一，播种过密、施氮过多、湿度大、连续阴雨天容易诱导玉米纹枯病发病。由于西南山地区和南方丘陵区夏季高温高湿，因此该生态区域内纹枯病易于发病。相较于市场主要竞品，富农玉 6 号具有良好的抗纹枯病特性。

B. 具有抗穗腐病的特性

穗腐病是玉米中后期主要病害之一，在各玉米产区均有不同程度的发生，该病蔓延快、危害严重，造成玉米减产、品质下降，感染该病的籽粒不能用作粮食或饲料，使玉米失去经济价值。西南玉米区的四川、广西、贵州山区由于湿度大，

穗腐病发生更为严重，籽粒霉变也更为严重，特别是玉米灌浆期遇连续阴雨天会加重该病的发生。相较于主要竞品，富农玉 6 号具有良好的穗腐病抗性，能够满足特定区域内种植户的种植需求。

C. 产量表现良好

富农玉 6 号两年区域试验平均亩产 687.76 公斤，比对照双玉 919 增产 8.98%。富农玉 6 号产量表现优于主要市场竞品。

③ 康农玉 109（主要在售品种）

康农玉 109 品种与市场主要竞品比较情况如下：

指标	康农玉 109	正大 999	西抗 18	中单 808	五谷 3861
百粒重	33.5g	35.4g	30.1g	39.8g	34.0g
粗蛋白含量	8.87%	10.96%	9.70%	7.54%	10.46%
大斑病抗性	中抗	未鉴定	中抗	抗	感
小斑病抗性	感	中抗	感	抗	感
灰斑病抗性	未鉴定	未鉴定	未鉴定	中感	中抗
茎腐病抗性	高感	高抗	中抗	未鉴定	抗
穗腐病抗性	中抗	未鉴定	中抗	中感	中感
锈病抗性	未鉴定	中抗	未鉴定	抗	感
纹枯病抗性	感	中抗	感	中感	中感
区域试验 平均亩产	638.7 公斤	645.87 公斤	604.6 公斤	643.06 公斤	693.6 公斤
生产试验亩产	640.5 公斤	667.42 公斤	629.6 公斤	未进行	647.8 公斤

根据以上比较可以看出，公司的康农玉 109 相较于主要竞品具有以下优势：

A. 具有抗穗腐病的特性

相较于主要竞品，康农玉 109 具有良好的穗腐病抗性，能够满足特定区域内种植户的种植需求。

B. 产量表现与主要竞品相当

康农玉 109 两年区试平均亩产 638.7 公斤，比对照荃玉 9 号增产 12.5%。生产试验平均亩产 640.4 公斤，比对照荃玉 9 号增产 13.7%。两年区试和生产试验平均增产点率 91%。康农玉 109 的产量表现与主要竞品相当。

④ 尚谷 555（拟重点推广品种）

尚谷 555 品种与市场主要竞品比较情况如下：

指标	尚谷 555	正大 999	西抗 18	中单 808	五谷 3861
百粒重	32.6g	35.4g	30.1g	39.8g	34.0g
粗蛋白含量	10.63%	10.96%	9.70%	7.54%	10.46%
大斑病抗性	中抗	未鉴定	中抗	抗	感
小斑病抗性	中抗	中抗	感	抗	感
灰斑病抗性	未鉴定	未鉴定	未鉴定	中感	中抗
茎腐病抗性	高抗	高抗	中抗	未鉴定	抗
穗腐病抗性	抗	未鉴定	中抗	中感	中感
锈病抗性	抗	中抗	未鉴定	抗	感
纹枯病抗性	高抗	中抗	感	中感	中感
区域试验 平均亩产	690.53 公斤	645.87 公斤	604.6 公斤	643.06 公斤	693.6 公斤
生产试验亩产	未进行	667.42 公斤	629.6 公斤	未进行	647.8 公斤

根据以上比较可以看出，公司的尚谷 555 相较于主要竞品具有以下优势：

A. 综合抗性良好，无易感病害

尚谷 555 对玉米主要病害均具有良好的抗性且无易感病害，对于穗腐病和纹枯病两种西南地区多发的病害均具有抗性，相较于主要竞品具有一定竞争优势。

B. 产量表现良好

尚谷 555 两年区试平均亩产 690.53 公斤，比对照宜单 629 增产 10.42%。尚谷 555 的产量表现优于市场竞品。

综合以上比较，公司面向传统优势区域的主要品种和储备品种部分特性较市场竞品具有一定竞争优势，说明了公司选育研发的品种具有一定先进性。此外，西南山地区和南方丘陵区因地形复杂、气候多样造成不同细分生态区域内高发病害不同，种植户对于玉米品种选择的偏好也因人而异，造成了西南山地区和南方丘陵区目前尚无具有绝对优势和很高市场占有率的品种，公司针对该地区的市场特征结合终端需求选育和储备了较多玉米品种，形成了较为完善的产品线供下游客户和终端种植户选择，在产品线丰富程度方面也形成了自身的竞争优势。

（2）黄淮海夏播区储备品种的先进性

根据《招股说明书》及发行人的说明，除传统优势区域外，公司目前正处于重点拓展黄淮海夏播区市场的阶段，公司储备品种与该区域内推广面积较大的品种进行对比如下：

① 康农玉 515（已审定）

康农玉 515 品种与市场主要竞品比较情况如下：

指标	康农玉 515	郑单 958	京科 968	裕丰 303	登海 605
百粒重	38.2g	30.7g	30.1g	36.9g	34.4g
粗蛋白含量	9.97%	9.33%	8.32%-8.69%	10.83%	9.35%
茎腐病抗性	中抗	感	感	感	高抗
穗腐病抗性	感	未鉴定	高感	感	未鉴定
弯孢叶斑病抗性	感	未鉴定	感	中抗	感
瘤黑粉病抗性	高感	未鉴定	感	高感	高感
南方锈病抗性	抗	未鉴定	感	未鉴定	高感
区域试验 平均增产	增产 3.7%	对照组	增产 4.46%	增产 4.7%	增产 5.3%
生产试验增产	增产 3.5%	对照组	增产 3.6%	增产 5.6%	增产 5.5%

注：由于黄淮海夏播区玉米审定大多以郑单 958 作为对照组，因此采用各品种审定时较郑单 958 增产比例作为衡量产量指标的依据，下同。

根据以上比较可以看出，公司的康农玉 515 相较于主要竞品具有以下优势：

A. 籽粒品质较高

康农玉 515 的百粒重为 38.2 克，籽粒粗蛋白含量为 9.97%，高于大多数市场竞品。

B. 具有良好的南方锈病抗性

玉米南方锈病是在热带和亚热带玉米种植地区常见的病害，其流行速度快且影响产量严重。近年来由于气候因素影响，南方锈病在黄淮海地区呈现出大面积流行趋势，并逐渐成为了黄淮海夏播区重要病害之一。根据全国农业技术推广服务中心预测，2023 年南方锈病在黄淮海夏播区存在偏重以上流行风险。相较于市场主要竞品，康农玉 515 具有良好的南方锈病抗性，符合该区域内种植需求发

展趋势。

② 康农玉 822（已审定）

康农玉 822 品种与市场主要竞品比较情况如下：

指标	康农玉 822	郑单 958	京科 968	裕丰 303	登海 605
百粒重	34.9g	30.7g	30.1g	36.9g	34.4g
粗蛋白含量	9.41%	9.33%	8.32%-8.69%	10.83%	9.35%
茎腐病抗性	中抗	感	感	感	高抗
穗腐病抗性	高感	未鉴定	高感	感	未鉴定
弯孢叶斑病抗性	感	未鉴定	感	中抗	感
瘤黑粉病抗性	高感	未鉴定	感	高感	高感
南方锈病抗性	中抗	未鉴定	感	未鉴定	高感
区域试验 平均增产	增产 4.1%	对照组	增产 4.46%	增产 4.7%	增产 5.3%
生产试验增产	增产 5.6%	对照组	增产 3.6%	增产 5.6%	增产 5.5%

根据以上比较可以看出，公司的康农玉 822 相较于主要竞品具有以下优势：

A. 具有良好的南方锈病抗性

相较于市场主要竞品，康农玉 822 具有良好的南方锈病抗性，符合该区域内种植需求发展趋势。

B. 生产试验增产幅度较高

康农玉 822 在生产试验中较对照组郑单 958 增产幅度达到 5.6%，与主要竞品相比属相对较高水平，产量表现良好。

③ 康农玉 8009（审定中）

康农玉 8009 品种与市场主要竞品比较情况如下：

指标	康农玉 822	郑单 958	京科 968	裕丰 303	登海 605
百粒重	30.1g	30.7g	30.1g	36.9g	34.4g
粗蛋白含量	11.55%	9.33%	8.32%-8.69%	10.83%	9.35%
茎腐病抗性	中抗	感	感	感	高抗
穗腐病抗性	感	未鉴定	高感	感	未鉴定
弯孢叶斑病抗性	感	未鉴定	感	中抗	感

指标	康农玉 822	郑单 958	京科 968	裕丰 303	登海 605
瘤黑粉病抗性	高感	未鉴定	感	高感	高感
南方锈病抗性	感	未鉴定	感	未鉴定	高感
区域试验 平均增产	增产 9.5%	对照组	增产 4.46%	增产 4.7%	增产 5.3%
生产试验增产	增产 4.9%	对照组	增产 3.6%	增产 5.6%	增产 5.5%

根据以上比较可以看出,公司的康农玉 8009 相较于主要竞品具有以下优势:

A. 籽粒品质高

康农玉 8009 籽粒粗蛋白含量达到 11.55%，高于市场主要竞品。

B. 区域试验增产幅度高

康农玉 8009 参加国家玉米品种绿色通道试验黄淮海夏玉米组，2021 年区域试验初试比对照郑单 958 增产 15%，2022 年区域试验复试比对照增产 4%，两年区域试验比对照郑单 958 增产 9.5%。康农玉 8009 区域试验增产幅度大幅高于主要竞品。康农玉 8009 于 2022 年进行生产试验，比对照郑单 958 增产 4.9%，增产幅度与主要竞品生产试验增产幅度差距较小。

综合以上比较，公司在黄淮海夏播区储备的主要待推广品种部分特性较市场竞品具有一定竞争优势，说明了公司选育研发的品种具有一定先进性，为公司拓展黄淮海夏播区市场打下了坚实基础。

综上所述，公司坚持以科技创新为中心，深耕杂交玉米育种技术并以此为基础选育高产稳产、抗逆广适的玉米品种，形成了具有先进性的在售玉米品种及产品储备。具有先进性的玉米品种既是推动公司报告期内经营业绩持续增长的重要动力，也是公司未来巩固传统优势区域市场和拓展黄淮海夏播区市场的坚实基础。

3. 结合市场推广周期，说明报告期各期新增通过审定的新品种预计为公司带来的收入贡献情况

(1) 玉米新品种市场推广周期情况

根据发行人的说明及本所律师对发行人销售负责人的访谈，在农业生产实践当中，农作物品种的每一次更新换代，都会带来生产上单产水平的大幅提升，但从推广看，一般需要经过市场认知期、快速增长期、稳定成熟期和下降衰退期四个阶段，各阶段的主要市场特征如下：

① 市场认知期

市场认知期是指新品种通过审定初次投放到市场过程中生产者、经营者和终端用种者从初次认识到认同一个品种的过程。经营者和终端用种者对于新品种大多持有观望的态度，因此在市场认知期，新品种很难实现大规模销售，而是通过广泛宣传、示范种植等推广手段提升其在终端用种群体中的声誉和口碑，为后续市场规模发展筑牢基础。通常来讲，新品种的市场认知期会持续3年左右，新品种如果在市场认知期内种植表现良好并得到终端种植户的认可，则市场规模会进入快速增长期。

② 快速增长期

快速增长期是指从种植者认可、规模化种植一个品种到该品种推广种植面积到达顶峰的阶段。这一阶段种植者对该品种已基本熟悉、认同并开始规模化种植，整体种植面积逐步上升，是新品种替代老品种的过程。通常来讲，新品种的快速增长期由于品种不同持续时间通常为3-5年，部分特别优秀的品种快速增长期可能相对较短。

③ 稳定成熟期

稳定成熟期是指一个优良品种推广达到顶峰后维持稳定销售规模和种植面积的阶段。这一阶段种植者已经对该品种完全熟悉，其客户群体和种植面积均相对稳定。根据不同区域、不同品种性状，一般品种的稳定成熟期在3-5年，但不同品种之间差异较大，个别特别优秀的品种稳定成熟期（如郑单958）可长达10年以上。

④ 下降衰退期

下降衰退期是指品种成熟、销售达到高峰、市场占有率稳定一段时间后逐步被新品种替代的阶段。这一阶段市场上具有更为良好的产量表现、抗逆性表现的新推品种将逐步对老品种进行迭代，老品种的市场销量会呈现出逐步下降的趋势并退出市场。

从以上市场推广周期可以看出，新审定的玉米种子从开始向市场推广到达到销售高峰通常会经历6至8年的时间（部分特别优秀的品种可能会历时更短），达到销售高峰后通常会维持稳定3-5年（部分特别优秀的品种可持续更长时间），而后逐步被市场新推品种所替代并退出市场。

(2) 报告期各期新增通过审定的新品种预计为公司带来的收入贡献情况

报告期内，公司新增通过审定的自主选育或合作选育的品种数量分别为 19 个、24 个和 19 个，若考虑授权经营和受让取得的品种，公司报告期内新增品种储备分别为 28 个、27 个和 24 个。

报告期内，公司新增主要审定品种（就本部分而言，新品种是指于 2020 年至 2022 年通过审定的品种）收入情况如下：

单位：万元

品种	审定时间	2022 年度	2021 年度	2020 年度
康农玉 9 号	2020 年	393.25	176.74	20.09
康农玉 188	2020 年	352.78	107.27	-
高康 123	2020 年	97.35	53.82	-
吉农玉 198	2021 年	693.47	28.56	-
宜单 1638	2020 年	143.47	11.17	-
高康 2 号	2021 年	170.83	-	-
豫单 883	2022 年	162.11	-	-
美谷 555	2020 年	120.10	-	-
美谷 777	2021 年	117.84	-	-
康农玉 8 号	2020 年	112.61	8.23	-
康农玉 515	2021 年	104.09	-	-
其他品种	2020 年-2022 年	578.57	24.92	-
合计		3,046.47	405.79	20.09
在售新品种数量		28 个	10 个	1 个

根据发行人的说明及本所律师访谈发行人销售负责人，2020 年以来，公司高度重视新品种推广工作，通过推广高产稳产、抗逆广适的新品种不断巩固传统优势区域内的市场并拓展北方春播区和黄淮海夏播区市场。报告期内，公司实现销售的新品种数量分别为 1 个、10 个和 28 个，呈现出快速增长的趋势，新品种实现收入 20.09 万元、405.79 万元和 3,046.47 万元，占玉米种子收入的比例分别为 0.19%、3.08%和 16.54%，新品种销售逐渐成为了公司收入重要的构成部分。公司整体新品种推广主要呈现出如下特征：

① 公司自主选育的康农玉 9 号、康农玉 188 等品种自 2020 年和 2021 年开始推广，在报告期内进入稳定爬坡阶段，符合品种在市场认知期的增长趋势，康农玉 9 号和康农玉 188 两个主要新推品种在 2022 年度收入已经超过 300 万元，未来增长可期。

② 公司受让取得的吉农玉 198 在 2021 年度和 2022 年度分别实现收入 28.56 万元和 693.47 万元，增速极快，一方面是由于公司着力拓展北方春播区市场，该区域内市场需求较大，具有较强种植表现的新推品种易于快速成长；另一方面是由于公司 2022 年用吉农玉 198 替代了上一销售季度主推的桦单 568 作为北方春播区主要推广品种，因此吉农玉 198 代替了桦单 568 的部分销售（桦单 568 在 2021 年度实现销售 325.24 万元，2022 年度实现销售 157.43 万元）。

③ 公司通过授权经营取得的豫单 883 和受让取得的宜单 1638 两个品种在 2022 年度收入分别为 162.11 万元和 143.47 万元，在推广初期即取得一定成效，说明公司对外部授权经营品种选择能力较强，能够在科研院所中寻找较为具有优势的品种并通过授权经营或受让的方式为公司所用。

2022 年度，公司实现收入规模达到 100 万元以上的新品种数量达到 10 个，说明公司目前主推的新品种已经成功进入市场认知期，预计未来该等品种逐步进入快速增长期后，将成为公司销售规模持续提高的重要驱动力，对收入的贡献也将持续提高。

（二）列表说明合作育种品种对公司营业收入的贡献情况，结合合作育种的模式、品种权、经营权等具体安排，说明发行人对合作单位是否存在技术依赖，合作模式对发行人经营稳定性、直接面向市场独立持续经营的能力的影响，针对相关风险（如有）作重大事项提示、风险因素揭示。

1. 合作育种品种对公司营业收入的贡献情况

报告期内，公司合作选育品种实现营业收入的情况如下：

单位：万元

品种	2022 年度	2021 年度	2020 年度
康农玉 999	1,786.80	1,540.33	870.56

品种	2022 年度	2021 年度	2020 年度
康农玉 109	1,111.85	512.68	115.63
康农玉 868	875.67	329.90	11.67
高玉 909	169.71	171.49	141.75
高康 1 号	158.43	212.62	205.71
高玉 14022	135.01	45.81	10.39
康农 808	104.91	224.90	160.22
美谷 777	117.84	-	-
隆庆 159	32.01	30.22	32.76
丰农 88	19.38	-	-
美谷 333	11.36	-	-
吉玉 18	-10.31	165.75	43.91
小计	4,512.67	3,233.70	1,592.60
玉米种子合计	18,423.66	13,177.81	10,766.65
合作选育占比	24.49%	24.54%	14.79%

报告期内，公司合作选育品种玉米种子实现销售的共计 12 个，合计收入分别为 1,592.60 万元和 3,233.70 万元和 4,512.67 万元，占玉米种子收入的比例分别为 14.79%、24.54%和 24.49%，是公司玉米种子收入的重要组成部分。报告期内，公司合作选育品种玉米种子收入增速较快，主要是由于康农玉 999、康农玉 109 和康农玉 868 三个品种市场推广情况良好，实现的收入逐年快速增长。

2. 结合合作育种的模式、品种权、经营权等具体安排，说明发行人对合作单位是否存在技术依赖，合作模式对发行人经营稳定性、直接面向市场独立持续经营的能力的影响

(1) 公司合作选育玉米品种的具体开展模式

根据发行人的说明及本所律师访谈发行人研发负责人，玉米新品种的育种和审定是一项长期复杂的工作，具体分阶段所需的工作和能力如下：

育种阶段	主要工作	核心能力
前期筹备阶段	制定育种目标	市场调研能力，了解各地终端种植户对于品种特性的需求

育种阶段	主要工作	核心能力
育种研发阶段	种质资源搜索、整理与分析；种质资源创制与群体改良；组配与测试；品种鉴定	种植资源，品种选育能力和育种过程中的各项技术
试验审定阶段	品种比较试验；区域试验；生产试验；审定与推广	沟通协调试验种植基地

在育种的各个阶段中，育种研发阶段为核心阶段，最能体现种业企业竞争力，种业企业掌握优良的种植资源、先进的品种选育技术方可在育种研发阶段选育出符合市场需求的优质玉米新品种；而前期筹备阶段和试验审定阶段则属于辅助性阶段，需要育种参与者具有较强的市场调研能力和沟通协调能力。

此外，杂交玉米种子的核心商业秘密为亲本种子，每一个杂交玉米品种的亲本具有唯一性，无法取得其亲本就不能进行这一品种玉米种子制种。因此，掌握杂交玉米种子亲本的企业对该品种玉米种子具有绝对控制权。

从亲本种子来源和合作育种方参与的阶段进行划分，公司的合作育种主要分为以下四种模式：

① 模式一：双亲本均来源于公司，合作方仅介入前期筹备阶段和试验审定阶段

这一模式下，合作方多为公司客户（涉及四川高地种业有限公司、重庆大爱种业有限公司、湖北金广农业科技有限公司等），该等客户通常为在区域内具有一定行业经验的企业，对区域内品种需求的发展趋势较为了解，也掌握一定市场渠道资源。合作方仅参与前期筹备阶段和试验审定阶段工作，辅助公司进行育种目标制定和沟通协调试验种植基地的工作，核心的育种研发阶段工作全部由公司承担，核心技术由公司掌握。

公司将这一模式下参与方（多为公司客户）认定为合作育种单位，旨在增强客户对公司产品的归属感，提升其未来销售公司产品的积极性。同时，这一模式也有利于提升公司客户自身在行业内的知名度，进而提升其市场份额和经营效益。这一合作模式能够实现公司与合作方的互利共赢。

② 模式二：双亲本均来源于公司，合作方介入育种研发阶段

这一模式下，合作方多为农业科研机构或高校，该合作模式下的育种研发整体由公司主导，公司负责确定育种目标、提供种植资源和种质资源的组合培育，合作方对育种研发环节的技术难点进行支持与指导，进而选育出目标样本组合后

由公司进行品种筛选、种植试验并形成新品种。

由于最终选育出的杂交玉米种子亲本均来源于公司，公司实质上对该品种具有绝对的控制权。

③ 模式三：亲本分别来源于公司和合作方，公司与合作方共同进行育种

这一模式下，公司与具备育种能力的农业科研机构、高校或行业内企业合作，双方共同确定育种计划和育种目标、提供种质资源并进行种质资源的组合培育，获得目标组合样本后由公司进行品种筛选、种植试验并最终形成新品种。

由于最终选育出的杂交玉米种子亲本分别来源于公司和合作方，双方对该品种具有共同控制权，任何一方不提供亲本种子均无法顺利进行后续生产。

④ 模式四：双亲本均非来源于公司，公司参与育种研发过程

这一模式下，育种研发过程主要由合作方进行承担，公司在育种研发阶段、试验审定阶段进行一定支持性工作。如果选育出的新品种具有一定经济价值，公司则向合作方购买品种经营权，未来由公司面向市场对该品种经营。

通过以上合作育种模式，公司与合作方之间可以实现互利共赢，合作育种模式也成为了对公司自主研发模式的良好补充。

(2) 各合作选育品种的合作模式、品种权、经营权的具体安排情况以及其对公司经营稳定性的影响

根据《中华人民共和国植物新品种保护条例》的相关规定，授予品种权的植物新品种应当具备新颖性、特异性和一致性，其中特异性是指申请品种权的植物新品种应当明显区别于在递交申请以前已知的植物品种。根据《中华人民共和国植物新品种保护条例实施细则》的相关规定，“已知的植物品种”包括品种权申请初审合格公告、通过品种审定或者已经推广应用的品种。

针对合作选育的品种，合作单位均未就该等品种申请植物新品种权，且考虑到该等品种均已通过审定，因此按照《中华人民共和国植物新品种保护条例》及其实施细则的有关规定，合作方亦无法申请植物新品种权。

由于玉米新品种的销售推广需要以品种审定为前提，公司希望相关品种在选育完成后能够尽快通过审定并实现销售推广，且申请植物新品种权需要付出一定时间成本和经济成本，因此公司未就全部合作选育的品种申请植物新品种权。此外，模式一和模式二下的合作选育品种双亲本均来源于公司，公司虽未针对此类

品种申请植物新品种权，但公司能够以商业秘密形式保护亲本的知识产权，从而形成了对该等品种的绝对控制。

报告期内，公司有销售的合作选育品种的经营权具体安排情况如下：

品种	合作模式	经营权
康农玉 999	模式一	公司所有
康农玉 109	模式一	公司所有
康农玉 868	模式二	公司所有
高玉 909	模式一	公司所有
高康 1 号	模式一	公司所有
高玉 14022	模式一	公司所有
康农 808	模式一	公司所有
美谷 777	模式一	公司所有
隆庆 159	模式三	公司所有
丰农 88	模式四	公司所有
美谷 333	模式三	公司所有
吉玉 18	模式一	公司所有

对于上述合作选育品种，公司均拥有完整的品种权和经营权，公司与合作方之间不存在争议或纠纷。

综上所述，合作选育模式不影响公司经营稳定性。

(3) 公司未对合作单位构成技术依赖，具备面向市场独立持续经营的能力。根据公司合作研发具体开展的模式，模式一下的合作研发的实际育种研发阶段工作均由公司独立完成且公司掌握玉米品种种子的双亲本，在技术上具有独立性；模式二和模式三下的育种研发分别由公司主导或由双方共同主导，是公司与合作方技术互补的体现，不属于公司依赖于合作方进行研发的情形；模式四下的育种研发主要由合作方主导开展，公司作为育种研发的参与方，该模式涉及的在售品种仅有丰农 88 一项且收入占比较小，亦不属于公司对合作方的技术依赖。

报告期内，不同模式下合作选育品种的收入及其占比情况如下：

单位：万元

合作模式	2022 年度	2021 年度	2020 年度

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
模式一	3,574.24	79.20%	2,873.58	88.86%	1,548.17	97.21%
模式二	875.67	19.40%	329.90	10.20%	11.67	0.73%
模式三	43.37	0.96%	30.22	0.93%	32.76	2.06%
模式四	19.38	0.43%	-	-	-	-
合计	4,512.67	100%	3,233.70	100%	1,592.60	100%

报告期内，公司合作选育的品种中，以模式一的合作模式选育的玉米品种种子销售收入占合作选育品种总收入的比例分别为 97.21%、88.86% 和 79.20%；公司拥有双亲本（即模式一和模式二）的玉米品种种子销售收入占合作育种品种总收入的比例分别为 97.94%、99.07% 和 98.60%。由此可以看出，公司拥有双亲本的品种收入占合作研发模式下品种收入的比例极高。在该等品种的选育过程中，公司独立完成育种研发阶段工作，合作方仅在前期筹备阶段和试验审定阶段进行了辅助性工作。因此，公司合作选育的品种不存在对合作单位的技术依赖，公司具备直接面向市场独立经营的能力。

（三）说明合作育种的单位与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，费用定价是否公允，是否存在利益输送，合作单位在技术研发领域的核心竞争力，是否能够有效满足公司技术研发需求，双方关于合作育种产品是否存在产权争议。

1. 合作单位的核心竞争力及其在合作研发工作中的贡献

根据发行人研发负责人的说明及本所律师通过公开渠道查询，报告期内，公司在售的合作选育品种涉及的合作单位及其在合作育种中工作贡献情况如下：

品种	合作模式	合作单位	合作单位背景	合作单位主要工作
----	------	------	--------	----------

品种	合作模式	合作单位	合作单位背景	合作单位主要工作
高玉 14022	模式一	四川高地种业有限公司（以下简称“四川高地”）	四川高地成立于 2005 年，专门从事杂交水稻、杂交玉米、小麦和油菜新品种选育。自 2008 年以来，四川高地作为品种审定单位共参与审定了 14 个玉米品种。四川高地深耕四川地区及西南地区市场，对当地农户用种需求具有较为深入了解，对区域行业发展趋势拥有良好的调研能力，同时拥有协调产品试验工作的经营和能力。	与公司共同探讨商讨陕西省内育种方向，参与品种区域试验和生产试验的协调工作。
高康 1 号	模式一	成都华科农作物研究所（以下简称“华科农研所”）	华科农研所是四川高地出资设立的民办非企业单位，自 2012 年起作为品种审定单位共参与审定了 4 个玉米品种。	与公司共同探讨商讨四川省内育种方向，参与品种区域试验和生产试验的协调工作。
高玉 909				
康农玉 109				
康农玉 999	模式一	黄纯勇	湖南湘西国家农业科技园区管理委员会是花垣县人民政府出资举办的事业单位，黄纯勇系管委会副主任、总农艺师。合作方对于湖南省内农户用种需求具有较为深入了解，对区域行业发展趋势拥有良好的调研能力，同时拥有协调产品试验工作的经营和能力。	与公司共同探讨商讨湖南省内育种方向，参与品种区域试验和生产试验的协调工作。
吉玉 18	模式一	湖南湘西国家农业科技园区管理委员会		
美谷 777	模式一	湖北金广农业科技有限公司（以下简称“湖北金广”）	湖北金广成立于 2015 年，为高新技术企业、制造业单项冠军产品企业、“专精特新”小巨人，其实际控制人高雪刚拥有多年的玉米种子行业从业经验，主要深耕江汉平原市场，对农户用种需求具有较为深入了解，对区域行业发展趋势拥有良好的调研能力。	与公司共同探讨商讨江汉平原地区育种方向。
康农 808	模式一	重庆大爱种业有限公司（以下简称“重庆大爱”）	重庆大爱成立于 2008 年，是隆平高科重庆分公司通过管理模式调整后组建的企业，为国家级科技型中小企业，在重庆市具有多年种业行业经营经验，对当地农户用种需求具有较为深入了解，对区域行业发展趋势拥有良好的调研能力，同时拥有一定的科研能力和较为丰富的种质资源。2014 年以来，重庆大爱作为品种审定单位共参与审定了 25 个玉米品种。	与公司共同探讨商讨重庆地区育种方向，参与品种区域试验和生产试验的协调工作。
隆庆 159	模式三			与公司共同探讨商讨重庆地区育种方向，共同提供亲本进行组配测试和育种研发，参与品种区域试验和生产试验的协调工作。

品种	合作模式	合作单位	合作单位背景	合作单位主要工作
康农玉 868	模式三	华中农业大学	华中农业大学为国家举办的全日制普通高等学校，优势学科包括生物学、农艺学、作物学等，具备良好的科研能力。	该品种系公司与华中农业大学“高蛋白优质玉米新品种选育”合作研发项目的科研成果，华中农业大学在品种选育过程中给予公司技术支持。
美谷 333	模式三	宜昌市农业科学研究院（以下简称“宜昌农科院”）	宜昌农科学系宜昌市农业农村局出资举办的事业单位，主要专注于农业科学领域研究和植物新品种选育工作。宜昌农科院自2010年以来作为品种审定单位共参与审定了22个玉米品种，获得2项玉米品种的植物新品种权。	与公司共同提供亲本进行组配测试和育种研发。
丰农 88	模式四	四川农业大学、广西农科院玉米研究所、广西丰农种业有限责任公司（以下简称“广西丰农”）	四川农业大学和广西农科院玉米研究所为农业领域高等院校和科研机构，广西丰农成立于2006年，在广西地区具有丰富的种业行业经营经验。广西丰农曾为公司在广西地区经销商，后广西丰农实际控制人吴志军加入公司并组建了公司广西事业部。	该项合作研发主要由四川农业大学和广西农科院玉米研究所提供亲本，广西丰农进行杂交品种组配，公司在品种选育过程中给与一定支持和帮助。

综合上表合作单位背景及合作单位在合作中主要承担的工作情况，合作单位主要包含以下两类情况：

① 合作单位属于区域内具有丰富经营经验的企业，在合作中主要依靠其对区域市场发展趋势的认识和协调沟通能力，与公司共同商讨区域内与中方向并在后续品种区域试验和生产试验中承担部分协调沟通工作。

② 合作单位属于高等院校或科研院所，在合作中与公司共同提供亲本进行组配测试和育种研发，或在公司育种过程中给与指导和帮助。

因此，公司的各合作单位均属具有一定竞争力的企业、高等院校或科研院所，能够在育种的部分环节给与公司必要的支持和帮助，符合公司育种研发的实际需求。

2. 合作单位费用定价情况及合作单位与公司的关系

报告期内，公司在售的合作选育品种的费用定价及合作单位与公司的关系情况如下：

品种	合作单位	与公司的关系	合作定价情况
高玉 14022	四川高地	华科农研所为四川高地出资成立的民办非企业单位，其法定代表人与四川高地法定代表人均为王发利。四川高地第一大股东为刘玉成，刘玉成作为控股股东还控股四川智慧高地种业有限公司（以下简称“智慧高地”），并参股四川康农和贵州友禾种业有限公司。四川高地、智慧高地、四川康农和贵州友禾均为公司客户。除四川高地与公司的正常购销业务外，上述合作单位与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他资金往来。	由于合作方仅参与了前期育种目标确定和后续试验工作，且合作方作为公司客户可以通过销售公司产品获利，这一合作模式有利于增强客户市场知名度，是双方互利共赢的合作。因此双方均未就合作研发支付费用。
高康 1 号	华科农研所		
高玉 909			
康农玉 109			
康农玉 999	黄纯勇	湖南湘西国家农业科技园区管理委员会为事业单位，负责人为龙秀林，黄纯勇系管委会副主任、总农艺师。相关人员与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他资金往来。	由于合作方仅参与了前期育种目标确定和后续试验工作，且合作方通过合作选育可以提升其自身知名度。因此双方均未就合作研发支付费用。
吉玉 18	湖南湘西国家农业科技园区管理委员会		
美谷 777	湖北金广	湖北金广为公司客户，股东为高雪刚、高义广，董事为高雪刚、高义广、牛永燕、谭鉴初、梁琼芳，监事为高鲲鹏、刘立祥、王宇洲，经理为高雪刚。除正常购销业务外，湖北金广及其股东、董事、监事、高级管理人员与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他资金往来。	由于合作方仅参与了前期育种目标确定工作，且合作方作为公司客户可以通过销售公司产品获利，这一合作模式有利于增强客户市场知名度，是双方互利共赢的合作。因此双方均未就合作研发支付费用。
康农 808	重庆大爱	重庆大爱为公司客户，股东为袁森、黄仕明、王海燕，董事为黄世明、袁森、李魁、监事为王海燕、葛秋璇、胡杰，经理为袁森。除正常购销业务外，重庆大爱及其股东、董事、监事、高级管理人员与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他资金往来。	合作方作为公司客户可以通过销售公司产品获利，这一合作模式有利于增强客户市场知名度，是双方互利共赢的合作。因此双方均未就合作研发支付费用。
隆庆 159			
康农玉 868	华中农业大学	华中农业大学为事业单位，负责人为李召虎。除日常合作研发工作外，华中农业大学及相关人员与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他资金往来。	该品种系公司与华中农业大学“高蛋白优质玉米新品种选育”合作研发项目的科研成果，公司支付合作研发经费 50 万元，系双方协商一致定价，定价公允合理。

品种	合作单位	与公司的关系	合作定价情况
美谷 333	宜昌农科院	宜昌农科院为事业单位，负责人为胡光灿。宜昌农科院及相关人员与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他资金往来。	该品种系选育品种尚未大规模推广销售，双方将在 2022-2023 销售季度结束后，根据品种上市三年后的市场表现进一步沟通协商定价。
丰农 88	四川农业大学	四川农业大学为事业单位，负责人为吴德；广西农科院玉米研究所为事业单位，负责人为黄开健。相关单位及人员与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他资金往来。	该品种参加审定试验时，广西丰农已分别自四川农业大学、广西农科院玉米研究所取得了丰农 88 亲本的独家生产经营权。公司因看好该品种的市场表现，于 2018 年向广西丰农以 100 万元的对价买断了丰农 88 的独家生产经营权，并由公司申请植物新品种权。同时，公司与广西丰农的股东、执行董事吴志军约定由其加入公司并组建公司广西事业部，全面负责公司产品的销售工作。公司就该品种支付的对价系统与广西丰农协商一致确定，且广西丰农与公司不存在关联关系，定价公允、合理。
	广西农科院玉米研究所		
	广西丰农	广西丰农股东为吴志军、蓝咏梅，执行董事为吴志军，监事为吴志雄。广西丰农 2020 年以前曾为公司在广西地区的经销商，公司于 2018 年与吴志军达成一致，吴志军加入公司并组建了广西事业部负责公司在广西地区的销售。除上述情况外，广西丰农与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他资金往来。	

公司合作选育新品种的定价均系与合作方协商确定，定价符合公司与合作方共同利益、公允合理，不存在利益输送的情形。

经核查，公司与部分合作选育方存在关系如下：

① 部分品种的合作选育方四川高地、重庆大爱、湖北金广为公司客户，且四川高地的第一大股东刘玉成亦投资了公司的其他客户（包括四川康农、智慧高地和贵州友禾），公司与该等合作方合作选育新品种过程中合作方均主要承担前期育种目标确定阶段工作和后期试验种植基地协调工作，不影响公司技术独立性。公司将部分有客户贡献的新品种认定合作选育品种，有利于提高客户对公司的认同度并提升其销售公司产品的积极性，具有商业合理性。

② 丰农 88 的合作选育方广西丰农曾为公司的经销商，公司与广西丰农长期合作后认可其实际控制人吴志军的业务能力，同时看好丰农 88 品种未来的市场表现，因此公司向广西丰农买断了丰农 88 的经营权，同时吴志军加入公司作为公司员工组建了广西事业部负责公司产品销售，这一合作方式能够实现双方的互

利共赢，具有商业合理性。

除上述正常商业合作关系外，合作方及其股东、董事、监事和高级管理人员与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员之间均不存在关联关系。

3. 合作育种产品的产权归属情况

关于合作选育品种产权归属的具体情况，请参见本题第二问之“2. 各合作选育模式品种权、经营权的具体安排情况及其对公司经营稳定性的影响”的相关内容。

另根据各品种的合作选育方确认，公司对相关合作选育品种均拥有完整的经营权，与合作选育方不存在产权争议，公司生产销售该等品种与合作方之间均不存在争议或纠纷。

（四）列表说明有关品种授权的费用明细，定价是否公允，各期来自各授权品种的销售收入及占比，授权方的基本情况，说明公司受让取得的植物新品种权涉及转让人是否与公司及公司实际控制人存在关联关系、是否存在利益输送、是否存在纠纷或者潜在纠纷。说明公司获得品种权授权的授权方与公司及公司实际控制人是否存在关联关系或者其他利益安排，公司对相关授权方是否存在重大依赖及判断依据，授权是否稳定并排他，相关风险提示是否充分。

1. 各期来自各授权品种的销售收入及占比

报告期内，公司来自授权品种的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

品种	2022 年度	2021 年度	2020 年度
吉玉 3 号	664.92	715.66	616.12
豫单 883	162.11	-	-
豫单 898	76.16	-	-
黔 9618	21.53	-	-
惠玉 0806	11.24	55.62	-

品种	2022 年度	2021 年度	2020 年度
隆庆一号	1.15	1.44	0.21
黔单 18 号	0.34	9.36	14.92
恩单 801	0.17	0.54	-0.02
犇玉 1 号	0.08	-	-
祥玉 10 号	-	14.25	6.79
铜玉 3 号	-	0.28	0.14
小计	937.68	797.14	638.16
玉米种子合计	18,423.66	13,177.81	10,766.65
授权经营占比	5.09%	6.05%	5.93%

报告期内，公司授权经营品种实现收入 638.16 万元、797.14 万元和 937.68 万元，占玉米种子收的比例分别为 5.93%、6.05%和 5.09%，对公司自主选育品种和合作选育品种形成一定补充。

公司授权经营品种收入主要来源于吉玉 3 号，该品种系 2009 年通过审定，由于其种植表现较为良好，部分终端农户习惯于种植该品种，因此报告期内公司该品种销售较多。此外，2022 年公司自河南农业大学取得了豫单 883 和豫单 898 两个品种的品种经营权授权并向市场推广且取得了一定销售成果。除上述三个品种外，公司其他授权经营品种报告期内实现收入规模均相对较小。

2. 有关品种授权方基本情况、费用明细及定价公允性

有关品种授权方基本情况、费用明细及其与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员的关系情况如下：

品种	授权方	授权方基本情况	授权费用	定价方式及公允性	授权期限	授权是否排他	是否存在关联关系或其他利益安排
吉玉3号	湘西锦绣千村农业开发有限公司	湘西锦绣千村农业开发有限公司于2014年,主要在湘西地区从事农作物种子经营及初级农产品销售。该公司已于2019年5月注销。	免费授权	授权方注销前曾为公司客户,授权方向公司免费授权,公司根据授权方的需求优先向其供货。	无期限	否	否
豫单883	河南农业大学	河南农业大学由农业农村部、国家林业局、国家烟草专卖局与河南省人民政府共建,是河南省省属重点大学,其特色专业包括植物保护、园林、农学等。	销售提成 0.5元/公斤	2021年12月,河南农业大学社会服务处官方网站披露豫单883、豫单898的成果转化公示,公司根据该公示与河南农业大学社会服务处取得联系,经协商一致,分别就两个品种的授权经营事项签署协议,定价公允。	授权合同生效之日起至品种退市止	是,中国国内市场区域内独家授权	否
豫单898			一次性支付授权使用费80万元,销售提成0.5元/公斤			否	否
黔单18号	贵州省农科院旱粮所	贵州省旱粮研究所于1978年11月贵州省人民政府批准设立,现为贵州省农业科学院的直属机构,致力于旱粮作物新品种选育和引进的共工作,共选育玉米新品种67个。	免费授权	授权方希望对该品种进行推广、扩大其研发成果的知名度和影响力,因此与公司协商一致,免费向公司授权。	无期限	否	否
黔9618			一次性支付亲本使用权费60万元,销售提成0.5元/公斤	公司与授权方协商一致确定,定价公允。	无期限	否	否

品种	授权方	授权方基本情况	授权费用	定价方式及公允性	授权期限	授权是否 排他	是否存在关 联关系或其 他利益安排
惠玉 0806	四川省农业科学院作物研究所	四川省农业科学院作物研究所成立于 1996 年，主要从事水稻、小麦、玉米、油菜、薯类、豆类等粮油作物种质资源、遗传育种和耕作栽培等研究。	免费授权	授权方贵州友禾种业有限公司已经自四川省农业科学院作物研究所取得了惠玉 0608 的生产经营权。贵州友禾种业有限公司作为公司客户免费向发行人授权，公司根据授权方的需求优先向其供货。	无期限	否	否
	贵州友禾种业有限公司	贵州友禾为公司客户，成立于 2006 年 5 月，主要在贵州省内从事大豆、水稻、玉米种子的生产经营活动。					
隆庆一号	重庆大爱种业有限公司	重庆大爱为公司客户，成立于 208 年 10 月，是隆平高科重庆分公司通过管理模式调整后组建的企业，主要从事水稻、玉米种子的生产经营。	免费授权	授权方为公司客户，授权方向公司免费授权，公司根据授权方的需求优先向其供货。	无期限	否	否
彝玉 1 号							
恩单 801	恩施土家族苗族自治州农业科学院	恩施农科院为恩施州农业农村局出资开办的事业单位，主要为农业发展提供服务，开展种植业技术示范与推广，技术培训，新品种引进，选育和实验及相关产品的开发与经营。	免费授权	授权方恩施农科院为授权方清江种业的控股股东，授权方向公司提供恩单 801 的免费授权，由公司向清江种业优先供货并扩大该品种的推广销售范围和知名度。	无期限	否	否
	湖北清江种业有	清江种业成立于 2001 年 4 月，					

品种	授权方	授权方基本情况	授权费用	定价方式及公允性	授权期限	授权是否 排他	是否存在关 联关系或其 他利益安排
	限责任公司	恩施农科院为其控股股东。					
祥玉 10 号	湖南恒德种业科 技有限公司	恒德种业为公司客户，成立于 2011 年 4 月，主要在湖南省内 从事农作物品种选育、生产、 销售。	免费授权	授权方为公司客户，授权方向 公司免费授权，发行人根据授 权方的需求优先向其供货。	无期限	否	否
铜玉 3 号	铜仁市农业科学 研究所	铜仁市农业科学研究所已于 2020 年 11 月撤销，其相关职 能已归入铜仁市农业科学院。 铜仁农科院主要从事农作物科 研工作和新品种选育。	免费授权	授权方希望对该品种进行推 广、扩大期研发成果的知名度 和影响力，因此与公司协商一 致，免费向公司授权。	无期限	否	否

根据上表情况，公司通过授权经营取得的品种主要包含以下三种情况：

(1) 品种系公司客户选育，由于客户经营规模相对较小，自身无法获得优质制种基地并保证制种产量，因此将品种授权给公司进行经营并要求公司向其优先供货，同时也允许公司向外销售相关品种，这一合作模式系公司与客户之间基于双方优势互补的共赢合作模式，无偿授权具有商业合理性。属于这一情况的品种包括：吉玉 3 号、惠玉 0806、隆庆一号、犇玉 1 号和祥玉 10 号。

(2) 品种系科研院所选育，由于科研院所缺乏产品生产和推广能力，且品种预计能够实现的收入相对较小，因此科研院所向公司无偿授权相关品种，由公司在市场上进行推广，同时提升授权方科研领域的知名度和影响力，无偿授权具有商业合理性。属于这一情况的品种包括：黔单 18 号、恩单 801 和铜玉 3 号。

(3) 品种系科研院所选育，公司和科研院所均认为品种具有良好的经济价值，因此公司向授权方支付一次性授权费用和/或品种提成的方式取得经营权，相关授权价格系公司与科研院所协商一致确定，定价公允合理。属于这一情况的品种包括：豫单 883、豫单 898 和黔 9618。

综上所述，除上表所列部分授权方为公司客户以外，授权方与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员均不存在关联关系或其他利益安排。

3. 公司对相关授权方不存在重大依赖及判断依据

公司对相关授权方不存在重大依赖，具体判断依据如下：

(1) 授权经营品种总数较少，公司自有产品线能够支持业务可持续发展
报告期内，公司在售的授权经营品种数量仅 11 个，其中每年收入超过 100 万元的品种仅吉玉 3 号和豫单 883 两个品种，其余 9 个授权经营的品种收入规模都很小。报告期内，公司在售品种数量合计共 66 个，已经形成了完整的产品线储备支持公司业务的可持续发展。

对于实现收入规模较高的吉玉 3 号品种，该品种审定时间较早，因部分终端农户习惯于种植该品种且公司自身核算该品种毛利率相对较高因此依旧持续对外销售，但公司自有的富农玉 6 号、康农玉 007 等品种在产量表现、综合抗性等方面能够实现对该品种的替代，因此公司亦不对该品种构成重大依赖。

(2) 授权经营品种收入规模较小，占收入比例相对较低

报告期内，公司授权经营品种实现收入 638.16 万元、797.14 万元和 937.68

万元，占玉米种子收的比例分别为 5.93%、6.05%和 5.09%。根据公司的发展战略，核心产品均为自主选育或合作选育的品种，授权经营的品种仅为对核心产品的补充以丰富公司产品线和客户覆盖。考虑到授权经营品种收入规模和占比均相对较低，因此公司对授权经营品种不构成重大依赖。

(3) 公司拥有健全的研发体系，自主选育能力能够满足公司业务发展的需要。公司已拥有了健全且高效的研发体系、自主研发并应用了多项育种技术并取得了丰富的研发成果。公司研发团队中包括经验丰富的生物育种人员和分子育种人员，在群体构建、自交系选育、性状观察与选择、杂交种的组配与定位等方面传统育种技术拥有丰富的育种经验，同时能够结合分子标记辅助育种技术、特定性状基因突变定向诱导技术等领先的基因技术辅助生物育种团队进行高效的性状选择。报告期内，公司自主选育或合作选育的玉米品种通过审定数量分别为 19 个、24 个和 19 个（其中国审品种 8 个、6 个和 2 个），研发成果丰富。

据此，公司自主研发能力能够满足生产经营和业务持续发展的需要，对授权经营品种不构成重大依赖。

4. 有关授权经营模式风险补充披露情况

虽然公司不对授权经营品种构成重大依赖，但考虑到除豫单 883 品种外，公司报告期内在售的授权经营品种授权均不排他，公司已在《招股说明书》“第三节 风险因素”之“一、经营风险”中补充披露授权经营模式风险。

5. 公司受让取得品种相关情况

报告期内，公司来自受让取得品种的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

品种	2022 年度	2021 年度	2020 年度
长陵 4 号	67.47	998.89	743.41
桦单 568	157.43	325.24	107.61
吉农玉 198	693.47	28.56	-
吉农玉 218	3.43	5.74	-
科玉 1108	47.17	-	-
宜单 1638	143.47	11.17	-

品种	2022 年度	2021 年度	2020 年度
小计	1,112.44	1,369.59	851.03
玉米种子合计	18,423.66	13,177.81	10,766.65
受让取得占比	6.04%	10.39%	7.90%

报告期内，公司受让取得品种实现收入 851.03 万元、1,369.59 万元和 1,112.44 万元，占玉米种子收的比例分别为 7.90%、10.39%和 6.04%。公司上述受让取得的品种均未申请植物新品种权，实际受让取得为该等品种的经营权，即公司受让该等权利后对于相关品种的生产经营通常不受到授权范围和有限期限的限制，且在一次性支付转让款之后无需再向转让方支付销售提成，且该等权利具有一定排他性。

相关品种的转让方基本情况、转让标的情况及转让背景如下：

品种	转让方	转让标的情况	转让方基本情况
长陵 4 号	重庆邱氏吉丰农业有限责任公司	长陵 4 号的品种审定申请者、育种者均为长江师范学院，未申请植物新品种权。转让方在长陵 4 号完成品种审定后，于 2016 年 8 月自长江师范学院处受让了该品种的独家生产经营权且有权向他方进行转让。公司于 2017 年自转让方处以受让长陵 4 号的独家生产经营权。	重庆邱氏吉丰农业有限责任公司成立于 2013 年 1 月，于 2019 年 8 月注销，其股东为邱鹏、袁祉军，执行董事为邱鹏，监事为袁祉军，监事为黄朝贵。
宜单 1638	宜昌农科院	宜单 1638 的品种审定申请者、育种者均为宜昌农科院，未申请植物新品种权。该品种完成审定后，公司于 2020 年自宜昌农科院受让宜单 1638 的全国范围内独家市场开发权。	宜昌农科院为宜昌市农业农村局出资举办的事业单位，登记于宜昌市事业单位登记管理局，负责人为胡光灿。
科玉 1108	中国科学院亚热带农业生态研究所	科玉 1108 的品种审定申请者、育种者均为中国科学院亚热带农业生态研究所，未申请植物新品种权。该品种完成审定后，公司于 2021 年自中科院亚热带农业生态研究所受让科玉 1108 的独家生产经营权。	中国科学院亚热带农业生态研究所为中国科学院出资举办的事业单位，负责人为谭支良。
桦单 568	桦甸市秋丰农业科学研究所（以下简称“桦甸秋丰”）	公司于 2018 年与桦甸秋丰签署了《合作协议书》，约定由公司以 500 万元一次性买断其拥有的全部用于育种研发的亲本繁材，其中包括当时拟提交审定和正在参试的品种（包括桦单 568 和吉农玉	桦甸秋丰于 2013 年 4 月注册成立，主要从事农作物的科研培育，已于 2022 年 6 月 17 日根据《合作协议书》的约定注销，注销前

品种	转让方	转让标的情况	转让方基本情况
吉农玉 198	丰”)	218)，并约定桦甸秋丰全部人员入职公司。公司依据上述合作协议，受让了桦甸 568 和吉农玉 218 的生产经营权，并在品种完成审定后进行生产经营。同时，公司与桦甸秋丰达成一致桦甸秋丰应向吉林农业大学购买当时拟参试的吉农玉 198 品种并转让给公司，桦甸秋丰于 2021 年 4 月自吉林农业大学处受让了吉农玉 198 的生产权、销售权和经营权，经吉林农业大学同意，向公司进行转让。	为自然人马义锋投资设立的个人独资企业，马义锋已依据《合作协议书》的约定入职公司研发部，主要参与适宜北方春播区种植的玉米品种选育工作。
吉农玉 218			

根据上表列示，并经本所律师核查，公司受让取得的各品种涉及的转让方与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系或利益输送行为。公司与转让方之间约定的转让价款均已支付完毕，不存争议纠纷或潜在争议纠纷。

（五）核查意见

1. 核查方法及核查过程

针对上述事项，本所律师履行了以下核查程序：

（1）访谈发行人研发负责人，了解发行人自主研发品种的研发模式、研发方向，结合主要经营区域了解发行人产品线储备情况并分析其与经营区域的匹配性及产品竞争优势；

（2）查阅发行人收入成本明细表，核查发行人自主选育、合作选育、授权经营和受让取得的各品种报告期内实现收入情况，分析各模式取得的品种对发行人收入贡献情况；

（3）比较发行人主要品种和储备品种与同区域内主要竞品的种植产量、综合抗性和籽粒品质等核心技术参数，结合区域内生态环境、多发病害以及农户种植偏好等因素分析发行人主要品种和储备品种的技术先进性；

（4）查阅行业相关资料并访谈发行人销售负责人，了解玉米新品种推广周期情况，结合发行人 2020 年以来新审定品种在报告期内的推广拓展情况、收入实现情况分析新品种对发行人收入报告期内收入贡献情况，进一步结合新品种所

处的市场推广期及实际推广情况分析未来对发行人收入和经营业绩的贡献情况；

(5) 访谈发行人研发负责人，了解发行人研发流程以及不同合作选育模式下发行人与合作方的合作模式、合作方对研发选育的贡献情况，结合合作选育品种的亲本来源、合作方与发行人之间的关系、合作方在研发中的贡献情况，分析发行人是否对合作方存在技术依赖，核查发行人是否具备直接面向市场独立持续经营的能力；

(6) 结合合作选育合作方的背景及其在合作选育中主要承担的工作，分析合作选育是否能满足发行人的实际需求；

(7) 对于合作选育合作方为发行人客户的，结合合作方经营情况、与发行人合作历史以及双方在品种选育过程中主要承担的工作，分析此类合作研发是否具有商业合理性，核查是否存在利益输送；

(8) 取得合作选育合作方的书面确认文件，核查合作选取品种的权属是否清晰，核查发行人是否对相关品种拥有完整的生产经营权以及合作选育品种是否存产权争议；

(9) 查阅发行人控股股东、董事、监事、高级管理人员填报的调查问卷，将合作选育、受让取得和授权经营的品种涉及的合作方、转让方和授权方及其主要股东、董事、监事、高级管理人员与发行人控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属、投资任职单位进行交叉比对，核查相关合作方、转让方和授权方与发行人是否存在关联关系；

(10) 核查发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员的资金流水，并与合作选育、受让取得和授权经营的品种涉及的合作方、转让方和授权方及其主要股东、董事、监事、高级管理人员进行交叉比对，核查相关主体之间是否存资金往来；

(11) 结合发行人报告期内授权经营品种实现的收入及其占比情况、发行人研发体系建设情况以及自主研发能力等因素，分析发行人是否对授权经营品种存在重大依赖；

(12) 查阅有关授权经营品种涉及的授权合同或委托生产合同，结合授权经营背景分析定价公允性；

(13) 查阅发行人受让取得品种相关转让合同，并通过公开信息查询转让方

的基本情况，结合品种转让的资金支付凭证，核查相关品种是否存在争议纠纷或潜在争议纠纷；

(14) 取得并查阅发行人出具的说明。

2. 核查结论

经核查，本所律师认为：

(1) 相比于相同生态区域内市场主要竞品，发行人品种储备具有一定先进性和竞争优势；报告期内，发行人新增审定品种市场推广情况良好，预计能够成为销售规模持续提高的重要驱动力，对公司收入贡献有望持续提高；

(2) 发行人合作选育新品种的模式具有商业合理性，对合作方不存在技术依赖，合作模式不影响发行人经营稳定性，发行人具备直接面向市场独立持续经营的能力；

(3) 合作育种单位与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系；发行人合作选育下模式定价具有商业合理性且定价公允，不存在利益输送行为，发行人与合作方就合作选育品种产权不存争议或纠纷；

(4) 发行人受让取得和授权经营品种的转让方和授权方与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或利益输送行为；发行人就受让取得品种与转让方之间不存在争议纠纷或潜在争议纠纷；发行人不对授权经营品种的授权方构成重大依赖。

三、《审核问询函》问题 5. 转让四川康农股权的合理性及关联交易公允性

根据申报文件，(1) 报告期初，公司直接持有四川康农 51.00% 股权，四川康农纳入公司合并财务报表范围。2020 年上半年，公司与四川康农的少数股东达成一致，公司自 2019-2020 销售季度结束后不再参与四川康农的生产经营和日常管理，并向少数股东转让公司持有的四川康农 51.00% 股权。鉴于公司自 2020 年 10 月起不再参与四川康农的日常管理和生产经营，按照实质重于形式的原则，四川康农自 2020 年 10 月 1 日（即丧失控制权日）起不再纳入合并财务报表范围。

(2) 报告期内，发行人向四川康农的销售金额 953.95 万元、1,803.48 万元、2,034.65

万元，销售金额持续增长。（3）报告期各期，四川康农均为发行人第二大客户，在各期销售收入的占比分别为 8.49%、12.73%、10.30%。智慧高地及其关联方为发行人 2020 年度、2021 年度的第五大客户，销售收入占比为 4.10%、3.43%，其实际控制人刘玉成自 2022 年 4 月起直接持有四川康农 45.00% 股权，是四川康农的最大股东。经对四川康农的访谈，刘玉成对四川康农主要为财务性投资，不实际控制四川康农的日常管理与生产经营，因此未将四川康农与智慧高地及其关联方进行合并披露。

请发行人：（1）结合四川康农出表前的历史沿革、主要业务、财务数据、股权结构、与发行人交易情况，说明出售四川康农股权的原因、必要性及商业合理性，以及转让四川康农股权的定价公允性。（2）结合与四川康农往来交易情况、市场供需变动情况，说明与四川康农的销售金额大幅增加的合理性，与并表期间的毛利率、销售单价等是否存在显著差异，发行人向四川康农的销售毛利率与其他第三方的销售毛利率的比较情况及是否存在较大差异，四川康农出表前后经营业绩变化与公司对其销售的匹配性关系是否一致。（3）说明四川康农与四川高地工商登记电话相同的原因，智慧高地及其关联方（含四川智慧种业有限公司和四川高地）与发行人是否存在关联关系，发行人与智慧高地及其关联方的交易价格是否公允，销售毛利率与其他第三方的比较情况及是否存在异常。（4）结合同地区同类经销商经销价格、发行人相关方与四川康农相关方的资金往来，说明与四川康农间的交易是否公允，是否存在利益输送。

请保荐机构、申报会计师和发行人律师核查上述事项，说明核查过程、方法及依据，并发表明确意见。

答复：

（一）结合四川康农出表前的历史沿革、主要业务、财务数据、股权结构、与发行人交易情况，说明出售四川康农股权的原因、必要性及商业合理性，以及转让四川康农股权的定价公允性。

1. 公司合资成立四川康农的原因、背景以及四川康农出表前的历史沿革及股权结构

根据公司的说明及本所律师访谈公司销售负责人、四川康农自然人股东，公

司与四川康农自然人股东合资成立四川康农的背景如下：

2010 年左右，公司自主选育的杂交玉米种子业务正处于起步阶段，整体品牌效应、品种认可度以及在西南地区的市场份额均很小，为拓展公司在四川省的业务，公司与四川高地开始接触，在品种选育和审定、产品市场推广营销等方面逐步开展合作并拓展杂交玉米种子在四川省的销售。四川高地成立于 2005 年 10 月，主要经营马铃薯种子、玉米种子业务，在四川省内具有一定的市场资源，能够满足当时公司业务拓展的实际需求。当时，刘玉成为四川高地的第一大股东，持股比例为 39.00%，公司同样与刘玉成本人建立了较为良好的合作关系。2016 年 3 月，考虑到其在四川高地的持股比例较低，刘玉成牵头出资成立了智慧高地（刘玉成持股比例为 72.00%），专门经营玉米种子业务并与公司开展业务合作。

2016 年下半年，公司为了更好地拓展产品在四川省的销售，计划通过在四川省成立合资公司的方式拓展业务。因此，公司与四川高地的员工（即公司的经销商团队）贺利强、蒋科和王生贵三人合资成立了四川康农，并于 2016 年 12 月完成工商注册登记手续，四川康农成立时的股权结构如下：

单位：万元

股东名称/姓名	出资额	持股比例
康农种业	652.80	51.00%
贺利强	454.40	35.50%
蒋科	115.20	9.00%
王生贵	57.60	4.50%
合计	1,280.00	100%

四川康农成立于 2016 年 12 月，该时点已经迟于 2016-2017 经营季度的玉米种子销售旺季，因此 2017 年上半年四川康农主要进行了一些人员招聘、市场调研、加工设备引进以及市场布局的相关工作。

2017 年 2 月，四川康农的员工王洪淼也希望持有部分四川康农的股权，且当时四川康农的注册资本尚未实缴，因此王洪淼与蒋科协商向其购买了四川康农 3.90% 的股权（对应认缴出资额 49.92 万元）并约定后续注册资本由王洪淼予以缴足。本次股权转让完成后至四川康农出表前，四川康农的股权结构如下：

单位：万元

股东名称/姓名	出资额	持股比例
---------	-----	------

股东名称/姓名	出资额	持股比例
康农种业	652.80	51.00%
贺利强	454.40	35.50%
蒋科	65.28	5.10%
王生贵	57.60	4.50%
王洪淼	49.92	3.90%
合计	1,280.00	100%

截至 2017 年末，四川康农的注册资本已由全体股东缴足。

公司控股四川康农期间，公司与四川康农的交易模式为公司向四川康农销售玉米种子毛种，再由四川康农加工成为可面向终端销售的不再分装的包装种子，并由四川康农自有的经销商渠道层层销售至终端种植户。

从公司的角度而言，四川康农的少数股东均系在四川省具有丰富玉米种子业务经营的从业人员，通过成立合资公司的方式可以提高少数股东对公司的归属感并为之形成一致的利益，进而促使其在四川省进一步挖掘公司产品的市场空间，进而实现提高产品市场占有率和公司盈利能力的目的。

从四川康农少数股东的角度而言，其本身在四川高地任职期间就与公司较为熟悉，也比较认可公司的玉米种子品种，与此同时公司产品当时在西南地区已经具有一定知名度，因此少数股东与公司合资成立四川康农既可以利用自身在种子行业丰富的经验和公司产品的知名度进一步拓展产品销售，也能够通过股权投资的方式获取一定经济收益。

因此，公司合资成立四川康农符合公司当时业务发展的实际需求，也符合当时各方股东的共同利益。

2. 四川康农出表前的主要业务、财务数据及其与公司交易情况

四川康农成立后，主要经营公司品种的玉米种子销售，未经营其他业务。2017 年度至 2019 年度，四川康农的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2019 年度 2019/12/31	2018 年度 2018/12/31	2017 年度 2017/12/31
总资产	3,298.72	3,820.63	3,217.00

项目	2019 年度 2019/12/31	2018 年度 2018/12/31	2017 年度 2017/12/31
净资产	1,654.09	1,433.04	1,174.55
营业收入	2,072.89	2,050.76	-
净利润	221.05	258.49	-105.45
经营活动产生的现金流量净额	261.22	151.56	57.16

注：以上财务数据摘自大信会所出具的对应年度审计报告，因收入确认政策的差异，上表中四川康农 2018 年度的收入系 2017-2018 经营季度的收入，2019 年度的收入系 2018-2019 经营季度的收入。

从以上财务数据可以看出，四川康农成立后，整体销售情况较为稳定，连续两个销售季度分别实现销售收入 2,050.76 万元和 2,072.89 万元，但是净利润水平相对较低，连续两个销售季度分别实现净利润 258.49 万元和 221.05 万元，基本处于微利水平。

四川康农出表前，公司以向四川康农销售玉米种子毛种为主，还销售少量玉米种子成品，具体情况如下：

单位：万公斤、万元

项目	19-20 销售季度	18-19 销售季度	17-18 销售季度
毛种销售量	75.92	71.27	59.18
毛种销售额	870.37	812.75	715.58
毛种销售单价	11.46	11.40	12.09
成品销售量	8.42	2.94	6.22
成品销售额	126.65	40.44	82.94
成品销售单价	15.05	13.78	13.34
总销售量	84.34	74.20	65.40
总销售额	997.02	853.19	798.52

从以上三个销售季度数据可以看出，公司对四川康农的总销售量和总销售额呈现上涨的趋势。从公司角度来讲，基本实现了通过四川康农拓展产品在四川地区销售的目的，同时四川康农 2018 年度和 2019 年度的净利润均为正数，从财务方面来讲此项投资也没有实质亏损。

3. 公司出售四川康农股权的原因、必要性及商业合理性

2020年初，鉴于2019-2020销售季度的销售发货已经基本完成，四川康农已独立运营了近三个销售季度，虽然在此期间公司向四川康农的销售量及销售额均逐年增加，且四川康农也实现了盈利。但是，公司与少数股东关于合资设立四川康农的合作仍未能达到预期效果。

从公司的角度来讲，四川康农2018年度和2019年度分别实现净利润258.49万元和221.05万元，净利润率分别为12.60%和10.66%，这一盈利水平并未达到公司的预期。此外，公司依托于四川康农拓展四川省的业务，也从一定程度上限制了公司在四川省内拓展其他客户和销售渠道，不利于公司产品面向更广阔的终端种植户销售。

从四川康农少数股东角度来讲，四川康农的盈利虽然使其投资四川康农取得了账面收益，但四川康农未实际进行分红，因此少数股东并没有取得实际的投资收益。同时，根据公司的业务定位，四川康农只销售公司品种的玉米种子而不销售其他公司产品，也从一定程度上掣肘了营销团队出身的四川康农少数股东，使其无法发挥其销售渠道和市场资源优势。

因此，经公司与四川康农少数股东协商，一致同意公司向四川康农的少数股东转让持有的四川康农51.00%股权，四川康农继续作为公司的客户与公司开展合作。考虑到玉米种子经营季度起始时间，各方均同意公司自2020年10月（即2020-2021销售季起始时）起不再参与四川康农的日常生产经营、财务管理和人事任免，公司亦不享有四川康农2020年10月起的经营利润，公司转让四川康农的交易价格以2020年9月30日为评估基准日的经评估净资产确定。

2020年12月，本次股权转让的审计评估正式完成，公司以1,124.60万元的对价向四川康农少数股东转让四川康农的股权。本次股权转让完成后，四川康农的股权结构如下：

单位：万元

股东名称/姓名	出资额	持股比例
贺利强	646.40	50.50%
蒋科	380.16	29.70%
王洪淼	195.84	15.30%

股东名称/姓名	出资额	持股比例
王生贵	57.60	4.50%
合计	1,280.00	100%

至此，公司不再持有四川康农的股权。截至 2021 年 3 月末，公司已收到交易对方支付的股权转让款合计 1,124.60 万元。

综上所述，公司转让四川康农股权系由于四川康农在合资经营模式下运行了三个销售季度后其经营成果未能达到各股东的预期所致。公司转让四川康农股权使双方合作模式转变为简单的购销关系后，有助于发挥双方各自的优势，避免合资经营过程中的相互依赖，是符合双方各自实际利益的合作模式。

从投资回报的角度，公司自 2017 年 6 月向四川康农实缴出资 652.80 万元至 2021 年 3 月末合计收回投资 1,124.60 万元，公司投资四川康农的行为也为公司获取了一定的经济收益。

公司转让四川康农股权后，积极开拓四川地区其他客户，报告期内对四川康农、四川高地和智慧高地外的其他客户销售额分别为 1,274.76 万元、1,259.88 万元和 2,439.14 万元，公司在四川地区的业务也得到了发展。

据此，公司处置四川康农股权具有商业合理性和一定的必要性，符合公司长期发展的实际需求。

4. 公司转让四川康农股权的定价公允性

公司转让四川康农的股权以 2020 年 9 月 30 日为审计评估基准日，由大信会所出具了《审计报告》（大信专审字[2020]第 2-00608 号），由北京中企华资产评估有限责任公司（以下简称“中企华”）出具了《资产评估报告》（中企华评报字（2020）第 6036 号）。

根据大信会所出具的《审计报告》，四川康农截至 2020 年 9 月末的账面净资产金额为 2,110.15 万元。根据中企华出具的《资产评估报告》，截至 2020 年 9 月 30 日，四川康农以资产基础法评估的评估价值为 2,180.06 万元，以收益法评估的评估价值为 2,205.10 万元，二者差异相对较小。

经公司与四川康农少数股东协商一致，各方同意以收益法评估结果作为定价依据，共同确定四川康农在本次交易中的估值为 2,205.10 万元。公司与交易对方转让的股权比例、交易价格以及收款时点如下：

单位：万元

交易对方	涉及股权比例	总对价	2020年12月 支付金额	2021年3月 支付金额
贺利强	15.00%	330.77	198.45	132.32
蒋科	24.60%	542.45	325.47	216.98
王洪淼	11.40%	251.38	150.83	100.55
合计	51.00%	1,124.60	674.75	449.85

综上所述，公司转让四川康农 51.00% 股权的交易定价系以中企华出具的《资产评估报告》的评估值为基础并经各方协商一致确定，定价公允、合理。四川康农已经办理完毕工商变更登记手续，交易对方已按股权转让协议的约定支付了股权转让价款，本次股权转让不存在争议或潜在纠纷。

(二) 结合与四川康农往来交易情况、市场供需变动情况，说明与四川康农的销售金额大幅增加的合理性，与并表期间的毛利率、销售单价等是否存在显著差异，发行人向四川康农的销售毛利率与其他第三方的销售毛利率的比较情况及是否存在较大差异，四川康农出表前后经营业绩变化与公司对其销售的匹配性关系是否一致。

1. 结合与四川康农往来交易情况、市场供需变动情况，说明与四川康农的销售金额大幅增加的合理性

(1) 四川康农出表后公司与四川康农的交易往来情况

报告期内，公司对四川康农的销售收入分别为 953.95 万元、1,803.48 万元和 2,034.65 万元，其中 2021 年度较 2020 年度增幅为 89.05%，增速较快，主要是由于经营季度与自然年度之间的差异所致。具体分析如下：

期间	销售量 (万公斤)	销售金额 (万元)	结算单价 (元/公斤)
2020年10-12月	82.52	953.95	-
2021年1-9月	14.99	221.78	-
2020-2021销售季度	97.51	1,175.73	12.06
2021年10-12月	113.86	1,581.71	-

期间	销售量 (万公斤)	销售金额 (万元)	结算单价 (元/公斤)
2022年1-9月	-3.04	-94.59	-
2021-2022销售季度	110.82	1,487.11	13.42
2022年10-12月	138.87	2,129.24	-
2023年1-6月	3.94	82.31	-
2022-2023销售季度	142.81	2,211.55	15.49

根据以上数据可以看出，公司 2021 年度对四川康农的销售收入大幅增长，主要是由于公司 2020-2021 销售季度部分对四川康农的销售是在 2021 年一季度发货并确认收入，因此使 2020-2021 销售季度的部分收入计入 2021 会计年度。而 2021-2022 销售季度中，四川康农向公司下单的时间较上一销售季度有所前置，公司向四川康农发货并确认收入基本在 2021 年四季度完成，因此相应收入全部确认在 2021 会计年度。综合以上因素，公司 2021 年度对四川康农的销售收入较 2020 年度出现了大幅增长。

根据发行人的说明及本所律师访谈发行人销售负责人，四川康农 2021-2022 销售季度下单较上一销售季度有所前置，主要由以下两方面因素造成：

① 2021 年下半年，我国玉米种子市场已经呈现出快速增长的态势，四川康农因主营公司玉米种子品种，为把握市场机会需要提前向公司购入玉米种子毛种以锁定库存，方可在 2022 年上半年对外销售时具有充足的库存储备。

② 四川康农作为公司的直销客户，在收到公司的玉米毛种后需要进一步加工包衣并包装后成为玉米种子成品并逐步向其经销商进行铺货，根据四川省玉米种子种植惯例，农户通常在春节后（通常为农历正月十五后）采购所需种子、3 月下旬至 4 月中旬播种，因此玉米种子加工生产企业通常需要在春节前向一级经销商铺货，以确保春节后顺利实现销售。由于 2022 年的春节相较于 2021 年更为提前（2021 年农历春节为 2 月 12 日，2022 年农历春节为 2 月 1 日），因此四川康农 2021-2022 销售季度向公司下达订单也早于 2020-2021 销售季度。相应的，2021 年 1 月，公司向四川康农的销售金额为 195.37 万元，占 2021 年 1-9 月的比例为 88.09%，可以印证农历春节对四川康农下达订单节点的影响效果。

还原经营季度计算后，四川康农出表后的三个经营季度公司对其销售额分别为 1,175.73 万元、1,487.11 万元和 2,211.55 万元，同比增速分别为 26.48% 和 48.71%，

这一增速与公司玉米种子业务增速基本相符。

此外，自公司与四川康农发生交易以来，各个经营季度的销量和销售收入情况如下：

单位：万公斤、万元

期间	销售量		销售金额	
	数量	同比增速	金额	同比增速
2017-2018 销售季度	65.40	-	798.52	-
2018-2019 销售季度	74.20	13.46%	853.19	6.85%
2019-2020 销售季度	84.34	13.67%	997.02	16.86%
2020-2021 销售季度	97.51	15.62%	1,175.73	17.92%
2021-2022 销售季度	110.82	13.65%	1,487.11	26.48%
2022-2023 销售季度	142.81	28.87%	2,211.55	48.71%

从上表所示数据可以看出，公司与四川康农的交易规模是自发生交易以来逐年稳步增长的，且与公司整体经营增长趋势基本保持一致，四川康农出表后公司对其收入的变动符合行业发展情况、经营惯例以及双方合作背景。

（2）市场供需变动情况对公司与四川康农交易的影响

由于四川康农主要在四川省内进行玉米种子销售，国家和行业内并无四川省内报告期内市场供需统计情况，因此以以下三个指标进行辅助说明：

① 四川同路农业科技有限责任公司（以下简称“同路农业”）系上市公司丰乐种业的子公司，注册地和主要生产经营地均为四川省，主要面向西南地区销售杂交玉米种子；

② 西科农业集团股份有限公司（以下简称“西科集团”）系新三板挂牌公司，注册地和主要生产经营地均为四川省，主要经营杂交水稻和玉米种子等业务，其定期报告中披露了玉米种子收入；

③ 公司报告期内在四川省内向其他客户的销售收入情况。

上述指标的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	同比增速	金额	同比增速	金额
同路农业-营业收入	17,063.37	35.61%	12,582.97	15.96%	10,851.08

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	同比增速	金额	同比增速	金额
西科集团-玉米种子收入	7,430.88	77.09%	4,196.02	8.35%	3,872.71
康农种业-四川省除四川康农客户收入	2,768.02	58.54%	1,745.94	0.60%	1,735.48

注：由于同行业公司信息披露详细度不同，因此无法取得其在四川省内玉米种子销售金额的具体数据，但是依然可以用上述数据辅助印证区域内市场增长情况。

从以上数据可以看出，随着全国玉米种子市场景气程度不断提高，报告期内四川省玉米种子的市场规模整体也呈现出了较快的上升趋势。因此，公司报告期内向四川康农销售规模逐年增长也符合市场供需的变化情况。

2. 出表前后公司向四川康农销售产品的毛利率、单价等是否存在显著差异

四川康农出表（2020年9月30日）前后一个销售季度，公司向四川康农产品销售的单价和毛利率情况如下：

单位：元/公斤

项目	销售毛种		销售成品	
	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
2019-2020 销售季度	11.46	39.51%	15.05	33.57%
2020-2021 销售季度	12.05	40.98%	13.85	55.30%

四川康农出表前后一个销售季度，公司向四川康农销售玉米种子毛种的平均单价分别为 11.46 元/公斤和 12.05 元/公斤，二者之间差异较小，主要是由于不同销售季度间价格调整所致，销售毛利率分别为 39.51% 和 40.98%，不存在显著差异。

四川康农出表前后一个销售季度，公司向四川康农销售玉米种子成品的单价和毛利率存在一定差异，主要是由于公司向四川康农销售的玉米种子成品总量很小，因此受到销售的具体品种单价影响较大。公司 2019-2020 销售季度向四川康农销售的成品种子主要品种为高玉 14022，该品种当时尚属于新品种，制种成本相对较高，因此定价偏高且毛利率相对较低，导致该销售季度公司对四川康农销售单价高于 2020-2021 销售季度、销售毛利率低于 2020-2021 销售季度。

由于公司向四川康农销售玉米种子成品的总量很少，所以整体而言，四川康

农出表前后，公司向四川康农销售的产品的销售单价和销售毛利率基本保持稳定，符合公司与四川康农一贯的定价原则，也符合当时玉米种子市场的整体情况，具有合理性。

四川康农出表后的报告期内，公司向四川康农销售产品的单价和毛利率与公司玉米种子业务的单价和毛利率变动情况比较如下：

单位：元/公斤

项目	公司对四川康农销售		全公司销售	
	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
2020 年度	11.56	39.09%	14.27	43.90%
2021 年度	13.69	30.82%	15.88	37.30%
2022 年度	14.98	25.26%	17.88	33.04%

通过上表数据可以看出，四川康农出表后，公司对其销售单价逐年增长且毛利率逐年下降，其变动趋势与公司玉米种子业务整体变动趋势基本保持一致。公司向四川康农的销售单价持续低于的公司玉米种子销售平均单价，且毛利率低于公司玉米种子业务的毛利率，一方面是由于公司与四川康农的合作以销售玉米种子毛种为主，该项业务的销售单价和毛利率本身低于直接销售成品的经销类业务，另一方面是由于四川康农对于公司而言属于四川省内重要客户，公司对其销售规模相对较大，因此四川康农在产品价格方面较其他客户具有一定优势。

3. 公司向四川康农的销售毛利率与其他第三方的销售毛利率的比较情况

报告期内，公司向四川康农以销售玉米种子毛种为主，公司对四川康农销售毛种的毛利率与公司同类业务的毛利率比较情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司对四川康农销售毛种毛利率	25.52%	33.28%	38.99%
公司直销类业务的毛利率	28.62%	35.71%	43.05%
毛利率差异	3.10%	2.43%	4.06%

报告期内，公司向四川康农销售毛种的毛利率比公司玉米种子直销业务毛利率分别低 4.06%、2.43%和 3.10%，主要是由于四川康农向公司采购规模相对较大，因此较其他客户相比具有一定价格优势。公司向四川康农销售的主要品种玉米种子毛种毛利率与其他客户同类业务比较情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
康农玉 007			
四川康农	31.02%	31.93%	50.93%
其他客户区间	34.55%-42.90%	34.03%-34.50%	45.93%-53.66%
康农玉 999			
四川康农	25.79%	33.80%	37.11%
其他客户区间	24.62%-25.65%	24.75%-29.20%	30.06%-35.06%
康农玉 109			
四川康农	31.61%	37.26%	47.84%
其他客户区间	31.31%	未销售	未销售
富农玉 6 号			
四川康农	39.75%	未销售	未销售
其他客户区间	40.28%-47.30%	不适用	不适用
长陵 4 号			
四川康农	未销售	47.81%	52.42%
其他客户区间	不适用	41.07%-48.96%	38.93%-50.22%

从以上比较可以看出，公司向四川康农销售的主要产品的毛利率与公司向其他客户销售同类产品的毛利率不存在重大差异，2021 年度和 2022 年度，公司向四川康农销售的主要品种康农玉 007 均略低于向其他客户销售的毛利率区间下限，主要是由于该品种系四川康农采购的最主要品种，因此其具有一定价格优势。

综上所述，公司向四川康农销售产品的毛利率略低于公司同类业务的毛利率，主要是由于四川康农自身采购量较大且为公司在四川地区的重要客户，因此公司对四川康农的定价整体略低于其他客户所致。双方交易价格的确定系根据双方合作历史、合作规模以及长期发展趋势，经双方协商后确定，具有商业合理性。

4. 四川康农出表前后经营业绩变化与公司对其销售的匹配性

根据四川康农提供的销售数据，四川康农出表后各个销售季度收入情况与公司对其销售情况比较如下：

单位：万元

销售季	四川康农收入①	公司向四川康农销售金额②	②/①
2019-2020 销售季度	2,055	997.07	48.52%
2020-2021 销售季度	2,250	1,175.73	52.25%
2021-2022 销售季度	2,650	1,486.21	56.08%

销售季	四川康农收入①	公司向四川康农销售金额②	②/①
2022-2023 销售季度	未提供	2,211.55	-

根据以上比较可以看出，公司向四川康农的销售收入占四川康农自身销售收入的比例稳定在 50%左右，四川康农出表后经营业绩稳步提升，销售收入金额逐年增长，其向公司的采购规模的增长符合其经营的实际需求。

（三）说明四川康农与四川高地种业有限责任公司工商登记电话相同的原因，智慧高地及其关联方（含四川智慧种业有限公司和四川高地种业有限公司）与发行人是否存在关联关系，发行人与智慧高地及其关联方的交易价格是否公允，销售毛利率与其他第三方的比较情况及是否存在异常。

1. 四川康农与四川高地种业有限责任公司工商登记电话相同的原因

根据天眼查、国家企业信用信息公示系统查询结果，四川康农与四川高地 2021 年年度报告登记的企业联系电话相同，均为 135****8269。经核实，该联系电话归属人为四川康农现任会计陈安。

2016 年以前，陈安一直担任四川高地的会计并兼办企业年度报告报送等工商相关事项。2016 年，公司开始与部分四川高地团队人员筹划合资成立四川康农事项时，陈安便与当时四川高地的部分员工共同加入四川康农，并与四川康农签订了劳动合同，担任会计岗位并同时负责办理四川康农办理企业年度报告报送等工商相关事项。

2022 年 6 月，考虑到四川高地主要股东刘玉成已成为四川康农第一大股东，应四川高地现任会计、工商信息联络员林艳请托，陈安在办理四川康农 2021 年年度报告报送时一并进行了四川高地 2021 年年度报告的报送工作，并误将其私人手机号码填写为两家公司的年度报告企业联系电话。2023 年 6 月，四川高地办理了 2022 年年度报告报送，并将企业联系电话更正为四川高地的固定电话。

2. 智慧高地及其关联方与公司是否存在关联关系

截至补充法律意见书出具之日，四川高地和智慧高地的股东和主要人员情况如下：

公司名称	股东情况	董监高情况
四川高地种业有限公司	刘玉成 39%、王发利 30%、魏端 14%、吴晓华 9%、杨云 8%	执行董事、经理：王发利 监事：刘玉成
四川智慧高地种业有限公司	刘玉成 72%、王发利 18%、杨云 10%	执行董事、经理：刘玉成 监事：王发利

从上表可以看出，四川高地和智慧高地的主要股东和管理层均为刘玉成和王发利二人，四川高地、智慧高地的对外投资情况以及刘玉成、王发利二人对外投资和兼职的企业情况如下：

公司名称	股东情况	董监高情况
凉山高地现代农业有限责任公司	四川高地 30%、姬文革 20%、刘志群 15%、赵世伟 15%、蔡光涛 10%、任明远 10%	董事：姬文革、蔡光涛、刘志群、陈从顺、任明远 总经理：蔡光涛 监事：赵世伟
贵州友禾种业有限公司 (以下简称“贵州友禾”)	杨云 39.25%、刘玉成 33.25%、赵新容 10%、魏端 6.25%、王发利 6.25%、吴晓华 5%	执行董事：刘玉成 总经理：杨云 监事：魏端
四川康农	刘玉成 45%、贺利强 27%、蒋科 18%、王洪淼 10%	执行董事、经理：蒋科 监事：贺利强
泸州泸丰种业有限公司	王发利 63.8%、杨雪峰 36.2%	执行董事、经理：杨雪峰 监事：王发利
成都高玉农业科技有限公司	王发利 44%、陈荣 41%、卢建波 15%	执行董事、经理：卢建波 监事：王发利

在上述企业中，除贵州友禾和四川康农为公司客户外，其他企业与公司均不存在业务往来。虽然贵州友禾的股东结构与四川高地具有一定重合度，但贵州友禾的日常生产经营由第一大股东、总经理、法定代表人杨云负责，其他股东对贵州友禾均系财务投资且不参与贵州友禾的生产经营；杨云虽然为四川高地的股东但也为财务投资，并不参与四川高地的生产经营决策。因此，公司在《招股说明书》披露时未将贵州友禾与智慧高地及其关联方、四川康农进行合并计算。

经查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员填写的调查问卷并进行交叉比对，智慧高地及其关联方（即前文两个表格所

列企业，下同）的股东、董事、监事、高级管理人员与公司的主要相关人员均不存在亲属关系。

经查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员的资金流水并进行交叉比对，智慧高地及其关联方的股东、董事、监事、高级管理人员与公司的主要相关人员均不存在资金往来。

报告期内，除正常购销合作外，公司与智慧高地及其关联方及股东、董事、监事、高级管理人员均不存在非经营性资金往来。

综上所述，智慧高地及其关联方与公司之间均不存在关联关系或其他利益安排。

3. 公司与智慧高地及其关联方的交易价格是否公允，销售毛利率与其他第三方的比较情况及是否存在异常

（1）公司与四川高地的交易情况

报告期内，公司与四川高地的交易均为公司向其销售少量亲本种子，用于四川高地的自主繁育，交易金额相对较小，具体如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售量（万公斤）	0.21	0.19	0.22
销售金额（万元）	5.25	3.80	4.22
销售单价（元/公斤）	25.00	20.00	18.80
毛利率	26.38%	40.57%	24.33%

报告期内，公司向四川高地销售亲本种子的销售量较为稳定，同时受到玉米种子价格普遍上涨的影响，公司向其销售的亲本种子的价格也逐年提高。公司向四川高地销售亲本种子的毛利率在报告期内出现一定波动，主要是由于公司对其销量很小，每年不同批次的亲本种子扩繁制种成本不同，使得公司对四川高地的销售毛利率有所波动。

除四川高地外，公司未对其他公司销售亲本种子，因此公司向其销售产品的价格与其他客户不具备可比性。但是从产品定价角度来讲，公司向四川高地销售亲本种子的价格略高于公司对外销售杂交玉米种子，主要是由于四川高地向公司的采购量很小，因此定价整体偏高，具有商业合理性。

公司与四川高地关于亲本种子的购销定价系经双方结合市场情况协商确定，

定价公允、合理。

(2) 公司与智慧高地的交易情况

报告期内，公司以直销和经销相结合的方式向智慧高地进行销售，且以直销为主经销为辅，公司向智慧高地销售的毛利率与公司玉米种子业务毛利率比较情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司向智慧高地销售毛利率	42.07%	33.04%	43.97%
公司玉米种子业务毛利率	33.04%	37.30%	43.90%

2020 年度，公司向智慧高地销售的毛利率高于玉米种子业务毛利率；2021 年度，公司向智慧高地的销售毛利率低于玉米种子业务毛利率，主要是由于 2021 年就 2020-2021 销售季度进行结算时，公司给予智慧高地的结算价格较 2020 年度收入确认时更低，2020 年 10-12 月，公司预估向智慧高地的销售收入为 425.26 万元，成本为 219.16 万元；2021 年 1-9 月，公司确认向智慧高地的销售收入为 28.83 万元、确认成本为 40.04 万元，结算差使得公司 2021 年 1-9 月向智慧高地的销售毛利率为负。剔除这一影响后，公司 2021 年度对智慧高地的销售毛利率为 37.62%，与公司当期玉米种子业务毛利率不存在重大差异。

2022 年度，公司向智慧高地的销售毛利率高于公司玉米种子业务毛利率，主要是由于智慧高地当期向公司采购的主要为康农玉 007 和康农玉 3 号两个当期毛利率较高的品种，因此拉高了公司对其销售的整体毛利率水平。2022 年度，公司向智慧高地销售康农玉 007 和康农玉 3 号两个品种的毛利率与其当期整体毛利率比较情况如下：

项目	向智慧高地销售毛利率	全部销售毛利率
康农玉 007	37.80%	46.51%
康农玉 3 号	47.19%	44.71%

从以上比较可以看出，公司 2022 年度向智慧高地销售康农玉 3 号的毛利率与公司康农玉 3 号整体销售毛利率不存在重大差异。公司向智慧高地销售康农玉 007 的毛利率低于公司康农玉 007 整体销售毛利率，主要是由于公司向智慧高地销售的康农玉 007 产品以毛种为主，公司同期向其他客户销售康农玉 007 毛种的毛利率范围为 31.02%至 42.90%，公司向智慧高地销售该产品的毛利率处于合理

区间以内。

综上所述，公司向智慧高地销售产品的毛利率与公司向其他客户销售的毛利率存在的差异符合公司业务实际。剔除品种因素、结算因素影响后，公司向智慧高地销售的毛利率与公司玉米种子业务的毛利率相比不存在明显异常。

报告期内，公司以直销模式向智慧高地销售的主要品种为康农玉 007、高玉 351、长陵 4 号、康农玉 3 号四个品种，该业务模式下公司向智慧高地销售实现的毛利率与其他客户比较情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
康农玉 007			
智慧高地	36.58%	34.50%	45.93%
其他客户区间	31.02%-42.90%	31.93%-34.03%	50.93%-53.96%
高玉 351			
智慧高地	未销售	43.36%	51.08%
其他客户区间	不适用	35.60%-44.44%	31.31%
长陵 4 号			
智慧高地	未销售	未销售	44.15%
其他客户区间	不适用	不适用	38.93%-52.42%
康农玉 3 号			
智慧高地	未销售	27.33%	未销售
其他客户区间	不适用	27.31%-32.89%	不适用

从以上比较可以看出，公司向智慧高地销售的主要产品的毛利率与公司向其他客户销售同类产品的毛利率不存在重大差异。其中，公司 2020 年度向智慧高地销售高玉 351 的毛利率为 51.08%，高于向其他客户销售同种产品的毛利率，主要是由于 2020 年上半年双方就 2019-2020 销售季度结算时该品种结算价格高于上年预计，剔除这一影响后，公司当期向智慧高地销售高玉 351 的毛利率为 31.31%，与其他客户相比不存在重大差异。

综上所述，公司与智慧高地及其关联方的交易价格公允合理，销售毛利率与其他第三方相比的差异具有合理性，不存在显著异常。

（四）结合同地区同类经销商经销价格、发行人相关方与四川康农相关方的资金往来，说明与四川康农间的交易是否公允，是否存在利益输送。

1. 公司相关方与四川康农相关方的资金往来

截至本补充法律意见书出具之日，四川康农的股权结构如下：

单位：万元

股东名称/姓名	出资额	持股比例
刘玉成	135.00	45.00%
贺利强	81.00	27.00%
蒋科	54.00	18.00%
王洪淼	30.00	10.00%
合计	300.00	100%

截至本补充法律意见书出具之日，四川康农的执行董事、经理、法定代表人为蒋科，监事为贺利强。在公司与四川康农日常合作过程中，产品购销对接人为蒋科，回款结算对接人为四川康农会计陈安。

经查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员填写的调查问卷并进行交叉比对，四川康农的股东、董事、监事、高级管理人员、业务经办人员与公司的主要相关人员均不存在亲属关系。

经查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员的资金流水并进行交叉比对，四川康农的股东、董事、监事、高级管理人员、业务经办人员与公司的主要相关人员均不存在资金往来。

2. 同地区同类客户价格比较情况

报告期内，公司向四川康农销售玉米种子毛种的价格与同地区同类客户的价格和毛利率比较情况如下：

单位：元/公斤

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
四川康农	14.92	25.52%	13.84	33.28%	11.53	38.99%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
四川省-除四川康农外	14.12	31.18%	13.68	39.68%	11.20	44.24%
西南地区-除四川康农外	14.33	29.56%	13.33	36.19%	11.26	44.55%

报告期内，公司对四川康农销售玉米种子毛种的销售单价与同地区同类业务相比略高，但是销售毛利率略低，主要是由于公司向四川康农销售的产品整体的制种成本略高。而四川康农作为公司在四川省、西南地区的重要客户且销量较大，公司对其的销售定价在毛利率方面低于其他客户，这一定价策略具有商业合理性。此外，在此类业务的价格和毛利率变动趋势方面，公司对四川康农的销售与对同地区其他同类客户的变动也是一致的。

综上所述，除公司与四川康农的购销交易以及公司转让四川康农 51.00% 股权外，公司及相关方与四川康农及相关方不存在资金往来，公司向四川康农的销售价格和销售毛利率与同地区同类客户之间存在差异符合公司经营实质，公司与四川康农之间的交易定价公允，不存在利益输送。

（五）核查意见

1. 核查方法及核查过程

就上述问题，本所律师履行的核查程序如下：

（1）访谈发行人销售负责人以及四川康农的自然人股东（包括刘玉成、蒋科、贺利强和王洪淼），核查发行人与四川高地、智慧高地的合作背景以及各方合资成立四川康农的背景，分析发行人与蒋科、贺利强等人合资成立四川康农的合理性；

（2）查阅四川康农全套工商档案，核查四川康农历史沿革中历次股权变更、章程变更、关键人员变化等事项所履行的审议程序是否合法合规；

（3）访谈发行人实际控制人、高级管理人员、销售负责人等与四川康农合作的关键人员，访谈蒋科、贺利强、王洪淼等四川康农当时的少数股东（也即四川康农当时的业务负责人员），结合发行人公开披露的定期报告、审计报告以及发行人以前年度的销售明细表等资料，核查发行人控股四川康农期间四川康农的业务定位、经营状况以及双方交易金额等信息，并了解发行人与四川康农当时的

少数股东就四川康农股权转让达成一致的原因、背景和定价原则；

(4) 查阅发行人转让四川康农相关的《审计报告》和《资产评估报告》，查阅公司转让四川康农 51.00% 股权的股权转让协议，交易对方支付价款的凭证以及四川康农工商档案，核查交易是否已完成交割和价款支付，核查交易是否存在争议或纠纷；

(5) 抽查报告期内发行人与四川康农购销交易的交易资料(包括销售合同、发货通知单、退货申请单、结算对账单、销售发票)，抽查四川康农向发行人支付货款的银行回单，向四川康农进行独立函证(函证内容包括报告期内每一笔交易的签收情况、经营季度末结算对账情况以及回款情况)和现场走访并现场检查四川康农实际的生产经营状况，对四川康农下游的经销商和农户进行穿透走访核查四川康农向发行人采购的产品是否实现终端销售，综合核查发行人与四川康农交易财务核算的真实性、准确性和完整性；

(6) 结合下游市场变化情况、四川地区同行业发行人报告期内的经营情况以及玉米种子业务在西南地区的销售惯例等因素，分析发行人报告期内向四川康农销售收入变动的的原因；

(7) 比较四川康农出表前后一个销售季度发行人与四川康农交易定价情况以及销售毛利率情况，并结合当时下游市场的变化情况分析四川康农出表前后双方合作模式是否存在重大变化；

(8) 查阅发行人计算的报告期内发行人向四川康农的销售单价、销售毛利率并与发行人玉米种子业务平均单价、综合毛利率进行比较，访谈发行人财务负责人，确认发行人报告期内向四川康农销售单价和销售毛利率变化的合理性及分析依据；

(9) 查阅发行人提供的报告期内向四川康农销售各品种玉米种子的毛利率对比表，确认发行人向四川康农销售产品的毛利率是否存在明显异常，并通过访谈发行人财务负责人、销售负责人确认造成毛利率差异的原因及合理性；

(10) 查阅四川康农关于其各个销售季度的经营数据的说明，以及发行人报告期内对四川康农销售的增长与四川康农自身销售收入的增长是否匹配的分析说明；

(11) 查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核

心技术人员填写的调查问卷并与四川康农主要人员进行交叉比对,核查发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员与四川康农及其相关方是否存在亲属关系或其他利益关系;

(12) 核查发行人及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员的资金流水并与四川康农及其主要人员进行交叉比对,核查发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员与四川康农及其相关方是否存在异常资金往来;

(13) 查阅由发行人提供的发行人向四川康农报告期内销售产品的单价和毛利率说明及与发行人同地区同类客户进行比较的情况说明,分析差异的原因及合理性,结合前述关联关系核查、资金流水核查事项,进一步论证发行人与四川康农交易定价是否公允及是否存在利益输送;

(14) 取得四川康农所在地主管部门(包括工商、税务、社保、种子站等)出具的关于四川康农 2020 年 1-9 月的合规证明文件,核查四川康农在发行人并表期间经营的合规性;

(15) 通过公开信息检索核查四川康农与四川高地相同工商登记联系电话的信息来源,结合四川康农会计陈安、四川高地会计林艳出具的书面说明,落实四川康农与四川高地工商登记电话相同的原因;

(16) 对刘玉成进行现场访谈,了解其投资四川高地、智慧高地、四川康农和贵州友禾等公司的原因和背景,核查刘玉成实际参与上述公司实际经营管理的情况,进一步核查发行人在《招股说明书》中对有关客户是否进行合并披露的合理性;

(17) 通过公开信息检索的方式核查四川高地、智慧高地两家公司的两名主要股东刘玉成和王发利的对外投资和任职情况,厘清与四川高地、智慧高地、刘玉成和王发利相关的全部公司并核实该等公司的股东、董事、监事和高级管理人员情况;

(18) 查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员填写的调查问卷并与智慧高地及其相关方主要人员进行交叉比对,核查发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员与智慧高地相关方是否存在亲属关系或其他利益关系;

(19) 核查发行人及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员的资金流水并与智慧高地及其相关方进行交叉比对,核查发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员与智慧高地及其相关方是否存在异常资金往来;

(20) 抽查报告期内发行人与智慧高地购销交易的交易资料(包括销售合同、发货通知单、退货申请单、结算对账单、销售发票),抽查智慧高地向发行人支付货款的银行回单,向智慧高地进行独立函证(函证内容包括报告期内每一笔交易的签收情况、经营季度末结算对账情况的以及回款情况)和现场走访;

(21) 查阅发行人提供的其向智慧高地与其他客户销售产品毛利率对比情况说明,并通过访谈发行人财务负责人、销售负责人确认交易定价的合理性、公允性;

(22) 取得并查阅发行人出具的其他说明。

2. 核查结论

经核查,本所律师认为:

(1) 发行人 2020 年出售四川康农 51.00% 股权符合当时四川康农实际经营情况及四川康农各股东对业务发展的共同需求,具有商业合理性和必要性,交易定价公允、合理,本次交易已完成工商变更登记手续及对价支付,不存在争议或潜在纠纷;

(2) 发行人报告期内对四川康农销售收入的变动情况符合四川康农的业务需求和下游市场变动情况,四川康农出表前后一个销售季度公司向其销售的单价和毛利率不存在重大差异,发行人向四川康农的销售毛利率与其他第三方相比的差异具有合理性;

(3) 发行人及其相关方与智慧高地及其相关方除购销交易外不存在其他资金往来,发行人及其相关方与智慧高地及其相关方不存在关联关系,发行人与智慧高地及其关联方之间交易定价公允,同类业务销售毛利率与其他第三方相比不存在显著异常;

(4) 发行人相关方与四川康农相关方除购销交易和股权转让交易外不存在其他资金往来,发行人与四川康农的交易定价公允,不存在利益输送。

四、《审核问询函》问题 6. 第三方回款相关交易是否真实及规范情况

根据申报文件，(1)报告期内，公司第三方回款的金额分别为 2,608.31 万元、2,226.67 万元和 2,279.04 万元，占营业收入的比例分别为 23.21%、15.72%和 11.53%。(2) 公司存在补充披露前期关联交易，且部分关联交易未回避表决。

请发行人 (1) 说明第三方支付方与客户的关系，第三方回款的各类情形是否符合行业经营特点，是否具有必要性和合理性，同行业公司第三方回款占比情况；结合第三方回款具体情形及比例说明降低第三方回款比例的措施及实施情况。

(2) 说明第三方回款资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致；说明第三方回款收入是否真实，是否存在虚构交易或调节账龄的情形，是否存在资金体外循环；说明第三方回款及销售确认相关内部控制是否有效。(3) 列表说明上述不规范情况的整改情况，说明发行人业务开展及财务核算的内部控制是否健全并得到有效执行，是否反映发行人内部控制基础薄弱。

请保荐机构、申报会计师和发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

答复：

(一) 说明第三方支付方与客户的关系，第三方回款的各类情形是否符合行业经营特点，是否具有必要性和合理性，同行业公司第三方回款占比情况；结合第三方回款具体情形及比例说明降低第三方回款比例的措施及实施情况。

1. 第三方回款形成的原因、必要性和合理性

根据发行人说明并经访谈发行人财务负责人和销售负责人，发行人第三方回款形成的原因及其必要性、合理性情况如下：

目前，我国农业生产基本以农户分散经营为主，农作物种植高度分散在各乡镇的种植农户或小农经济组织，因此公司下游客户大多为自然人、个体工商户、中小型经销商、零售商、农资店等。此类客户出现第三方回款的原因主要包括：

(1) 部分非自然人客户缺乏企业经营理念和合规支付意识，客户未在银行开设对公账户，根据其历史经营习惯通常由股东、经营者、员工或其他关联方等

代为付款；

(2) 部分自然人客户与家庭成员、朋友、合作伙伴等共同经营，客户出于自身支付便利、短期在手资金等因素的考虑由家庭成员、朋友或合作伙伴直接付款。

由于下游客户实际经营特征，涉及农业生产资料的行业内企业存在第三方回款的情形较多，具有商业合理性。

此外，由于子公司致力种业经营的魔芋种子业务是长阳土家族自治县当地特色农业产业，当地县级政府或村委会牵头通过合作社等主体采购魔芋种子发放给农户，鼓励种植。致力种业销售款项的主要构成部分为政府补贴性质，由当地县级政府或村委会直接向致力种业支付，形成第三方支付货款的情况。

2. 公司第三方回款支付方与客户关系情况

报告期内，公司第三方回款的金额分别为 2,608.31 万元、2,226.67 万元和 2,279.04 万元，占当期营业收入的比例分别为 23.21%、15.72% 和 11.53%，公司第三方回款的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
法定代表人、股东、关联方、经营者及其员工	2,077.93	91.18%	1,927.48	86.56%	1,965.80	75.37%
直系亲属	132.66	5.82%	67.74	3.04%	415.29	15.92%
政府补贴直接回款	49.70	2.18%	95.65	4.30%	189.72	7.27%
朋友、合作伙伴	18.75	0.82%	135.80	6.10%	37.50	1.44%
第三方回款金额合计	2,279.04	100%	2,226.67	100%	2,608.31	100%

公司第三方回款方式中以法定代表人、股东、关联方、经营者及其员工等易于验证的第三方回款方式占比分别为 75.37%、86.56% 和 91.18%，公司第三方回款整体的可验证性较高。

报告期内，公司第三方回款涉及的主要客户具体回款情况如下：

单位：万元

客户名称	回款金额	回款人	关系情况
------	------	-----	------

客户名称	回款金额	回款人	关系情况
2022 年度			
四川田丰农业科技发展有限公司	100.00	王英	员工
	150.00	张凤萍	员工
枝江市龚关种业经营部	125.13	龚关	经营者
贵州吉丰种业有限责任公司	123.72	杨超	实际控制人
恩施自治州汇丰源农业发展有限责任公司	116.96	姚建国	实际控制人
荆州市丰茂种籽经营部	99.83	徐静	经营者
公主岭市玻璃城子镇科丰种业经销处	99.40	张帅	经营者
当阳市新鑫农资经营部	97.42	肖向玲	员工
荆州区精英种子经营部	96.57	孙香	经营者
松滋市昌海种苗行	87.40	周昌海	经营者
枝江市耀农种籽经营部	66.19	刘涛	经营者
合计	1,162.61	-	-
2021 年度			
四川田丰农业科技发展有限公司	451.94	王英	员工
	145.00	绵阳汉飞种业有限公司	控股股东均为蒋金涛
王洪林	2.80	赫荣军	合作伙伴
	0.10	广灵县农佳望农业机械有限公司	合作伙伴
	0.20	焦凤勇	合作伙伴
	0.50	施海英	合作伙伴
	112.00	王广明	合作伙伴
	5.00	王厚霞	合作伙伴
松滋市昌海种苗行	110.21	周昌海	经营者
巴东县金穗农业开发有限公司	80.00	陈立波	员工
	19.74	谭蓉	员工
利川市益农种子营销中心	60.00	饶孝沛	员工

客户名称	回款金额	回款人	关系情况
	30.00	雷群	经营者
枝江市龚关种业经营部	65.45	龚关	经营者
钟籽	62.35	张艳	员工
恩施自治州汇丰源农业发展有限责任公司	61.04	姚建国	实际控制人
宜昌市夷陵区嘉兴种子经营部	55.00	程红梅	经营者
邵东县大禾塘松林农资经营部	44.58	刘松林	经营者
合计	1,305.93	-	-
2020 年度			
四川田丰农业科技发展有限公司	301.39	王英	员工
雷庆树	167.48	刘玉梅	直系亲属
松滋市昌海种苗行	93.79	周昌海	经营者
鹤峰田园种业有限责任公司	70.00	马先慈	实际控制人
肖余彬	70.00	王英	直系亲属
四川鑫丰惠泽种业有限责任公司	65.73	同路农业	母公司
西昌地禾农业科技有限公司	47.41	庄勇	实际控制人
	15.00	李明刚	股东
四川鸿鑫种业有限公司	60.50	李洪静	员工
巴东县金穗农业开发有限公司	60.00	谭蓉	员工
利川市益农种子营销中心	50.00	饶孝沛	员工
	10.00	雷群	经营者
合计	1,011.29	-	-

报告期内，公司第三方回款涉及客户中，发生第三方回款金额前十名客户的合计发生额占第三方回款总额的比例分别为 44.37%、57.30%和 51.01%，公司第三方回款事项涉及的客户较为集中且在报告期内具有较高的延续性和可验证性。

2021 年度，公司客户王洪林发生第三方回款金额为 120.60 万元，该等回款的实际支付方均为王洪林的下游客户，王洪林与公司合作时为操作便捷直接让其客户将款项支付给公司，具有商业合理性。公司与王洪林的相关交易均已完成对

账结算，双方货款业已按照对账结算单据结清，相关交易真实、可验证。

3. 同行业可比公司第三方回款情况及各类情形分布情况

报告期内，公司和同行业可比公司第三方回款发生金额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占收入比	金额	占收入比	金额	占收入比
秋乐种业	未披露	未披露	3,179.48	9.39%	7,630.51	28.08%
金苑种业	532.66	1.77%	5,620.83	19.54%	4,351.31	17.52%
康农种业	2,279.04	11.53%	2,226.67	15.72%	2,608.31	23.21%

经比较，公司的第三方回款金额及其占营业收入的比例与同行业可比公司相比处于合理区间之内。

根据同行业可比公司公开披露信息，其第三方回款的主要付款方情况如下：

公司名称	主要第三方回款关系
秋乐种业	(1) 法人、实控人或经营者占比 60.89%； (2) 直系亲属占比 16.86%； (3) 非直系亲属占比 13.63%； (4) 朋友、员工及合作伙伴占比 7.74%。
金苑种业	(1) 实际控制人亲属占比 52.31%； (2) 合作伙伴占比 37.26%； (3) 客户员工 8.95%。

注：同行业可比公司为 2021 年度数据。

综上所述，公司第三方回款的付款方属性基本与同行业可比公司保持一致，符合行业经营特点。行业内各企业第三方回款涉及的不同属性付款方占比不尽相同，主要是由于各企业的客户结构、统计口径不同所致，具有一定合理性。

4. 结合第三方回款具体情形及比例说明降低第三方回款比例的措施及实施情况

(1) 公司为降低第三方回款金额及比例所采取的措施

根据发行人的说明，为降低第三方回款的金额、进一步提高收款的规范性，发行人已采取必要措施，具体内容如下：

① 管理层召开专项会议，明确要求销售部门针对以往业务活动中形成的第三方回款情况进行全面梳理，并与新老客户进行沟通交流，使其逐步形成规范的资金交易账户使用意识，尽量避免出现第三方回款；

② 销售人员在拓展业务过程中，要做好提示客户使用统一合规账户支付货款的宣导工作，从源头开始减少或杜绝第三方回款的发生；

③ 客户确有困难无法使用统一合规账户支付货款时，需要客户在签订合同时提供第三方回款账户信息，同时提供委托付款书、双方关系证明资料，销售人员需要交叉核对相关信息，确保双方关系真实、可验证；

④ 财务部门加强有关核算监督，应每月核对银行流水和账务记录，对于存在第三方代付的到款，需确认其付款方是否与委托付款书的记录保持一致。如有遗漏或错误，将具体到款信息反馈给销售人员，确认后要求客户提供正确的委托付款书、双方关系证明资料，如确实为未经审批、擅自通过第三方代付的到款，则查实后由销售人员发起退款申请审批流程，将到款原路退回。

(2) 降低第三方回款有关措施的实施情况

报告期内，公司第三方回款分别为 2,608.31 万元、2,226.67 万元和 2,279.04 万元，营业收入金额分别为 11,235.49 万元、14,166.52 万元和 19,762.42 万元，第三方回款占营业收入的比例分别为 23.21%、15.72%和 11.53%。

根据发行人的说明并经本所律师访谈发行人财务负责人，公司通过实施上述措施所达到的成效情况如下：

① 2021 年度与 2020 年度相比，第三方回款金额有所减少，占比营业收入的比例也有所下降；2022 年度与 2021 年度相比，在营业收入大幅增长的情况下及时管控第三方回款，使得第三方回款金额同比差异不大，进而使第三方回款金额占营业收入的比例进一步下降；

② 报告期内，公司第三方回款涉及的客户数量分别为 156 家、91 家和 89 家，占全部客户比例分别为 23.46%、17.53%和 14.38%，均呈现出下降的趋势；

③ 第三方回款中朋友、合作伙伴类型关系对应的金额整体较小，2022 年仅为 18.75 万元，此类第三方回款占营业收入的比例分别为 0.33%、0.96%和 0.09%。

综上所述，公司针对第三方回款所采取的各项措施得以有效实施，管控已有成效，内部控制规范性不断提高。

（二）说明第三方回款资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致；说明第三方回款收入是否真实，是否存在虚构交易或调节账龄的情形，是否存在资金体外循环；说明第三方回款及销售确认相关内部控制是否有效。

1. 第三方回款及销售确认相关内部控制制度及其有效性

针对第三方回款，公司积极落实财务规范和第三方回款的监督管理工作，公司已制定《货币资金管理办法》《销售管理制度》等内部控制制度文件并严格按照制度执行。根据发行人的说明，发行人采取的相关措施具体如下：

（1）合同签订时与客户明确结算方式，要求客户在合同中提供主要结算账户记录，其中：对于公司等法人形式的客户，要求其提供相关资质证书，如营业执照、种子销售备案文件、开票信息等相关资料，并将其对公银行账户作为主要结算账户进行管理；对于个体工商户等非公司法人形式的客户，要求其提供营业执照或身份证信息。对于已开立对公银行账户的客户，要求以对公银行账户进行结算；对于未开立对公银行账户的客户，以其提供的证照上登记的负责人或实际控制人的姓名开立的银行账户作为其主要结算账户进行管理。

（2）客户回款由其法定代表人、实际控制人、股东、关联方或直系亲属及单位员工支付，一般较为固定，客户法定代表人、实际控制人、股东、关联方或直系亲属及单位员工的账户、身份信息及与该客户的关系由客户确定后告知公司并提交相关关系证明材料和委托付款书，由公司核实后登记留存，此后不得随意变更。

（3）客户回款后，销售人员告知财务部，并说明客户名称、第三方回款人名称/姓名、付款金额、第三方回款人与签订合同方之间的关系，财务人员核查确认无误后确认货款并进行账务处理。业务执行过程中，因客户存在其他特殊现实情况需委托除前述相关人员外的其他第三方代付货款的，客户需要事先与销售人员沟通，并向公司出具委托付款书和相关关系证明材料，公司进行相关审批。对于未经审批，擅自通过第三方支付货款的情况，由销售人员提交《退款申请单》

发起退款流程申请，经过销售负责人、财务负责人、总经理及董事长审批后，出纳负责立即原路退回给相应的付款人。

(4)财务人员定期复核第三方回款情况，财务部门通过核实确认客户名称、第三方回款人名称/姓名、回款金额及第三方回款人与客户之间的相关关系等信息，形成第三方回款统计明细表，根据回款方与客户之间存在的相关关系等维度对第三方回款进行分类并对不同类别第三方回款进行登记与确认，并定期与销售部门交叉核对第三方回款统计情况，保证第三方回款记录真实、准确、完整，并严格控制第三方回款的金额和占营业收入的比例。

报告期内，结合公司自身经营特点，朋友、合作伙伴类型的难于印证的第三方回款占营业收入的比例分别为 0.33%、0.96%和 0.09%，占比极低，不会对公司的销售业务收入的真实性和销售确认相关内部控制的有效性造成重大不利影响。

据此，公司已建立健全第三方回款相关内部控制制度，在第三方回款情况发生时严格按照内控制度进行管理和控制，报告期内相关内部控制制度得到有效执行。

2. 第三方回款资金流、实物流与合同约定及商业实质一致，第三方回款收入真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形

根据发行人的确认并根据本所律师访谈发行人财务负责人和销售负责人，公司涉及第三方回款的相关交易均基于真实的业务合同、客户订单而开展，公司与客户之间根据业务合同进行款项首付、订单下达、货物交付和对账结算，第三方回款涉及的资金流、实物流与合同约定保持一致。

公司针对销售收入已建立健全了相关内部控制制度，第三方回款对应收入确认有关的销售合同、发货通知单、出库单、银行回单、第三方付款委托说明、第三方与客户的关系证明等原始单据保存完整，根据公司销售台账可以追溯到相应原始凭证，双方之间的交易真实有效、结算依据充分、核算准确。

综上所述，公司第三方回款涉及的收入真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形。

3. 公司第三方回款不存在资金体外循环

经核查，报告期内第三方付款人与公司除因销售业务产生的第三方付款以外不存在关联关系、其他资金及业务往来，与公司控股股东、实际控制人及其控制的其他公司、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其主要关联方之间不存在关联关系、资金或业务往来。

因此，报告期内，公司第三方回款不存在资金体外循环的情形。

（三）列表说明上述不规范情况的整改情况，说明发行人业务开展及财务核算的内部控制是否健全并得到有效执行，是否反映发行人内部控制基础薄弱。

1. 公司针对不规范情况的整改情况如下

报告期内，公司存在第三方回款和关联交易审议程序存在瑕疵的内部控制不规范情况，具体情况及整改措施如下：

内部控制不规范情形	基本情况	整改措施
第三方回款	报告期内，公司第三方回款的金额分别为 2,608.31 万元、2,226.67 万元和 2,279.04 万元，主要为客户法定代表人、实际控制人、经营者或直系亲属、单位员工及政府补贴直接回款。	<ol style="list-style-type: none"> 1、公司与客户签署销售合同，明确约定客户应尽可能从其开设合法的经营主体相应的对公账户向公司汇款，通过合同约定的方式来减少第三方回款； 2、财务部门和销售部门联合对业务人员进行培训，强调需督促客户从自身合法对公账户汇款； 3、客户通过第三方付款的，核查付款方与客户关系，取得委托付款协议和双方关系证明，明确客户和付款方的委托关系及双方责任。
关联交易未履行事先审议程序	方燕丽、彭绪冰分别于 2019 年 1 月、2020 年 6 月及 2022 年 1 月为公司与中国农业发展银行长阳支行签订的《流动资金借款合同》提供了 1,500 万元、1,500 万元及 1,400 万元的借款担保；于 2020 年 5 月为公司与湖北银行签订的《流动资金借款合同》提供了 1,000 万元的借款担保。上述关联交易未履行事先审议程序。	<ol style="list-style-type: none"> 1、2022 年 4 月，公司召开第三届董事会第二次会议审议通过了《关于补充确认关联交易的议案》，并在全国中小企业股份转让系统信息披露平台公告了本次董事会决议及《湖北康农种业股份有限公司补充确认关联交易公告》，对前述关联交易进行了补充确认和信息披露； 2、公司对报告期内的贷款及担保事项进行自查，确保报告期内没有未进行事先审议或披露的同类关联交易事项； 3、公司财务部、证券部等相关部门组织员工学习《公司章程》《关联交易制度》等公司治理制度，完善借款合同、担保合同的审批、签署流程。

内部控制不规范情形	基本情况	整改措施
	<p>公司在丧失对四川康农控制权起后的 12 个月内（2020 年 10 月 1 日至 2021 年 9 月 30 日）与其发生了包括购销商品、设备租赁、汽车租赁的关联交易。由于公司在上述交易发生时未能出于谨慎考虑将四川康农认定为关联方，因此未将上述与四川康农间发生的交易作为关联交易履行事先审议程序。</p>	<p>1、2023 年 3 月，公司召开第三届董事会第七次会议审议通过了《关于补充确认公司与四川康农高科种业之间关联交易的议案》并在全中国中小企业股份转让系统信息披露平台公告了本次董事会决议及《湖北康农种业股份有限公司关于补充确认公司与四川康农高科种业之间关联交易公告》，对前述关联交易进行了补充确认和信息披露；</p> <p>2、公司财务部、证券部等相关部门组织员工学习《非上市公众公司信息披露管理办法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等相关法律法规，明确关联方及关联交易的相关定义和决策程序要求，进一步培养相关员工对于关联方认定及关联交易审议的谨慎性。</p>
	<p>2020 年 11 月，公司收购泰悦中药材 100% 股权，方燕丽直接持有泰悦中药材 90.00% 股权。由于公司相关业务经办人员对相关制度中关于投资涉及与自然人发生关联交易的审议标准的相关规定理解有所欠缺，因此未能及时召开董事会审议该项交易。</p>	<p>1、2020 年 12 月，公司及时发现本次交易未经董事会审议的瑕疵，召开了第二届董事会第十三次会议，在关联董事方燕丽回避表决的情况下审议通过《关于收购湖北泰悦中药材种业有限公司股权暨关联交易的议案》；</p> <p>2、公司董事会秘书组织证券部相关员工学习《对外投资制度》《关联交易制度》等公司治理规则，掌握对外投资制度相关审议规则，确保以后能够及时、准确识别和判断需要履行各级审议程序的情况并按时履行和对外披露。</p>
<p>董事会审议部分关联交易议案时，存在部分应当回避表决的董事未回避的情况</p>	<p>2022 年 4 月，公司召开第三届董事会第二次会议审议通过《关于补充确认关联交易的议案》对相关事项予以追认，关联董事方燕丽、彭绪冰回避表决。前述议案应当回避表决的董事为方燕丽、彭绪冰、覃远照、彭绪伟，董事覃远照、彭绪伟存在应回避表决但未进行回避的情形。</p>	<p>1、董事会审议签署关联交易事项时，部分应当回避表决的董事未回避表决不影响相关议案的表决结果，因此公司未重新召开董事会；</p> <p>2、2023 年 3 月，公司召开第三届董事会第八次会议，审议通过《关于确认公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报期内关联交易的议案》，对报告期内及 2023 年 2 月发生的前述关联交易事项进行了补充确认，应回避董事均进行了回避，独立董事发表了同意的独立意见；</p>
	<p>2023 年 2 月，公司召开第三届董事会第五次会议审议通过《关于关联方为公司提供无偿担保的议案》，关联董事方燕丽、彭绪冰回避表决。前述议案应当回避表决的董事为方燕丽、彭绪冰、覃远照、彭绪伟，董事覃远照、彭绪伟存在应回避表决但未进行回避</p>	<p>3、2023 年 4 月，公司召开 2022 年年度股东大会，审议通过《关于确认公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报期内关联交易的议案》，对报告期内及 2023 年 2 月发生的前述关联交易事项进行了补充确认，应回避股东均进行了回避；</p> <p>4、公司董事会秘书组织对公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及证券部员工就</p>

内部控制不规范情形	基本情况	整改措施
	的情形。	<p>董事会、股东大会审议关联交易等议案时的回避事项进行了现场培训，要求上述人员加强对《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司持续监管指引第4号——关联交易》等相关法律法规及《公司章程》《关联交易制度》等公司治理规则的学习；</p> <p>5、公司董事、董事会秘书及证券部员工强化对于董事、股东间关联关系情况的记录，确保对于董事会审议的涉及关联董事回避议案的回避主体能够进行准确判断。在后续召开董事会、股东大会时，加强对于公司实际控制人及其在公司担任重要职务、持有公司股份的亲属的关联关系及回避情况的审查。</p>

上述不规范情况发生后，公司积极采取整改措施，进一步落实相关制度，加强公司董事会成员、相关员工学习培训工作，强化责任，相关事项已取得整改成效，公司内部控制规范化水平得以进一步加强。

2. 公司业务开展及财务核算的内部控制健全并得到有效执行

根据公司的说明并经本所律师核查，公司依据《公司法》《证券法》《企业内部控制基本规范》等相关法律法规和规章制度的要求，结合公司自身经营特点与所处环境，建立健全了公司治理、采购、销售、研发、生产、资产管理等业务开展以及财务核算相关的内部控制体系，在实际工作中严格遵循，并不断完善。具体如下：

（1）公司治理

公司严格按照《公司法》《证券法》等法律法规的要求，建立和完善法人治理结构，建立现代企业制度、规范公司运作，制定或修订了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等规章制度，制定了重大事项的决策方法。完善的法人治理结构保障了公司规范、高效运作，符合相关法律法规及中国证监会有关法人治理结构的规范要求。公司治理的具体情况如下：

股东与股东大会：股东大会是公司最高权力机构。公司严格按照《公司章程》和《股东大会议事规则》的要求召开股东大会，确保所有股东享有平等的地位并能充分行使相应的权利。股东大会作出普通决议，由出席股东大会的股东（包括

股东代理人)所持表决权的过半数通过;股东大会作出特别决议,由出席股东大会的股东(包括股东代理人)所持表决权的三分之二以上通过。公司在业务、资产、人员、机构、财务等方面均独立于股东,充分保护全体股东的权益。公司年度股东大会均聘请律师出席并进行见证,运作规范。

董事和董事会:公司严格按照《公司法》和《公司章程》的有关规定选举产生董事,董事会由9名董事组成,其中3名为独立董事,董事会的人员构成符合法律、法规和《公司章程》的要求。公司董事会严格按照《公司章程》《董事会议事规则》开展工作。

监事和监事会:公司严格按照《公司法》和《公司章程》的有关规定选举产生监事,监事会的人员构成符合法律、法规和《公司章程》的要求。公司监事会按照法律法规和《公司章程》的要求履行职责,强化对公司董事、高级管理人员和财务核算的监督职能,维护了公司和全体股东的权益。

公司为有效地计划、协调和控制经营活动,已合理地确定了组织单位的形式和性质,并贯彻不相容职务相分离的原则,比较科学的划分了每个组织单位内部的责任权限,形成相互制衡机制。

(2) 采购、费用及付款活动控制

为了规范采购、费用报销及付款活动,公司制定了《生产部采购与付款管理制度》《暂借款管理办法》《采购管理制度》《供应商管理制度》等相关管理制度,合理设置了采购与付款业务的机构和岗位,建立和完善了采购与付款的控制程序,明确了对供应商管理、请购审批、采购合同订立、验收入库、款项支付等环节的职责和审批权限,做到了比质比价采购,采购决策透明。公司对应付账款和预付账款的支付,必须在相关手续办理齐备后才能办理付款。在付款方式控制方面,货款一般通过银行转账方式结算。财务部定期或不定期与采购人员核对数据,确保了应付账款数据的准确性。

公司制定了严格的费用报销管理规定,明确了员工费用报销标准、流程及管理审批权限,确保了公司经营管理的正常运行。

(3) 销售与收款活动控制

为促进公司销售稳定增长,扩大市场份额,规范销售行为,防范销售风险,公司制定了《销售管理制度》《销售价格管理办法》《应收账款管理办法》《客户

信用管理制度》等相关管理制度。根据上述制度，结合公司实际情况，公司规范了从制定合理的销售政策和策略、准确预测市场、规范管理销售渠道、接受客户订单，到销售合同订立及审批、发货出库、发票开具、确认收入、管理应收账款等一系列工作，公司将货款收回责任落实到各相关区域经理，并定期与客户进行对账，保证公司销售业务的正常开展和货款及时安全回收。

（4）研究与开发活动控制

公司是一家育、繁、推一体化的农业企业，坚持自主创新、持续加大研发投入是提高公司核心竞争力的主要途径。为保障科研工作的高效开展，有效控制研发风险，加强知识产权保护和管理，公司制定了《研究与开发管理制度》《农作物新品种引进管理办法》《科研成果保密制度》《种质资源管理办法》等制度，对研发项目立项、资金使用、人才引进与储备、知识产权的归属等方面均进行了明确规定。

（5）生产管理活动控制

公司根据年度销售计划，按照“以销定产”的原则，编制公司年度生产计划。根据销售情况综合考虑，在执行过程中适时调整制种布局。生产技术人员实行分片负责、根据每个区域的自然条件和生产能力，落实制种计划。配合制种供应商制定制种技术方案，加强田间管理，跟踪制种过程，发现问题及时解决。

公司统一制定预约生产合同，规范预约生产合同范本，管理生产收购过程，明确规定种子四项质量指标合格才可入库结算。生产过程严格按照《种子生产技术操作规程》进行标准化、规范化操作。

（6）资产管理控制

公司制定了《固定资产管理制度》，对固定资产的管理进行了规范。按照归口管理原则，实行由使用部门、管理部门、财务部门分工负责的原则，使用部门、管理部门对实物负直接管理责任，财务部负核算、监督、考核、检查的责任。规定了固定资产购建、验收、入账核算、领用、转移、保险与维修、清查、清理等相关流程，每年年底进行一次清查盘点，做到账、卡、物相符，确保资产安全完整，账实相符。

公司制定了《无形资产管理制度》，包括品种使用权在内的无形资产，是公司重要的核心资产，针对自主研发与外购等不同取得途径，分别建立了无形资产

的取得、验收、使用、核算与处置等系列管理与决策流程。

（7）财务管理及报告活动控制

根据财政部颁布的《企业会计准则》，公司结合具体情况制定了《货币资金管理办法》《暂借款管理办法》《资金计划管理办法》等一系列财务制度，对公司的会计核算原则、财务管理的基础工作、流动资产的管理、长期资产管理、资本金和负债管理、收入管理、成本费用管理、利润及利润分配管理、财务报告与财务分析管理、会计电算化等作了明确规定和规范。保证了财务部门按照国家会计准则相关规定编制会计报表、会计报表附注等，及时准确反映公司的财务状况和经营成果。结合财务分析总结公司业务运营过程中出现的问题，与各业务部门进行及时有效的沟通，保证了各项业务的正常进行。

永拓会所对公司内部控制有效性进行核查，并出具了《内部控制鉴证报告》（永证专字（2023）第 310040 号），认为：公司于 2022 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》及相关规定在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效内部控制。

综上所述，公司针对第三方回款、关联交易未履行事先审议程序等不规范情况，通过对内部控制薄弱环节进行自查和规范，进一步建立健全了内部控制制度并得到有效执行。

（四）核查意见

1. 核查方法及核查过程

针对上述事项，本所律师履行了以下核查程序：

- （1）访谈发行人财务负责人和销售负责人，了解第三方回款形成的原因、付款人关系等信息，确认发行人第三方回款是否具有必要性和商业合理性；
- （2）查阅发行人对于第三方回款的统计、核查结果；
- （3）检索并查阅同行业可比公司的公开披露信息，确认发行人第三方回款是否符合行业经营特点；
- （4）访谈发行人财务负责人，了解发行人为降低第三方回款金额及比例所采取的各项措施，确认报告期内具体情况分析有关措施的实施情况；
- （5）获取并审阅发行人针对第三方回款建立的《货币资金管理办法》《销售

管理制度》等内部控制制度，查阅永拓会所出具的《内部控制鉴证报告》的鉴证意见，复核发行人的内部控制制度是否建立健全并得到有效执行；

(6) 核查涉及第三方回款的客户委托付款协议、关系证明文件，核查第三方回款涉及客户的真实性；

(7) 获取发行人全套工商档案和银行流水，核查第三方回款付款人与发行人是否存在关联关系、与发行人是否存在其他资金或业务往来；

(8) 查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查表，结合公开信息检索情况与第三方回款付款人进行交叉复核，核查相关人员与第三方回款付款人之间是否存在关联关系；

(9) 核查发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员（不包含未在公司任职的董事、监事）和关键岗位人员的个人资金流水，核查相关人员与主要客户、第三方回款付款人之间是否存在异常资金往来；

(10) 对发行人涉及第三方回款的主要客户进行访谈，核查客户、第三方回款付款人之间与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；

(11) 查阅发行人公开披露文件中关联方认定情况和关联交易事项，核查关联方认定、关联交易披露的准确性、完整性，是否已履行必要的审议程序；

(12) 核查第三方回款、关联交易审议程序存在瑕疵的不规范情况及发行人针对此类情况的整改措施执行情况，并通过访谈发行人的财务负责人确认相关不规范情况是否对发行人财务状况、经营成果产生不利影响，是否存在损害发行人及其股东利益的情形；

(13) 访谈发行人董事会秘书，了解公司董事会及相关人员对于关联交易、对外投资等审议程序相关的公司内部治理制度以及相关法律、法规、规章及规范性文件的学习和培训情况

(14) 取得并查阅发行人出具的说明。

2. 核查结论

经核查，本所律师认为：

(1) 发行人第三方回款情况符合行业经验特点，与可比公司基本保持一致，具有商业合理性；发行人针对降低第三方回款比例的措施恰当并在报告期内得到了有效执行；

(2) 发行人第三方回款资金流、实物流与合同约定及商业实质一致，第三方回款涉及的收入真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形，不存在资金体外循环的情形；发行人针对第三方回款及销售确认的内部控制制度健全并得到有效执行；

(3) 发行人已针对报告期内有关第三方回款和关联交易事项的瑕疵进行规范和整改，发行人已经建立健全了业务开展及财务核算的内部控制制度并有效执行，不存在内部控制薄弱的情形。

(以下无正文)

（本页无正文，为《北京金诚同达律师事务所关于湖北康农种业股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的补充法律意见书》之签署页）

北京金诚同达律师事务所（盖章）



负责人：（签字）

经办律师：（签字）

杨晨：

王成：

干诚忱：

查雪松：

李鑫慧：

2023年8月1日