

公司代码：600371

公司简称：万向德农

**万向德农股份有限公司**  
**2025年年度报告摘要**

## 第一节 重要提示

- 1、 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 [www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn) 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2、 本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3、 公司全体董事出席董事会会议。
- 4、 中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5、 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）审计确认，2025年度母公司实现净利润51,547,725.12元，母公司可供分配利润108,869,250.31元；合并报表归属上市公司股东的净利润5,542,904.66元，累计未分配利润121,808,502.95元。

为兼顾公司长远发展和股东权益，董事会拟定本次利润分配方案为：拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每10股派现金股利人民币1.00元（含税）。

截至2025年12月31日，公司总股本292,578,000股，以此计算合计拟派发现金股利29,257,800.00元（含税），剩余未分配利润结转下一年度。

本年度公司不进行资本公积转增股本及其它形式分配。

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

适用 不适用

## 第二节 公司基本情况

### 1、 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	万向德农	600371	华冠科技

联系人和联系方式	董事会秘书
姓名	何肖山
联系地址	哈尔滨经开区南岗集中区红旗大街227号1003室
电话	0451-82368448
传真	0451-82368448
电子信箱	wanxiangdenong@126.com

## 2、报告期公司主要业务简介

### （一）行业情况说明

#### 1、行业发展现状

粒米之始，万农所系。2025年是中国种业振兴“五年见成效”的一年，也是库存高企，种企承压的一年。

##### （1）五年见成效。

2025年，全国各地扎实推进种业振兴各项任务落实落细，取得一批重要成果。我国农业种质资源“家底”更加厚实，农业生产用种安全保障水平稳步提升，风险可管控的态势更加牢固。

##### （2）品种全链条管理

2025年以来，农业农村部进一步加强农作物品种全链条管理，严格监管品种试验，严把品种审定关口，严防同质化、修饰性育种，坚决打击套牌侵权等违法行为，加快突破性新品种培育推广。在“露头就打”常态化监管基础上，聚焦关键农时强化监管、加大涉种案件查处力度。集中开展专项整治，开展品种审定“两个通道”整治及登记品种“仿种子”清理、开展网络售种专项整治。推进打基础管长远工作，强化法规制度建设、继续开展种子生产经营许可核查、加强种子检验机构管理。激励创新、保护创新的良好市场环境不断优化。

##### （3）生物育种产业化继续推进

2025年中央一号文件提出，继续推进生物育种产业化。我国转基因玉米的产业化试点自2021年开始，2023年顺利完成。2024年进入为期3年的转基因产业化示范阶段。2025年我国转基因、基因编辑等生物育种产业化持续提速，又有一批转基因玉米、大豆品种通过国家审定，多家种业企业获批转基因玉米种子生产经营许可证。

##### （4）发展新质生产力，为种业创新注入新动力

2025年，人工智能大模型陆续亮相，在深刻改变人类工作、生活的同时，也在重塑种业生态，AI育种、智慧育种已逐步迈入现实。

##### （5）种业企业继续发展壮大

2025年，我国种业企业继续发展壮大，梯度培育体系基本构建。金融资本持续布局种业，行业头部企业掀起增资潮，多家种业相关企业冲刺上市。

##### （6）库存高企

2025年，玉米杂交种的供需比达175%，市场严重供过于求，行业整体承压。

### 2、行业周期性特点

种子行业具有典型的周期性特征，若某年某类农产品价格较高，次年适种农户往往会选择该类农产品种植，则该种农产品种子销量增加；次年由于该农产品产量增加，价格下降，低价又导致农户第三年减少该农产品的种植，则该种农产品种子销量减少。小品种农作物受宏观需求的影响较大，玉米是我国主要粮食作物，作为民生行业，周期性并不明显，但是受种植收益、国家政策等因素影响较大。

### 3、公司所处行业地位

控股子公司德农种业是育繁推一体化的高新技术企业、中国种业信用骨干企业、种子协会3A信用企业、北京市高新技术企业、北京市农业产业化龙头企业。

### （二）新公布的法律、行政法规、部门规章、行业政策对所处行业的重大影响。

#### 1、知识产权保护升级，侵权成本变高

2025年6月1日起，新修订的《中华人民共和国植物新品种保护条例》正式施行。首次将实质性派生品种制度上升至行政法规层级，明确未经原始品种权人许可，不得商业化利用派生品种，同时将草本植物品种权保护期延长至20年，保护范围从繁殖材料扩展到收获物及直接加工品。从制度上遏制了“模仿式育种”乱象，拥有自主知识产权核心品种的头部企业将获得更大的优势，侵权成本大幅提升，高额处罚对行业形成强力震慑。

## 2、品种全链条管理，同质化品种被清退

2025年5月，农业农村部印发《关于加强农作物品种全链条管理的若干措施》，剑指行业顽疾“品种同质化”，严把品种审定关，提高审定门槛；开展专项行动，清理“仿种子”，品种含金量要求大幅提高。

## 3、生物育种产业化提速，推动创新升级，引导高质量发展

2025年中央一号文件明确提出“有序推进转基因玉米大豆产业化应用”，2025年国审玉米品种中，转基因品种达96个，较往年显著增加。拥有生物育种技术储备的企业将抢占市场先机，行业壁垒进一步提高。

### (三) 主要业务

报告期内，公司从事的主要业务仍为玉米杂交种子研发、生产、销售。公司主营包括但不限于“京科968”、“德单系列”等玉米杂交种的生产与销售。公司主要产品为玉米杂交种，主要用途为商品玉米种植。

### (四) 经营模式

1、在研发方面，公司采取自主研发与对外合作并进的模式，主要以常规育种为主，辅以单倍体技术、分子标记辅助选择、基因工程等现代育种技术，在全国主要玉米生态区建立了较为完善的试验网络，参加国家审定试验（含绿色通道和京科联合体试验）的玉米品种，除东南春玉米区、热带亚热带玉米区外，涵盖了其它9个玉米种植生态区。

2、在生产方面，公司根据销售计划制定当年种子生产计划，包括生产数量和制种面积，细化品种布局，落实到制种基地公司，由制种基地公司采取“公司+基地+农户”、“公司+制种大户”或“委托代繁”模式组织生产。

具体生产过程如下：

(1) 对于“公司+基地+农户”模式，根据政府配置政策，与核心基地签订长期合作协议，由村委会代表全村农户与公司签订委托生产合同，公司负责提供亲本，制定水肥一体化和统防统治植保方案，并派驻技术人员对整个制种过程进行监督、管理与指导，村社干部协调农户做好各阶段农事工作的具体落实，确保完成生产目标，实现合作共赢；

(2) 选择质量意识强，管理水平高，拥有优质基地和相关实力的种植大户，根据所在基地土壤、积温等环境因素，安排适宜品种，通过集约化、机械化生产，在保证产品质量基础上，实现降本增效目标；

(3) 为进一步降低成本，通过试验试制，选择适宜品种在新疆、内蒙等适宜玉米制种区域，选择优质企业代繁生产，一方面解决个别品种的产量瓶颈，另一方面通过集约化、机械化生产降低大宗品种生产成本，第三减少基地生产公司人员产能等方面投入；

3、在物资采购方面，公司采购的物资主要为种子包装物及种衣剂。种子包装物、种衣剂是根据全年销售计划分别制定采购计划，供应商的选择主要采取询价和集中采购方式确定，确保优质优价。

4、质量方面，进一步完善全面质量管理体系，严格落实生产、加工、仓储各环节质量控制措施。首先重点加强亲本质量管理，通过提纯复壮，严格去杂去劣，分级精选，精品包衣等措施，持续提升骨干自交系单粒播种比例；其次，通过新品种试验试制，准确掌握各品种制种技术规程，为科研、销售部门提供高质量试验用种；第三，通过落实单粒播种、水肥一体化、病虫害统防统治等措施，提升田间管理水平；通过加工设备智能化升级改造，提升种子加工质量。

5、在销售方面，公司以传统销售模式为基础，不断进行创新。随着土地流转速度进一步加快，公司的销售模式为顺应市场而出现新变化，部分区域尝试以公司+大农牧场/大种植户直销的模式，定向为客户提供产品和技术支持。同时，公司坚持品牌策略，拓展线上宣传渠道，不断调整品种结构，聚焦核心市场，创新营销服务模式，加快由传统生产型企业向服务型企业的转型，帮助种植户科学种田，实现增产、增收。

### （五）公司产品的市场地位

控股子公司德农种业作为育繁推一体化的高新技术企业、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，种业综合实力处于全国前列。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，公司实行“全面质量管理”制度，严把种子质量关，实行高于国家、行业标准的企业内控标准，坚持将最好的种子投放到市场。在种植户心中，德农种子就是高质量的代名词。

### （六）公司产品竞争优势与劣势

#### 1、公司产品竞争优势

德农种业作为专注玉米种子市场的育繁推一体化种子企业，公司经营的品种覆盖东北、黄淮、西北三大玉米主产区。

公司拥有完整的生产加工流程与管理制度，加工的种子质量有保障，建立了质量指标高于国标的质量管理体系，核心品种如“京科968”“德单系列”等高产、抗逆性强，同时通过与其他农化企业合作，采用好种配好肥、德农增产包等方式，进一步规范并优化种植结构，降低品种风险，提高灾害应对能力，切实为种植户的增产、增收奠定基础。

随着生物育种产业化的提速，公司积极布局转基因品种。报告期内，公司4个玉米转基因品种通过国家审定。

公司围绕“为种植户服务”的理念，以为种植户服务为核心，加强配套技术与服务支持，做好“技术+销售”型营销，以过硬的产品质量赢得良好口碑。

#### 2、公司产品竞争劣势：

玉米是我国第一大粮食作物，是保障国家粮食安全的“压舱石”。随着农业发展内生要求与外部环境变化的共同驱使，培育和推广耐密植、抗逆性强、抗病抗虫性强的玉米品种是必然趋势。但是玉米新品种的研发具有周期长、投入大、不确定性高的行业特性，目前公司品种迭代节奏上确实面临挑战，部分品种更新未能完全匹配市场快速变化的需求。

为了解决这一问题，公司正通过“内生研发强化”与“外部资源协同”双轮驱动，加速品种迭代进程。通过加强自身科研力量夯实根基，同时与科研院所、高校及优势种企建立多层次合作机制整合优质资源。

### （七）主要的业绩驱动因素

1、战略驱动。机遇与风险并存，面对激烈的竞争，公司主动做出战略调整，加大科研方面对外合作力度，加快优势品种研发、布局和推广的步伐。

2、营销驱动。加强销售服务，本着为种植户服务的宗旨，继续推进以客户为体验的服务型销售，种子销售已经从单纯的销售转变为农业生产中的产前、产中、产后一条龙服务。同时进行渠道的优化整合，培养、提高经销商市场影响力，筛选优质合作伙伴。

3、品种驱动。品种是第一驱动力，公司在渠道及产品上积极探索创新，积极与农业科研院所、高校等的育种家达成合作，研发引进新产品，以适应当前极端灾害频繁的气候环境。

### （八）业绩变化是否符合行业发展状况

报告期内公司业绩变化符合行业发展状况。

报告期内，公司实现营业收入19,779.50万元，同比下降42.30%，归属于上市公司股东的净利润554.29万元，同比下降89.47%。其中主营业务利润5,606.31万元，同比下降37.21%。

公司业绩下滑的主要原因是受玉米种子市场品种同质化程度高、供需矛盾严重、竞争加剧等因素影响，报告期内公司玉米种子销售数量、销售价格均有所下降，导致营业收入、利润同比均下降。

报告期内玉米种子市场核心的特征是严重供大于求。行业数据显示，杂交玉米种子的供需比一度高达175%，这种严重供过于求的局面直接导致市场竞争白热化，价格承压，销售数量与单价同步下滑。公司作为核心业务为玉米种子销售的企业，业绩同比下降符合行业发展状况。

### 3、公司主要会计数据和财务指标

#### 3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2025年	2024年	本年比上年 增减(%)	2023年
总资产	738,703,717.72	809,366,114.51	-8.73	937,875,209.93
归属于上市公司股东的净资产	535,496,721.29	573,840,516.63	-6.68	579,727,902.54
营业收入	197,795,013.57	342,781,221.60	-42.30	319,298,968.77
利润总额	6,031,257.93	58,240,307.05	-89.64	72,485,290.37
归属于上市公司股东的净利润	5,542,904.66	52,628,214.09	-89.47	65,290,445.10
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	3,318,573.43	50,074,321.05	-93.37	62,418,492.80
经营活动产生的现金流量净额	-38,260,061.22	-73,137,827.57	不适用	55,002,978.43
加权平均净资产收益率(%)	1.00	9.12	减少8.12个百分点	11.33
基本每股收益(元/股)	0.02	0.18	-88.89	0.22
稀释每股收益(元/股)	0.02	0.18	-88.89	0.22

#### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	73,067,901.82	44,149,200.09	37,716,415.06	42,861,496.60
归属于上市公司股东的净利润	22,679,207.62	2,173,378.58	-5,509,433.26	-13,800,248.29
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	22,253,269.23	1,745,658.93	-6,315,005.74	-14,365,348.99
经营活动产生的现金流量净额	-23,172,611.10	-7,033,778.32	31,924,342.76	-39,978,014.56

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

### 4、股东情况

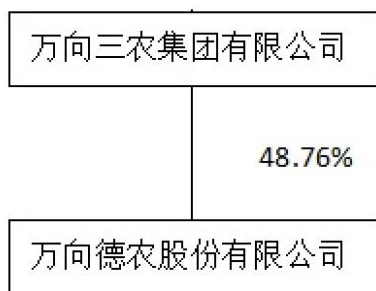
#### 4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前10名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					30,433		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					31,894		
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 （全称）	报告期内 增减	期末持股 数量	比例 （%）	持有有 限售条 件的股 份数量	质押、标记 或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数 量	
万向三农集团有 限公司	0	142,650,135	48.76	0	无		境内非国有法 人
广东秋千私募基 金管理有限公司 —秋千7号私募 证券投资基金	2,000,000	2,000,000	0.68	0	未知		其他
陈铭	160,000	1,940,000	0.66	0	未知		境内自然人
中国农业银行股 份有限公司—工 银瑞信农业产业 股票型证券投资 基金	260,700	1,700,716	0.58	0	未知		其他
中国建设银行股 份有限公司—诺 安多策略混合型 证券投资基金	1,555,100	1,555,100	0.53	0	未知		其他
高盛国际—自有 资金	1,220,517	1,220,517	0.42	0	未知		其他
钟小青	258,108	1,087,300	0.37	0	未知		境内自然人
王毓	1,078,300	1,078,300	0.37	0	未知		境内自然人
李吉祥	1,010,000	1,010,000	0.35	0	未知		境内自然人
李莉	-80,000	920,000	0.31	0	未知		境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，万向三农集团有限公司与其他股东之间不属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人；其他股东之间是否存在关联关系，以及是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人，公司未知。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

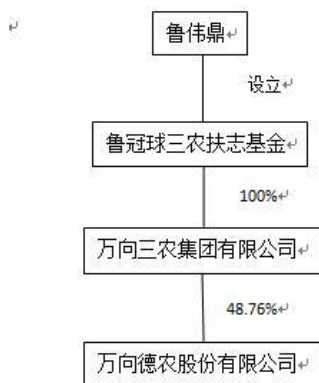
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5、 公司债券情况

适用 不适用

**第三节 重要事项**

1、 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 19,779.50 万元，同比下降 42.30%，归属于上市公司股东的净利润 554.29 万元，同比下降 89.47%。营业收入下降的主要原因是受玉米种子市场品种同质化程度高、供需矛盾严重、竞争加剧等因素影响，报告期内公司玉米种子销售数量、销售价格均有所下降；利润下降的主要原因是营收下降导致利润下降。

2、 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终

止上市情形的原因。

适用 不适用