

证券代码：300087

证券简称：荃银高科

公告编号：2017-013

安徽荃银高科种业股份有限公司 2016 年年度报告摘要

一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

无

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
贾桂兰	董事	其他公务安排	王瑾

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所未变更。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 319,820,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 3 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	荃银高科	股票代码	300087
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	叶红	苏向妮	
办公地址	安徽省合肥市高新区创新大道 98 号	安徽省合肥市高新区创新大道 98 号	
传真	0551-65320226	0551-65320226	
电话	0551-65355175	0551-65355175	
电子信箱	winallseed2013@163.com	winallseed2013@163.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（1）公司的主要业务、主要产品及经营模式

公司是水稻、玉米、小麦等主要农作物种子供应商，主要利用现代生物技术，从事优良水稻、玉米、小麦等主要农作物种子研发、繁育、推广及服务。2010年上市后，公司内生式增长与外延式并购并举，迅

速将主营业务由原来单一的水稻种子拓展至涵盖水稻、玉米、小麦等主要农作物种子领域，目前水稻种子业务继续保持优势，玉米、小麦种子业务取得明显进步。

公司主要产品如下：水稻主要有徽两优898、徽两优882、荃优丝苗、荃香优512、五山丝苗等；玉米主要有铁研58、铁研358、全玉1233、荃玉6584等；小麦主要有泰农19、苏麦188、山农17、浩麦一号、南农0686等。公司产品现已销往华中、华东、华北、东北、西南、西北等主要农作物种植区域及东南亚、南亚、非洲等地区。公司主要种子产品具体如下表：

产品类别	主要品种	类型	适宜种植区域
杂交水稻	徽两优898	两系中籼	适宜江西、湖南（武陵山区除外）、湖北（武陵山区除外）、安徽、浙江、江苏的长江流域稻区以及福建北部、河南南部作一季中稻种植
	徽两优882	两系中籼	适宜江西、湖南（武陵山区除外）、湖北（武陵山区除外）、安徽、浙江、江苏的长江流域稻区以及福建北部作一季中稻种植
	荃优丝苗	三系中籼	适宜江西、湖南（武陵山区除外）、湖北（武陵山区除外）、安徽、浙江、江苏的长江流域稻区以及福建北部、河南南部作一季中稻种植
	荃优822	三系中籼	适宜湖北省鄂西南以外地区作中稻种植，但稻瘟病常发区、重发区不宜种植
	新优188	三系晚籼	适宜在江西、湖南、浙江、湖北和安徽长江以南的稻瘟病、白叶枯病轻发的双季稻区作晚稻种植
	金优88	三系晚籼	适宜在江西、湖南、湖北、浙江以及安徽长江以南的稻瘟病、白叶枯病和黑条矮缩病轻发的双季稻区作晚稻种植
	皖稻153	两系中籼	适宜在江西、湖南、湖北、安徽、浙江、江苏的长江流域稻区（武陵山区除外）以及福建北部、河南南部稻区的稻瘟病轻发区作一季中稻种植。
	徽两优996	两系中籼	适宜在江西、湖南（武陵山区除外）、湖北（武陵山区除外）、安徽、浙江、江苏的长江流域稻区以及福建北部、河南南部稻区的稻瘟病、白叶枯病轻发区作一季中稻种植
	全两优一号	两系中籼	适宜湖北省鄂西南以外地区作中稻种植，但稻瘟病常发区、重发区不宜种植
常规水稻	五山丝苗	中籼	适宜广西、江西、四川、陕西、安徽等地区种植
	镇稻11号	粳稻	适宜江苏省沿江及苏南地区种植
	天粳2号	粳稻	适宜安徽沿江、江南双季稻区
杂交玉米	全玉1233	普通夏玉米	安徽省全省
	荃玉6584	普通夏玉米	安徽省全省
	高玉2067	普通夏玉米	安徽江淮丘陵区 and 淮北区
	铁研58	普通春玉米	适宜在辽宁沈阳、铁岭、丹东、阜新、鞍山、锦州、朝阳、辽阳等活动积温2800℃以上的中晚熟玉米区种植
	铁研358	普通春玉米	适宜在吉林、辽宁、山西中晚熟区、北京、天津、河北北部、内蒙古赤峰和通辽地区、陕西延安地区春播种植
	铁研56	普通春玉米	适宜在辽宁沈阳、铁岭、丹东、阜新、鞍山、

			锦州、朝阳、辽阳等活动积温2,800℃以上的中晚熟玉米区种植
	庐玉9105	普通夏玉米	安徽省淮河以北地区
小麦	泰农19	白麦	安徽省淮北麦区
	苏麦188	红麦	长江中下游冬麦区的江苏和安徽两省淮南地区、湖北中北部、河南信阳地区、浙江中北部地区种植
	山农17	白麦	适宜在黄淮冬麦区北片的山东、河北中南部、山西南部高中水肥地块种植
	轮选22	白麦	安徽淮河以南地区
	浩麦一号	红麦	适宜长江中下游冬麦区的江苏和安徽两省淮南地区、湖北中北部、浙江中北部、河南信阳地区种植
	阜麦8号	白麦	安徽省淮北麦区
	南农0686	红麦	适宜在长江中下游冬麦区的江苏和安徽两省淮南地区、湖北中北部、河南信阳、浙江中北部种植
西瓜	荃抗绿霸	花皮长果	全国
甜瓜	荃香蜜2号	厚皮甜瓜	全国保护地栽培
南瓜	黑晶	印度南瓜	全国

目前，公司主要经营模式如下：

① 新品种研发模式

公司自设立以来一直坚持“科技先行”战略，实施“以自主研发为主，与国内科研院所、高校及种子企业横向合作为辅”的新品种研发模式，经过多年不懈努力，逐步建立了以公司为主体的育种体系。

A. 育种条件

育种是种业公司发展的核心，需要种质资源、育种基地、育种技术设备和科研团队。为保持公司科研实力，提升创新能力，公司研发投入均保持较高水平，2014-2016年，公司研发投入占营业收入比例分别为3.90%、4.04%、4.06%。公司成立了荃银农业科学院，建立了分子育种实验室、博士后科研工作站及合肥、海南等多处科研育种基地，以及覆盖主要生态区域的生态测试网络，打造了一支稳定的高素质科研团队，积累了丰富的种质资源和技术手段。2016年，公司与国内6家技术领先的科研单位及科学家团队创立了“国家水稻商业化分子育种技术创新联盟”，为公司科研发展建立了高端的科研平台。

B. 育种程序

根据市场需求确定育种方向及目标；收集种质资源，创制育种材料；选育高产、优质、抗逆亲本；新组合测配、观察、评比、推荐参加各级区域试验；新组合示范、展示。

C. 育种周期

一般而言，从收集种质资源、创制新材料，到选育出新品种需12-15年，如果利用分子育种技术可缩短2-3年；若公司已成熟亲本，新品种选育则需5-8年。在品种审定绿色通道模式下，育种周期会进一步缩短。

D. 品种所有权归属

公司水稻品种绝大多数为自主选育，品种所有权完全归公司所有；部分与科研院所、种子企业等合作选育的品种，其品种所有权为公司与合作方共有，各自权属比例通过合同约定。由于公司从事玉米、小麦产业的时间较短，因此其品种多数来源于市场商业化育种成果，公司通过购买方式取得品种生产经营权，随着玉米、小麦种子产业的不断发展，公司自育品种会进一步增加，报告期内公司已有9个自育玉米新品种通过审定推向了市场。

E. 研发模式的风险

在“自主研发为主、横向合作为辅”的研发模式下，对公司自身研发实力的要求较高，公司需要对符合市场需求的品种选育方向或变化趋势具有高度的前瞻性，具备足够的种质资源和充分必要的育种条件，以及较高业务素质的科研团队，还需建立科学合理的管理机制，始终保持科研团队的创新优势和整体实力，否则将对公司科研成果产生不利影响。

② 生产模式

A. 生产模式及过程

公司种子生产主要采取“公司+基地+农户”模式，即委托代制模式，具体生产组织过程如下：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，并合理分配各区域制种基地；与各区域受托制种商（或代理商）签订种子生产合同，约定委托制种面积、数量、结算价格和种子质量要求等；公司负责提供制种亲本材料，对整个制种过程进行监督、管理与指导；受托制种商负责制种面积落实、制种区隔离、技术指导等大田制种工作，确保生产的种子达到合同约定标准；种植户负责按照技术要求生产种子；种子成熟后，受托制种商统一收购并运送至公司或公司指定仓库进行预入库，预入库时公司按袋抽样，对种子的发芽率、净度、水分、纯度四项指标进行检测，其中纯度指标室内检测结果只作为参考，最终以田间鉴定结果为准；检验合格的种子可正式入库。

B. 生产模式的风险

由于种子生产整个过程都在大田进行，因此种子的产量质量受异常气温、旱涝等自然灾害的影响较大。此外，受托制种商的技术指导是否得当，种植户是否严格按照技术要求落实到位等也会对种子生产造成一定影响。按照行业规则，如果是天气原因造成的损失由公司、代理商和种植户三方协商，共同承担损失；如果是受托制种商或种植户管理问题造成的损失由代理商自行承担。

C. 采购模式

公司所采购的物资主要为种子包装物。种子包装物主要是根据全年销售计划制定包装物采购计划，包装物供应商的选择主要采取招标方式确定，确保优质优价。

③ 销售模式

A. 销售模式及其运作方式

公司立足国内国外两个市场开展销售业务。

国内销售采取的主要是经销商销售模式。每年下半年，公司与各区域经销商签订经销协议。经销商根据公司规定的提货价预付货款后提货，按公司统一规定的零售价将种子发至种植户终端，一般在次年5月下旬前完成。整个经营季节（即种子销售季节）结束后，公司根据确定的结算价和当年的销售政策与经销商结算货款。如果出现经销商退货情形，公司将按照一定的退货量标准接收退回的种子，并及时进行拆包入冷库越夏处理；对超出标准的退货则向经销商收取拆包费用，从而有效降低经销商盲目提货导致的大比例退货风险。

国外销售方面，公司一般在每年2月份之前根据不同国家和地区客户的不同需求制定好种子出口计划，签订销售合同，客户开立信用证后，公司根据客户时间进度要求组织种子加工、包装、发运，付款结算方式以信用证为主。国外销售在种子发货后即实现了最终销售，不存在退货情形。

B. 销售模式的风险

一方面，经销商在销售公司产品的时候，可能也会销售其他同行业公司产品，公司产品能否作为重点销售对象存在不确定性，公司对此不能完全控制；另一方面，经销商销售的其他同行业公司产品质量良莠不齐，一旦出现质量问题可能会波及公司产品，影响正常销售。

C. 销售模式的变化

随着农村土地流转加快，种业新型客户群体如种植大户、家庭农场、农业合作社（以下合称“大户”）等呈现明显上升趋势。为适应行业发展新形势，公司正在依托互联网平台等建设直供渠道，尝试“公司+大户”的营销模式，同时加强服务型营销，通过为大户提供产前、产中、产后“一条龙”服务，建立公司农业生产全程化服务体系以适应销售模式的变化。

④ 仓储管理模式

A. 种子入库

每年的种子收获季节，仓储部接到生产部发出的入库通知单后开始接收种子，首先根据随货清单及入库通知单检查种子件数、名称、规格、数量、重量等，然后对符合公司仓储管理规定的种子办理预入库手续，卸货的同时公司按袋抽样进行种子质量检测。待检测合格报告出具后，由生产部开具采购入库单，仓储保管员复核种子名称和数量，办理入库审批手续，合格种子方可进入仓库贮藏。

B. 贮藏期间的管理

由于种子是生命活体，在仓储贮藏期间会因自身的呼吸作用产生许多热量，为加强气体交换，促使种子降温散湿，公司采用自然通风的方式适时通风。如遇阴雨潮湿天气时，及时关闭门窗，防止潮湿空气进入仓库。根据季节变化，公司还会定期检查种子的含水量、发芽率、虫鼠害等情况，在每年包装淡季彻底进行熏仓杀虫及入冷库处理，确保贮藏种子的安全及品质。

C. 仓库盘点

为确保贮藏种子数量的准确性，公司会在每年8月份及年末时分别实施两次全面的仓库盘点。盘点工作由仓储部、财务部、审计督察部及年度审计机构人员共同参与完成。实物盘点完成后，将盘点结果与财务信息系统的记录进行核对，出具盘点差异报表，财务部依据盘点差异报表在每年8月份时进行盘盈盘亏处理。

（2）主要的业绩驱动因素

报告期内，公司实现营业收入同比增长24.66%，利润总额同比增长24.07%，归属于上市公司股东的净利润同比增长38.58%，经营业绩呈大幅上升态势，主要得益于以下因素：

① 加大科研投入力度，新品种研发取得突破

近年来，公司积极开展育种材料、技术、人才等的引进及储备，完善绿色通道测试体系建设，加强分子育种技术研究与应用。截至报告期末，公司水稻、玉米新品种选育取得了明显突破。

A. 水稻品种研发方面

公司不断推陈出新，优化升级品种结构，现已形成以1892S系列、荃9311A系列为主导的品种格局，产品线覆盖中稻及晚稻，还开展了籼粳亚种间杂交水稻选育，品种储备更加丰富，改变了以往单一广占系列占据统治地位的局面。目前重磅品种有徽两优898、徽两优882、荃优丝苗、荃优822等，以徽两优898为例，该品种为国审品种、属籼型两系杂交水稻，其突出特点为抗病性及抗倒性强，能适应不同的栽培模式，是一个稳产、高产兼备的适应性极广的优良品种。除在售品种外，公司还选育了一批水稻新组合，如荃优527、荃两优丝苗、荃优华占、徽两优丝苗、荃优3301、荃粳优1号、早优929等，这些组合正在报审且表现较好，公司水稻品种已展现出快速跟进的良好态势。

B. 玉米品种研发方面

为加快玉米产业发展，公司采取自主创新、合作研发以及购买品种生产经营权等多种方式进行玉米品种的选育及储备。通过加大科研投入，培育科研团队，加强与外部科研机构合作，公司在玉米新品种研发方面也取得了明显的成果。报告期，农业部对公司与浙江大学共同承担的“抗虫转基因玉米‘双抗12-5’产业化”重大专项课题进行了中期督导并给予了肯定。该项目将为公司在玉米产业竞争中构建先发优势进行技术储备。到本报告期，公司玉米科研体系已初具规模，母子公司自主选育的9个玉米新品种先后通过审定并上市推广。

② 完善激励机制，强化市场营销，新品种推广达到预期

A. 完善激励机制

从2013年起，公司根据主要市场区域范围，明晰经营实体，整合营销团队，建立了以母公司安徽、湖北、湖南营销中心和各控股子公司营销团队为核心的经营体系，对各经营实体实行目标责任管理，风险共担，利益共享。并于2014年推出了股权激励计划，全面调动起各方工作热情，市场营销工作内生性动力十足。

B. 强化市场营销

为充分发挥新品种优势，公司努力挖掘水稻、玉米新品种市场潜力，集中力量开展示范展示活动，注重品种及品牌宣传，强化市场管控力度。积极尝试新销售举措，如种植技术讲座、田间管理服务、配送农药化肥、协助粮食销售等，不断延伸服务链条，新品种销量稳步提升，推广达到预期。

报告期，公司水稻品种共计实现销量1,523.20万公斤，比上年同期增长20.73%，其中2015年上市推广的徽两优898、徽两优882、荃优丝苗等新品种对提升水稻销量的贡献较大；玉米品种共计实现销量744.17万公斤，比上年同期增长79.69%，其中全玉1233、荃玉6584等新品种销量快速上升。

（3）公司所属行业的发展阶段、周期性特点及公司地位

① 公司所处行业的发展阶段

种业自2011年被确立为国家战略性、基础性核心产业后，国家强种政策力度进一步加大，种业改革深入推进。新修订的《种子法》，全面构建了以产业为主导、企业为主体、产学研结合、育繁推一体化的现代种业法律制度。随着新《种子法》的实施，与之配套的品种审定、生产经营许可、标签管理等规章也已修订实施，制种基地建设的启动，金融服务种业发展措施的落实等，更加优化了种业的发展环境，各项支持政策从多个角度共同发力，促进种业迈向快速发展的新时期。

但是由于各种历史原因，种业长期以来形成的企业规模小、创新能力弱，育种新技术落后，行业产能过剩，品种同质化竞争等问题仍然存在。同时，国际种业巨头加速整合；国内农业供给侧结构性改革和粮食市场化改革深入推进等，种业发展进入爬坡过坎、换挡升级的关键时期，行业呈现以下发展趋势：

A. 行业整合加速，市场格局发生变化

为加快发展现代种业，保障粮食安全，国家全力推进种业发展，促进优势种企整合资源、做强做大。在国家支持政策的推动下，一些有实力的育繁推一体化企业通过并购重组、战略合作等方式加快整合行业

优质资源，积极布局国内外市场，拓展发展空间；一些具备一定优势的中小企业则逐步向区域性、专业型公司方向发展；行业格局在加速整合、洗牌过程中不断分化，形成优势更优、劣势淘汰的新格局。

B. 新政推动科研育种方向调整

2017年中央一号文件明确提出要深入推进农业供给侧结构性改革，从生产端、供给侧发力，破解农产品供需结构性矛盾，提高农业比较效益，缓解资源环境压力。这对位于农业生产、农产品供给、种植结构调整源头的种业提出了新要求，因此加快培育绿色的、适宜机械化、轻简化栽培和专用品质的优良品种成为种业科研创新发展的主要方向。能够迅速推出满足消费者需求的产品企业必将在发展中占得先机。

C. 种业营销模式加快转变

当前我国农村土地流转面积快速增加，全国2.3亿农户中，约30%、超过7,000万农户将土地流转到了种植大户、家庭农场、农业合作社名下，种企的客户群体在悄悄的变化，因此种业公司的营销模式也将面临改革与创新。种子公司不仅为小规模种植户提供种子，更要为规模化种植户提供产前、产中、产后全程化服务或为满足特别需求提供量身定制的服务，包括生产、经营、管理、服务等深度融合的服务。

② 公司地位

公司是首批获农业部颁证的农作物种子“育繁推一体化”企业，也是农业部和地方政府重点支持的种业企业之一。报告期内，公司被中国种子协会认定为“中国种业信用明星企业”，农作物种子综合实力由原来的第16位上升至全国第9位。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：人民币元

	2016 年	2015 年	本年比上年增减	2014 年
营业收入	757,218,222.05	607,448,026.24	24.66%	469,022,777.13
归属于上市公司股东的净利润	30,677,152.44	22,136,404.04	38.58%	5,229,652.18
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	22,030,669.33	13,805,752.35	59.58%	-3,770,562.17
经营活动产生的现金流量净额	181,248,246.77	98,905,731.12	83.25%	97,235,184.36
基本每股收益（元/股）	0.10	0.07	42.86%	0.0164
稀释每股收益（元/股）	0.10	0.07	42.86%	-0.0118
加权平均净资产收益率	4.83%	3.78%	1.05%	0.91%
	2016 年末	2015 年末	本年末比上年末增减	2014 年末
资产总额	1,430,458,597.47	1,107,796,218.38	29.13%	1,048,315,086.11
归属于上市公司股东的净资产	659,916,244.54	599,412,854.76	10.09%	568,689,399.31

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	94,781,530.41	87,274,124.70	94,606,450.12	480,556,116.82
归属于上市公司股东的净利润	1,868,164.27	-8,262,927.88	-2,399,610.55	39,471,526.60
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	546,664.36	-9,646,167.02	-4,319,252.48	35,449,424.46
经营活动产生的现金流量净额	-2,434,395.87	-7,385,884.89	124,860,854.64	66,207,672.89

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

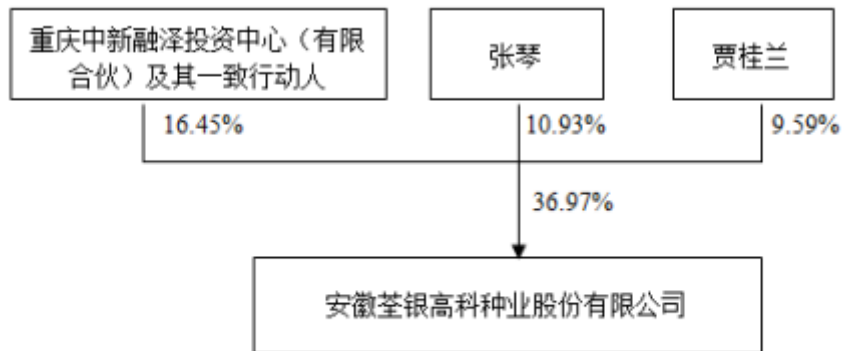
报告期末普通股股东总数	14,756	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	12,401	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
张琴	境内自然人	10.93%	34,969,924	26,227,443	质押	25,696,800	
贾桂兰	境内自然人	9.59%	30,669,500	23,002,125	质押	14,860,000	
重庆中新融泽投资中心(有限合伙)	其他	7.83%	25,028,878	0			
重庆中新融鑫投资中心(有限合伙)	其他	7.65%	24,470,564	0	质押	24,470,564	
高健	境内自然人	3.58%	11,462,400	0	质押	11,462,400	
陈金节	境内自然人	2.12%	6,770,000	6,270,000			
张从合	境内自然人	1.58%	5,065,724	4,024,293			
厦门国贸资产管理有限公司—国贸恒盛三号资产管理计划	其他	1.47%	4,704,033	0			
融通资本—招商银行—华润信托—华润信托·润金 76 号集合资金信托计划	其他	1.14%	3,630,900	0			
安徽钜瑞资产管理有限公司—钜洋量化对冲一号证券投资基金	其他	1.09%	3,500,000	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，重庆中新融泽投资中心（有限合伙）与重庆中新融鑫投资中心（有限合伙）为一致行动人；其他股东之间未知是否存在关联关系或一致行动安排。						

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与 5%以上股东之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

是

种业种植业

公司需遵守《深圳证券交易所行业信息披露指引第4号——上市公司从事种业、种植业务》的披露要求

2016年，在国家进一步推进农业结构调整，深化农村改革，国际国内种业并购重组频现且市场竞争日趋激烈的形势下，种业行业呈现出自主创新步伐不断加快，行业集中度进一步提升，种企结构明显优化，行业实力显著增强的新局面。但同时种业存在的育种新技术落后，品种同质化严重，种企整体规模小，创新能力与国际领先种业差距明显等问题依然突出。种业发展面临更艰巨的任务和更严峻的挑战。

报告期，公司坚持市场导向原则，顺应国家政策趋势，强管理、建队伍、求创新、创品牌，积极稳步推进科研、生产、经营等各项业务开展。经过全员努力，公司经营业绩呈现快速增长态势，发展步入快速上升通道。本年度公司实现营业收入75,721.82万元，较上年同期增加14,977.02万元，增长24.66%；实现归属于上市公司股东的净利润3,067.72万元，较上年同期增加854.07万元，增长38.58%。其中母公司实现营业收入24,843.13万元，较上年同期增加9,727.84万元，增长64.36%；实现净利润1,399.63万元。

报告期，公司重点开展了以下工作：

(1) 提升科研模式与技术创新能力，增强公司核心竞争力

① 成立国家水稻分子育种技术创新联盟，创建优化科研育种新模式

为进一步增强水稻研发核心竞争力，培育长期发展新动能，公司积极探索科企合作新机制，推动科研育种模式优化升级。报告期，公司立足长江流域主要水稻种植区域，瞄准精准、便捷、高效的分子设计育种新技术，聚合国内育种研究高端人才，成立了“国家水稻分子育种技术创新联盟”，该联盟由中国科学院上海生命科学研究院植物生理生态研究所及韩斌院士团队、中国科学院遗传与发育生物学研究所及傅向东团队、中国水稻研究所及胡培松团队、中国科学院合肥物质科学研究院技术生物与农业工程研究所及吴跃进团队、四川农业大学水稻研究所及李仕贵团队、安徽省农业科学院水稻研究所及李泽福团队等国内6家顶尖科研院所的科研团队组成，联盟宗旨为“立足分子技术、着眼设计育种、创新合作机制、实现共赢发展”。该联盟主要以突出企业创新主体地位为原则，利用科学家团队在水稻育种各细分领域的先进研究成果、技术，探索适宜公司发展需要的“专业分工、模块管理、智能控制、流水作业”商业化分子精准育种新模式，全面提升公司水稻商业化育种水平。

② 承担农业部玉米转基因课题研究，积极研究育种新技术

为积极开展玉米育种新技术研究，根据农业部转基因课题研究工作要求，报告期，公司与浙江大学等科研院所联合实施的“转基因抗虫玉米‘双抗12-5’产业化研究项目”正在按计划顺利推进，该项目主要针对进入生物安全评价生产性试验阶段的抗虫玉米转化体，开展产业化前期研究，创制抗虫性状突出、综合性状优良的转基因玉米新组合，获得申请安全证书和产业化所必需的并符合信息公开要求的生物安全评价数据，研发抗虫转基因玉米产业化技术体系，增强公司新技术研究的先发优势。

③ 绿色通道高效运转，品种审定速度明显提升

报告期，公司充分发挥绿色通道优势，大力开展品种审定绿色通道试验工作。其中公司牵头成立的南方稻区企业水稻区试联合体根据需要增设了晚籼区试和中籼生产试验，本年度共开展中籼区试2组、生产试验3组，晚籼区试1组，公司有4个组合完成了试验程序并报审，5个组合进入续试并同步生产试验。公司还参加了华智擎农水稻测试有限公司的绿色通道试验，其中1个组合完成试验程序并报审，另有5个组合进入续试并同步生产试验。预计2017年公司将有5个水稻新组合通过审定并推向市场。绿色通道的高效运转，大大提升了公司水稻新品种审定速度，增强了公司发展后劲。

④ 科研育种成果快速释放，核心产品结构更加优化

经过多年持续不断的科研创新能力建设，报告期，公司科研育种成果进入快速释放期，公司及控股子公司通过自主或合作选育方式新增审定品种19个，另有一系列新组合已报审或正在参加区试，具体情况如下表：

项目	类别	名称
新增审定品种	国家审定	水稻（1个）：荃优丝苗。
	省级审定	水稻（6个）：荃优丝苗（安徽、江西）、荃优822、两优818、两优3057、晚粳W328、和鑫5号； 玉米（9个）：全玉1233、荃玉6584、荃玉10、庐玉9104、庐玉9105、鼎玉3号、徽甜糯810、甜糯2号、鸿玉276； 小麦（1个）：华成859； 油菜（1个）：明油1号； 棉花（1个）：荃银7号； 西瓜（1个）：新丰五号。
完成试验程序、待报审品种	申报国家审定	水稻：荃粳优1号、荃优3301、荃优527、荃两优丝苗、荃优华占、徽两优丝苗、荃优123。
	申报省级审定	水稻：荃优华占、早优929、荃优822、荃玉128、全玉1233、荃玉18、荃玉20、荃玉189、两优华166、华粳40、青优579、龙丰优826； 玉米：铁研378、铁研123、铁研388。
组合参加区试情况	国家区试	水稻：43个组合； 玉米：2个组合。
	省级区试	水稻：35个组合； 玉米：13个组合。

公司还新增植物新品种权5项（荃9311A、荃9311B、YR1168、YR0822、荃香糯S），发明专利1项（一种快速检验杂交西瓜种子荃抗绿霸纯度的方法）。

在科研成果快速增加的同时，公司核心产品结构更加优化。水稻产品彻底改变了以往单一广占系列的品种格局，围绕1892S和荃9311A两大系列成功选育出徽两优898、徽两优882、荃优丝苗、荃优822等多个优良新品种，产品线覆盖中稻及晚稻。其中荃优丝苗、荃优822是利用优质三系不育系荃9311A配组的首批上市推广的新品种，本年度共计实现销量105.04万公斤，随着2017年荃9311A配组的新产品集中走向市场，预计对公司经营业绩的贡献会更大。玉米产品目前也已形成以春、夏播普通品种为主，产品线覆盖早、中、晚熟玉米，兼有部分食用甜、糯玉米品种的结构，同时还开展了转基因玉米研发技术储备，为下一步发展奠定了基础。

（2）充分研究影响制种的各类不利因素，科学制定生产计划并加强管理

公司高度重视种子产量和质量，由于种子生产是大田作业完成，因此影响种子产量和质量的因素很多，如何使生产保障销售供应，必须把握好生产计划环节。公司制定生产计划，坚持“以销定产、产销结合”原则，密切与营销对接，并充分研究影响制种的各类不利因素，根据上年销售情况及本年销售计划制定科学合理、贴近销售需求的生产计划，同时按照“大分散、小集中”原则布局种子生产基地，加强大田生产过程管控。面对新品种快速增加的实际情况，公司加大制种技术研究及改进力度，保证制种技术方案及规程准确有效，提升新品种种子供应能力。此外，种子入库、检测、加工、发货等流程管理和质量监控力度不断增强。报告期，部分种子生产基地出现大范围、长时间高温及阴雨天气，降低了制种产量，但由于措施得力，未对经营产生重大影响。全年共入库各类种子数量6,308.18万公斤，较上年同期增长34.86%，种子质量整体合格率达90%以上。

(3) 多措并举加大经营力度，市场效益快速提升

为加大公司水稻、玉米、小麦等种子业务的市场拓展力度，提升盈利能力，公司采取了多项措施强化经营，包括：瞄准品种特性及优点，明确营销定位，合理布局市场区域，科学规划运作方案；精心设计价格体系及销售奖励政策，稳定各区域价格，维护市场经营秩序，充分调动经销商销售热情；强化营销渠道管控，建立经销商考核机制，围绕核心品种培育忠诚客户，不断增强营销活力；抓好主推品种苗期示范展示布点及跟踪回访，重点开展成熟期大田现场展示会及品牌推广会等活动，借助广播、电视、微信等多种媒体全面加强品种及品牌宣传，抢占市场份额；针对种植大户、家庭农场等开展服务型营销，如为大户提供种植技术讲座、田间管理服务、配送农药化肥、协助销售粮食等，以服务带动销售，提高主推品种的市场占有率等等。随着一系列经营举措的落实，公司经营业务发展取得明显成效。全年实现水稻种子销量1,523.20万公斤，较上年同期增长20.73%，销售额42,400.64万元，较上年同期增长23.49%；玉米种子销量744.17万公斤，较上年同期增长79.69%，销售额10,268.00万元，较上年同期增长73.68%；小麦种子销量3,280.17万公斤，较上年同期增长12.02%，销售额11,085.93万元，与上年同期基本持平。

(4) 加快种业“走出去”步伐，提升国际化竞争实力

报告期，控股子公司荃银科技作为公司国际业务实施主体，继续加大农作物种子出口力度，全年实现种子出口数量269.05万公斤，销售区域覆盖印尼、孟加拉、巴基斯坦、越南、安哥拉等东南亚、南亚及非洲国家。公司的海外农业技术开发及服务项目也取得了较大发展，成功为合作方提供从规划、土地开垦、品种筛选、农艺研究、种植、收获、人员培训等全方位技术指导服务，实现了较好的经济效益。

为进一步提升国际化竞争实力，公司充分发挥杂交水稻育种及栽培技术优势，积极实施科研本土化战略，在海外发展潜力大的国家及地区投资设立育种试验站、品种研发中心等，开展本土化品种研发与种子生产、销售，逐步实现海外育繁推一体化。公司还将选择一些政局稳定、耕地资源丰富的国家或地区开展粮食生产加工流通领域投资，形成从种子到粮食种植、加工、销售的全产业链服务体系。

(5) 农业生产社会化服务加速向产业链后端延伸

为探索农业生产全程社会化服务，公司于2013年参股设立了安徽荃润丰农业科技有限公司，目的是由该公司在我省农业大县-霍邱县开展农业生产全程社会化服务新模式的探索，其业务主要以荃银高科品种为核心，整合农资、农业机械、植保、粮食收购及加工等资源，为种植大户提供“产前、产中、产后”全程社会化服务。经过三年多时间的运作，该公司取得了一定的成果，建立了较完整的全产业链运行模式。报告期，为加速推动社会化服务产业链向后端延伸，带动荃银高科种子销售，加大资源整合力度，公司通过收购荃润丰部分股权的方式，将荃润丰公司由参股公司转为控股公司。联合粮食收储、加工、运输企业建立起粮食购销网络，开展粮食收购及优质稻订单种植收购等业务，促进其业务规模的扩大。2016年荃润丰累计完成粮食收购2,549.49万公斤，实现销售收入5,163.2万元。

(6) 提高公司综合实力和品牌影响力

报告期，公司被中国种子协会认定为揭泄 忠敌庞妹履瞧笠调，种业综合排名上升至全国第九位；由公司牵头组建的“国家水稻商业化分子育种技术创新联盟”是国家重点支持的种业企业创新联盟；公司首创的“现代青年农场主”项目成为科技部第一批通过备案的“星创天地”；公司获得商业部对外技术援助项目实施单位资格，并成为中国种子协会国际交流合作分会会长单位；公司新增各类商标33个，且荃银商标获得“安徽省著名商标”称号，公司综合实力和品牌影响力得到明显提升。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

√ 适用 □ 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
水稻	424,006,432.22	187,100,838.74	44.13%	23.49%	16.98%	-2.46%
玉米	102,679,951.50	41,277,504.07	40.20%	73.68%	55.81%	-4.61%
小麦	110,859,259.50	13,321,173.24	12.02%	-2.78%	-25.15%	-3.59%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

√ 适用 □ 不适用

报告期内，公司实现营业收入757,218,222.05元，比上年同期增加149,770,195.81元，增长比例为24.66%；营业成本为485,061,729.20元，比上年同期增加109,537,811.36元，增长比例为29.17%；实现归属于上市公司普通股股东的净利润30,677,152.44元，比上年同期增加8,540,748.4元，增长比例为38.58%。

本年度公司经营业绩呈快速上升态势，主要得益于：（1）加大科研投入力度，新品种研发取得突破；（2）完善激励机制，强化市场营销，新品种推广达到预期。

6、面临暂停上市和终止上市情况

□ 适用 √ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项**（1）与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

（2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

（3）与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用

报告期本公司合并范围内子公司比上年度增加1家、减少1家，具体如下：

1、非同一控制下企业合并

本公司于2016年9月9日与荃润丰股东民丰种业签订股权转让协议，受让民丰种业所持荃润丰11%股权。股权转让完成后，本公司持有荃润丰51%股权。荃润丰于2016年10月14日完成股权转让的工商变更登记手续，本公司于2016年10月14日将荃润丰公司纳入合并范围。

2、其他原因的合并范围变动

2016年4月，本公司将所持有的四川荃银51%股权转让给本公司控股子公司荃银超大。股权转让完成后，四川荃银成为荃银超大全资子公司。