证券代码：002496　　证券简称：*ST辉丰　　公告编号：2026-034

江苏辉丰生物农业股份有限公司关于撤销退市风险警示及其他风险警示暨停牌的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示：

1、公司股票将于2026年6月17日（星期三）开市起停牌1 天，并于2026年6月18日（星期四）开市起复牌。

2、公司股票自2026年6月18日开市起撤销退市风险警示及其他风险警示，股票简称将由“*ST 辉丰”变更为“辉丰股份”，股票代码仍为“002496”。

3、撤销退市风险警示及其他风险警示后，股票交易的日涨跌幅限制为10%。

一、股票种类、简称、证券代码以及撤销退市风险警示及其他风险警示的起始日

（一）股票种类：A 股

（二）股票简称：由“*ST辉丰”变更为“辉丰股份”

（三）股票代码仍为“002496”

（四）撤销退市风险警示及其他风险警示的起始日：2026年6月18日。

（五）公司股票交易的日涨跌幅限制为“10%”。

二、公司股票被实施退市风险警示叠加其他风险警示的情况

公司于 2025年4月22日披露了《2024年年度报告》，经审计后的年度报告数据显示，公司2024年度经审计的营业收入为28，001.05万元，归属于上市公司股东的净利润为–14，619.73万元，根据《深圳证券交易所股票上市规则 （2024 年修订）》（以下简称“《股票上市规则》”）第9.3.1条的规定，公司股票交易将被深圳证券交易所实施退市风险警示。

同时，公司连续三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，且最近一个会计年度审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性， 上述财务数据触及《股票上市规则》第 9.8.1 条之“（七） 最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，且最近一个会计年度审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性”，公司股票交易将被叠加实施其他风险警示。

由于上述情形，公司股票于2025年4月23日起被实施退市风险警示叠加其他风险警示。

三、公司股票申请撤销退市风险警示及其他风险警示的情况

根据苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的公司《2025年审计报告》，公司2025年度实现营业收入32，869.15万元， 扣除后营业收入为31，131.52万元， 归属于上市公司股东的净利润为–21，442.78万元，归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润为 –16，748.71万元，归属于上市公司股东的所有者权益为111，383.85万元。

根据审计报告显示，公司不存在《深圳证券交易所股票上市规则》（2025年）第9.3.12 条规定的公司股票被终止上市的情形。

根据苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）对公司2025年度出具标准无保留意见的《审计报告》，天健会计师事务所对公司（特殊普通合伙）2024年度财务报告出具“与持续经营相关的重大不确定性部分”的审计意见而触及的其他风险警示情形已经消除。公司也不存在《深圳证券交易所股票上市规则》（2025年）规定的其他风险警示的情形。

根据《深圳证券交易所股票上市规则》（2025年）9.3.8条等规定，公司于2026年4月16日召开了第九届董事会第十五次会议，会议审议通过了《关于申请撤销退市风险警示及其他风险警示的议案》，公司已向深圳证券交易所提交撤销对公司股票实施退市风险警示及其他风险警示的申请， 具体内容详见公司于2026年4月18日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于公司股票申请撤销退市风险警示及其他风险警示的公告》（公告编号：2026–023）。

四、公司股票申请撤销退市风险警示及其他风险警示的核准情况

公司关于撤销股票退市风险警示及其他风险警示的申请已获得深圳证券交易所审核同意。公司股票自2026 年6月18日开市起撤销退市风险警示及其他风险警示，股票简称将由“*ST 辉丰”变更为“辉丰股份”，股票代码仍为“002496”。撤销退市风险警示及其他风险警示后，股票交易的日涨跌幅限制为10%。

五、其他提示

公司指定信息披露媒体为《证券时报》《中国证券报》和巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn），公司所有信息均以在上述指定媒体刊登的信息为准。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

特此公告。

江苏辉丰生物农业股份有限公司董事会
二〇二六年六月十六日

证券代码：002496　　证券简称：*ST辉丰　　公告编号：2026–035

江苏辉丰生物农业股份有限公司关于对深圳证券交易所2025年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

江苏辉丰生物农业股份有限公司（以下简称“公司”、“本公司”或“辉丰股份”）于2026年4月27日收到深圳证券交易所上市公司管理二部下发的《关于对江苏辉丰生物农业股份有限公司2025年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2026〕第73号，以下简称“《年报问询函》”）。按深圳证券交易所要求，公司董事会对此进行了核查，现就《年报问询函》涉及的事项回复如下：

在《年报问询函》相关问题的回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。本回复中，涉及未来计划或前瞻性预测的均不构成公司对投资者的承诺。

一、关于公司各板块经营业绩

1. 年报显示，你公司农药制剂及肥料业务收入1.75亿元，同比增长25.19%；营业成本1.45亿元，同比增长46.65%，成本增幅远高于收入增幅。该类业务毛利率为17.18%，较上年的29.30%下降12.12个百分点。农药制剂及肥料生产量、销售量、库存量分别为5733.29T/KL、3379.48T/KL、3020.40T/KL，同比均大幅增长，备注信息显示，尚微生态本报告期纳入合并范围，新增小分子功能肥。请你公司：

（1）分季度分产品列示农药制剂及肥料业务收入、成本、毛利率，若季度间毛利率存在较大波动，请说明原因；

【公司回复】：

一、公司2025年1–4季度农药制剂及肥料业务分产品收入、成本、毛利率情况如下：

单位：万元

产品	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年
农药制剂	营业收入	3，329.64	2，868.97	1，037.20	4，228.99	11，464.80
	营业成本	2，283.02	2，432.50	840.70	3，637.77	9，193.99
	毛利率	31.43%	15.21%	18.95%	13.98%	19.81%
肥料业务	营业收入	1，293.70	1，575.60	893.23	2，233.34	5，995.87
	营业成本	1，150.64	1，308.48	845.73	1，961.72	5，266.57
	毛利率	11.06%	16.95%	5.32%	12.16%	12.16%

二、季度间毛利率存在较大波动的原因

（一）农药制剂业务

2025年农药制剂业务除第一季度毛利率偏高外，二、三、四季度毛利率整体波动幅度较小，第四季度略有回落。第一季度毛利率偏高的原因主要系气温回升迎来春耕旺季，田间药肥需求集中释放。公司在当季主推噻苯隆系列产品，该品类适配早春作物促长、保花保果场景，在果树、经作、大田等市场得到用户的广泛认可，渠道备货意愿增强，因此高毛利噻苯隆系列产品销售占比较达到34%，贡献的销售毛利较高，拉高了整体毛利率。第四季度为农药制剂传统销售旺季，以盘活库存、拓展销售渠道、引流获客为主要目的，公司结合行业惯例开展冬储备货、电商节“双11”、全国植保会配套营销活动，实施常态化阶段性让利定价策略，属于正常市场化经营行为，综合导致四季度毛利率小幅下降。

（二）肥料业务

2025年公司肥料业务第二、三季度毛利率波动较为明显，具体原因如下：一方面，尚微生态科技（漯河）有限公司（以下简称“尚微漯河公司”）自2025年3月末纳入合并范围，为统一集团会计政策与成本管控标准，公司推进其ERP系统实施落地，并按集团统一管理规范对其生产成本进行系统化梳理与规范，导致第三季度肥料成本阶段性上升，毛利率短期承压。该事项对于成本影响金额较小，但受第三季度为农资传统销售淡季影响，肥料板块销量环比下降，收入及毛利基数较低，因此单位成本小幅变动即对毛利率产生较明显影响；另一方面，销售淡季终端需求减弱、出货节奏放缓，为促进销售，公司加大促销及让利活动力度，导致毛利率短期波动明显。其他季度毛利率变动主要受销售淡旺季交替，产品销售结构变化等正常经营因素影响，波动具备合理性。

【年审会计师回复】

（一）核查程序：

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1、了解与收入确认相关的内部控制，评价这些控制设计的有效性，确定其是否得到执行，并测试相关关键内部控制的运行有效性；

2、获取农药制剂与肥料业务产品收入、成本明细表，重新计算各产品毛利；按月度、按产品等对营业收入和毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并分析波动原因；结合公司营销活动方案，分析主要产品的销售单价和单位成本变动是否合理；

3、针对销售收入，选取项目检查相关支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单及客户签收单等支持性文件；

4、针对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试。

（二）核查意见：

经核查，我们认为：

公司农药制剂及肥料业务分季度间的毛利率波动情况合理，未见明显异常情形。

（2）报备2025年农药制剂及肥料业务的前十名客户和供应商基本情况，包括名称、成立日期、实缴资本、注册地址、企业性质、参保人数，说明你公司与上述客户的交易内容、交易金额及占比、定价依据，交易有无实物流转，交易的回款情况，是否存在客户与供应商重叠的情形，以及上述客户与你公司、你公司控股股东、实际控制人、董监高、5%以上股东是否存在关联关系；

【公司回复】：

三、公司与2025年农药制剂及肥料业务的前十名客户的交易情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	交易内容	交易金额	占比	定价依据及回款情况	有无实物流转
1	客户1	50%咪鲜胺铜盐悬浮剂、30%噻虫嗪悬浮剂等	460.02	2.63%	成本结合市场行情；先款后货。	有
2	客户2	噻苯隆SL+氨基酸水溶肥等	399.63	2.29%	成本结合市场行情；先款后货。	有
3	客户3	有机肥	388.69	2.23	成本结合市场行情；给予一定金额的信用额度	有
4	客户4	噻苯隆SL+氨基酸水溶肥等	360.69	2.07%	成本结合市场行情；先款后货。	有
5	客户5	小分子功能肥5.0（颗粒剂）、噻苯隆SL+氨基酸水溶肥等	243.72	1.40%	成本结合市场行情；先款后货。	有
6	客户6	0.2%噻苯隆可溶液剂+12元素水剂、小分子功能肥（液体型）等	241.81	1.38%	成本结合市场行情；先款后货。	有
7	客户7	噻苯隆SL+氨基酸水溶肥等	236.28	1.35%	成本结合市场行情；先款后货。	有
8	客户8	45%联肼·乙螨唑悬浮剂、35%阿维·螺螨酯悬浮剂等	228.22	1.31%	成本结合市场行情；先款后货。	有
9	客户9	小分子功能肥5.0（颗粒剂）、小分子功能肥（液体型）等	226.00	1.29%	成本结合市场行情；先款后货。	有
10	客户10	闪溶磷酸二氢钾粉剂、2.5%联苯菊酯水乳剂等	224.66	1.29%	成本结合市场行情；先款后货。	有

根据公司核查报备的农药制剂及肥料业务的前十名客户和供应商基本情况，公司农药制剂及肥料业务的前十名客户和供应商不存在重叠的情形。农药制剂及肥料业务的前十名客户与公司、公司控股股东、实际控制人、董监高、5%以上股东均不存在关联关系。

【年审会计师回复】

（一）核查程序：

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1、获取公司本期主要客户和供应商清单，了解主要客户和供应商的基本情况，查阅公司与主要客户、供应商签订的重大合同；

2、针对销售收入，选取项目检查相关支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单及客户签收单等支持性文件；取得公司员工花名册，将主要客户收货地址与员工花名册上联系地址进行核对；核查主要客户的回款情况；

3、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息平台查询主要客户和供应商的工商信息，检查是否与公司存在关联关系；针对重要客户、供应商进行实地访谈或寄发业务沟通函，了解双方交易背景、业务模式等，取得相关方签署的关联关系承诺函；

4、选取部分客户实施函证程序；

5、交叉比对前十大客户与前十名供应商名单，识别是否存在同名重叠的情形。

（二）核查意见：

经核查，我们认为：

1、公司与主要客户间的交易未见异常情形；

2、公司前十名客户与公司、公司控股股东、实际控制人、董监高及持股5%以上股东不存在关联关系；主要客户与供应商之间未见重叠情形。

（3）结合行业周期性波动、市场竞争格局、主要产品价格变动、成本结构变化等因素，说明在营业收入增长的情况下，农药业务毛利率大幅下滑的原因，并量化分析各因素（如原材料价格、产能利用率、固定成本分摊等）对毛利率的影响；

【公司回复】：

公司2025年农药制剂及肥料业务收入实现同比增长， 主要系公司持续聚焦并深耕核心市场区域，存量核心客户销量稳步提升；同时公司主动优化产品结构、丰富品类矩阵，精准匹配市场需求，并持续加大新客户开拓与渠道拓展力度，共同带动整体营收规模增长。公司农药制剂及肥料业务毛利率下滑12.12%，主要系产品销售结构变化，具体说明如下：

公司农药制剂及肥料业务主要经营主体为农一网，农一网产品主要分为“电商板块”和“288板块”。“电商板块”主营通路产品，价格较为透明，毛利较低；“288板块”主营差异化产品，整体毛利率水平较高。

2025年公司农药制剂及肥料业务电商板块收入大幅增长， 但内部业务板块增速分化明显：低毛利“电商板块”收入增速显著高于高毛利“288板块”，使得“288板块”营收占比回落。因此，农药制剂及肥料业务收入结构中低毛利品类占比增加是造成营业收入增长但毛利率下滑的主要原因，详见下表：

单位：万元

分产品	2025年收入	收入占比	毛利率	2024年收入	收入占比	毛利率
288板块	7，725.41	44.24%	37.95%	7，218.70	52.24%	51.22%
电商板块	9，735.27	55.76%	0.70%	6，600.53	47.76%	4.60%
合计	17，460.68	100.00%	17.18%	13，819.23	100.00%	28.96%

其中，公司2025年“电商板块”和“288板块”产品分季度销售情况详见下表：

单位：万元

分板块	一季度	二季度	三季度	四季度	合计	收入占比	毛利率
288板块	2，181.20	1，958.92	1，116.36	2，468.93	7，725.41	44.24%	37.95%
电商板块	2，442.15	2，485.65	814.07	3，993.41	9，735.27	55.76%	0.70%
合计	4，623.35	4，444.57	1，930.43	6，462.34	17，460.68	100.00%	17.18%

其中，公司2024年“电商板块”和“288板块”产品分季度销售情况详见下表：

单位：万元

分板块	一季度	二季度	三季度	四季度	合计	收入占比	毛利率
288板块	1，961.28	2，404.35	953.64	1，899.42	7，218.70	52.24%	51.22%
电商板块	2，413.26	1，667.19	837.67	1，682.41	6，600.53	47.76%	4.60%
合计	4，374.54	4，071.54	1，791.31	3，581.83	13，819.23	100.00%	28.96%

2025年度产品销售结构变化的主要原因在于：2025年度，农产品价格下行，大田作物经济效益不佳，终端用户更倾向选择价格便宜的“电商板块”产品，选用差异化产品的意愿降低，直接影响了公司“288板块”产品销售规模。

“电商板块”和“288板块”产品毛利率同比下降，主要原因系行业市场竞争加剧，公司为应对市场竞争、稳定客户，加大了促销力度，导致“电商板块”盈利空间在短期内受到挤压。由于农药生产许可证与产品登记证未能如期续展，“288板块”中部分核心产品停售，高毛利产品销售规模受到影响，拖累了整体毛利率。

公司农药制剂及肥料业务营业收入呈现明显的季度波动，三季度收入偏低、四季度收入显著增长，该波动主要由农资行业季节性特征及农业生产周期、渠道备货节奏、行业营销节点共同影响所致。三季度田间管护高峰结束，秋播尚未启动，农户及渠道采购意愿偏弱，农资市场进入淡季。四季度冬小麦等作物集中播种，用肥需求集中释放，叠加行业惯例启动冬储、电商节“双11”、全国植保会配套营销活动，加之农户秋收后现金充足，购买意愿高，农资行业迎来销售旺季，营业收入呈现大幅增长。因此，公司农药制剂及肥料营业收入季度变动趋势与行业规律基本一致。

鉴于公司农药制剂业务以外购、贴牌、委托加工后销售为主，原料价格波动可以传导到下游客户，对毛利率的边际影响有限；本年度小分子肥为新增并入产能，上年该业务板块销售规模及占比较小，且以外购为主，经营规模和经营模式不具有可比性。故原材料价格、产能利用率与固定成本摊销等生产端影响因素未纳入本次毛利相关分析。

【年审会计师回复】

（一）核查程序：

1、取得近两年营业收入、成本明细表，按业务板块、按产品类型分析营业收入结构以及毛利率变动情况，了解产品结构及毛利率发生变动的原因，评价上述变动原因的合理性；

2、查阅公开信息，了解主要大田作物价格变动情况，评价农产品价格变动对公司销售业绩的影响原因是否合理。

（二）核查意见：

经核查，我们认为：

公司营业收入增长原因合理，毛利率下滑主要原因未见异常。

（4）结合尚微生态小分子功能肥的生产量、销售量、库存量情况，说明农药制剂及肥料产销量及库存量均大幅增长的原因。公司列示农药制剂及肥料业务类存货的具体构成、库龄分布、对应的主要产品、对应计提的存货跌价准备，说明库存量大幅增加、接近2025年销售量的原因，存货跌价准备计提是否充分。

【公司回复】：

一、农药制剂及肥料产销量及库存量均大幅增长的原因

公司农药制剂及肥料产销量、库存量同比大幅增长，主要原因系尚微漯河公司于2025年3月末纳入公司合并报表范围所致。尚微漯河公司主营小分子生物有机肥的研发、生产及销售。上年同期，公司农药制剂及肥料产品主要来源于外购及委外加工。2025年尚微漯河公司纳入合并范围后，新增肥料产能，期末库存增加2，879.29吨，直接带动公司整体农药制剂及肥料业务生产量、销售量、库存量同步大幅增长。

二、农药制剂及肥料库存量大幅增加、接近2025年销售量的原因，存货跌价准备计提是否充分的说明

公司农药制剂及肥料业务存货具体由农药制剂产成品、肥料产成品、肥料半成品、发出商品构成。截至2025年末，公司各类存货账面余额、存货跌价准备及库龄分布明细如下：

单位：万元

产品	账面余额	跌价准备	库龄分布			
			1年	1–2年	2–3年	3年以上
农药制剂成品	2，027.65	216.61	1，280.02	234.25	250.74	262.64
肥料产成品	1，243.38	102.25	1，014.87	60.45	78.35	89.71
农药制剂半成品	290.12	286.32	–	–	–	290.12
肥料半成品	119.07	1.23	116.16	–	0.42	2.49
原材料	239.60	–	239.60	–	–	–
发出商品	87.58	–	87.58	–	–	–
合计	4，007.40	606.41	2，738.23	294.7	329.51	644.96

公司存货规模大幅增加，主要因尚微漯河公司纳入合并范围后，新增肥料产成品及配套库存并入所致，属于合并范围变更带来的结构性增加，并非备货积压。

公司定期对全部存货进行减值测试，严格按照可变现净值（预计售价扣除预计销售费用、后续加工成本）与存货成本孰低原则测算，足额计提存货跌价准备；肥料半成品、发出商品周转良好、无减值迹象，测算结果未计提减值。整体来看，公司存货跌价准备计提政策审慎、测算依据充分，存货跌价准备计提金额充分、合理，能够真实反映存货真实价值。

【年审会计师回复】

（一）核查程序：

1、获取公司分产品的产量、销量、库存量明细表核实公司库存变动的原因是否合理；检查资产负债表日后主要产品的销售出库记录和签收凭证，分析库存消化情况和期后回款情况，验证期末库存的合理性；

2、了解和评价公司与存货跌价准备相关的内部控制设计和运行的有效性，并执行控制测试；

3、实施存货监盘程序，检查存货的数量和状况，重点关注存货的呆滞、毁损、变质、过期等情况；取得存货的期末库龄清单，结合存货的状况，对库龄较长的存货进行分析性复核，分析存货跌价准备是否合理；

4、获取存货跌价准备计算表，对管理层计算过程进行评价，重新计算存货跌价准备的计提金额，对比公司存货跌价计提金额是否合理。

（二）核查意见：

经核查，我们认为：

公司农药制剂及肥料期末结存变动原因合理，未见异常；期末存货跌价准备金额计提充分、恰当。

2. 年报显示，你公司油品、化学、仓储及贸易业务收入1.23亿元，同比增长47.83%；营业成本1.33亿元，同比增长27.10%；2025年毛利率为–7.88%，2024年为–25.48%，毛利率持续为负值。我部曾于1月向你公司发函问询成品油等贸易业务情况，请你公司在前期回函的基础上，进一步说明有关情况：

（1）分季度分产品列示油品、化学、仓储及贸易业务收入、成本、毛利率，若季度间毛利率存在较大波动，请说明原因；

【公司回复】：

一、2025年1–4季度，公司油品、化学、仓储及贸易业务分产品收入、成本、毛利率情况如下：

单位：万元

产品	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年
油品供应链	营业收入	–	677.17	2，302.52	2，509.57	5，489.26
	营业成本	–	670.85	2，309.00	2，520.91	5，500.76
	毛利率	–	0.93%	–0.28%	–0.45%	–0.21%
农药、化学品贸易	营业收入	1，575.00	1，495.47	300.91	1，819.05	5，190.43
	营业成本	1，498.35	1，400.95	263.97	1，707.90	4，871.17
	毛利率	4.87%	6.32%	12.27%	6.11%	6.15%
仓储业务	营业收入	507.02	237.57	268.65	588.90	1，602.14
	营业成本	830.20	680.03	656.58	711.38	2，878.19
	毛利率	–63.74%	–186.27%	–144.40%	–20.80%	–79.65%
合计	营业收入	2，082.02	2，410.21	2，872.08	4，917.52	12，281.83
	营业成本	2，328.55	2，751.83	3，229.55	4，940.19	13，250.12
	毛利率	–11.84%	–14.17%	–12.45%	–0.46%	–7.88%

二、季度间毛利率存在较大波动的原因

2025年各季度油品、化学、仓储及贸易业务毛利率波动较大，主要系各业务板块季度收入占比结构变动、盈利水平差异及液氨收入按净额法确认的核算方式变化共同影响所致，具体说明如下：

（一）油品供应链业务

公司油品供应链业务于第二季度逐步实现营收，下半年营收占比显著提升。下游市场价格受国际油价波动影响持续走弱，三季度、四季度柴油收入略低于成本，形成小幅亏损。

（二）农药、化学品贸易

农药、化学品贸易业务第一、二、四季度毛利率整体波动幅度较小，三季度毛利率上升主要是采用净额法确认收入的业务占比上升拉高了整体毛利率。

（三）仓储业务

仓储业务成本结构以固定资产折旧、人工、设施运维等固定成本为主，不随业务量及营业收入同比例增减。当营业收入发生季度间波动时，单位收入分摊的固定成本随之变动，仓储业务毛利率受收入规模影响较大。

受业务量制约，各季度仓储业务营业收入无法覆盖当期固定成本总额，规模效应未能有效释放，导致仓储业务各季度持续呈现较高负毛利水平。

【年审会计师回复】

（一）核查程序：

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1、了解与收入确认相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关关键内部控制的运行有效性；

2、获取油品、化学、仓储及贸易业务产品收入、成本明细表，重新计算各产品毛利；按月度、按产品等对营业收入和毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并分析波动原因；

3、针对销售收入，选取项目检查相关支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单及客户签收单等支持性文件；

4、针对资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试；

（二）核查意见：

经核查，我们认为：

油品、化学、仓储及贸易业务分季度间毛利率波动原因合理，未见明显异常情形。

（2）报备油品、化学、仓储及贸易业务的主要客户和供应商基本情况，包括名称、成立日期、实缴资本、注册地址、企业性质、参保人数，说明你公司与上述客户的交易内容、交易金额及占比、定价依据，交易有无实物流转，交易的回款情况，是否存在客户与供应商重叠的情形，以及上述客户与你公司、你公司控股股东、实际控制人、董监高、5%以上股东是否存在关联关系；

【公司回复】：

一、公司与2025年油品、化学、仓储及贸易业务的前十名客户的交易情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	交易内容	收入金额	占比	定价依据及回款情况	有无实物流转
1	客户1	柴油	1，154.78	9.40%	成本结合市场行情；先款后货。	有
2	客户2	7–氯–3，8二甲基喹啉	834.02	6.79%	成本结合市场行情；先货后款。期后全部回款。	有
3	客户3	2–氨基–5–氟–3，4，–二氯联苯、抗倒酯原药等	805.91	6.56%	成本结合市场行情；先货后款。期后全部回款。	有
4	客户4	柴油	559.10	4.55%	成本结合市场行情；先货后款。期后全部回款。	有
5	客户5	柴油	497.63	4.05%	成本结合市场行情；先款后货。	有
6	客户6	货物仓储	470.87	3.83%	次月结算，期后全部回款。	不适用
7	客户7	96%2，4–滴异辛酯原药、96%啶虫脒原药	412.03	3.35%	成本结合市场行情；先货后款。全部回款。	有
8	客户8	50%醚菌酯水分散粒剂	407.68	3.32%	成本结合市场行情；先款后货。	有
9	客户9	甘氨酸	328.40	2.67%	成本结合市场行情；先款	有
10	客户10	98%吡氟酰草胺原药	324.64	2.64%	成本结合市场行情；先货后款。期后全部回款。	有

注：交易金额按合同销售额统计，占比为该类业务中的销售占比。

根据报备的主要客户和供应商基本情况，经公司核查，前十名客户和供应商不存在重叠的情形。公司油品、化学、仓储及贸易业务主要客户与公司、公司控股股东、实际控制人、董监高、5%以上股东均不存在关联关系。

【年审会计师回复】

（一）核查程序：

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1、获取公司本期油品、化学、仓储及贸易业务主要客户和供应商清单，查阅公司与主要客户、供应商签订的重大合同，了解主要客户和供应商的基本情况；核查主要客户的回款情况；

2、针对销售收入，选取项目检查相关支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、称重计量单及客户签收单等支持性文件；

3、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息平台查询主要客户和供应商的工商信息，检查是否与公司存在关联关系；针对重要客户、供应商进行实地访谈或寄发业务沟通函，了解双方交易背景、业务模式等，取得相关方签署的关联关系承诺函；

4、选取部分客户实施函证程序，对于未回函的客户实施替代程序；

5、交叉比对前十大客户与前十名供应商名单，识别是否存在同名重叠的情形。

（二）核查意见：

经核查，我们认为：

1、公司与主要客户的交易未见异常情形；

2、公司前十名客户公司、公司控股股东、实际控制人、董监高及持股5%以上股东不存在关联关系；主要客户与供应商之间未见重叠情形。

（3）结合前述客户及供应商，详细说明成品油贸易的具体经营模式，包括采购模式、获客方式、销售模式（含定价政策）、结算模式（含信用政策）、实物资金流转的匹配情况；

【公司回复】：

一、采购模式

公司通过市场化方式自主选择供应商， 双方参照炼油厂出厂价+炼油厂运至公司库区运费商议采购价格，签订采购合同。公司从供应商处采购并采用陆运方式运送到公司罐区储存。供应商向公司直接开票，公司在收到货物和发票后付款。

二、获客方式

公司2016年开始从事成品油的贸易业务，具备十年以上的业务经验，有超过30人以上的危化品运营等专业团队。一方面，公司部分成品油销售客户为自身仓储物流业务等终端客户，公司与该类贸易公司建立了较为深厚的合作关系，客户基础稳定、合作粘性高；另一方面，公司积极与周边区域加油站、物流公司、农场等洽谈合作，持续拓展优质客户群体。

三、销售模式

公司业务辐射库区周边约100公里的加油站、终端客户，提供高效物流配送服务，客户可根据自身需求选择自提或送货上门。客户根据自身需求下单，销售定价参照主要炼油厂出厂价、综合运费、损耗等综合考虑市场行情，制定具备市场竞争力的报价，定价符合行业惯例。

四、结算模式

公司成品油业务主要以款到发货（或款到提货）为结算方式。

五、实物资金流转的匹配情况

采购端，公司指定炼厂货源，向贸易商采购后由供应商直接配送至公司库区，货物验收合格并收妥发票后再支付货款，实现“先收货、后付款”，货流与资金流同步匹配。销售端，公司严格执行款到发货原则，客户支付全额货款后，公司再安排成品油出库、配送或客户自提，实现“先收款、后发货”，资金流先于实物流转，无信用垫资与资金占用风险。

全年柴油采购量12，071.88吨，合同采购额（含税）7，894.67万元，款项全部支付完毕，付款方式为银行电汇；全年柴油销售9，381.55吨，合同销售额（含税）6，202.75万元，款项全部收回，其中银行现汇收款6，198.20万元，银行承兑汇票收款4.55万元。

整体来看，公司成品油贸易票据流、资金流、实物流完全一致，每笔采购与销售均对应真实货物交付与资金收付，不存在货流与资金流不匹配、无实物流转或资金空转的情形。

【年审会计师回复】

（一）核查程序：

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1、了解与成品油业务收入确认、采购与付款相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试关键内部控制的运行有效性；

2、针对销售收入，选取项目检查相关支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单及客户签收单等支持性文件；将银行回款、付款记录与发票信息进行核对，验证交易金额及交易对手的一致性；

3、对重要或具有特别风险的客户及供应商进行实地走访，了解业务双方业务模式、交易的商业背景及商业实质，核查销售收入的真实性；

4、选取样本对成品油业务购销实物流进行核实，结合公司库区过称重记录、过磅单、影像记录、液位记录等业务数据，核查成品油销售业务的真实性。

（二）核查意见：

经核查，我们认为：

公司成品油贸易的采购、销售及资金收付均基于真实的货物购销交易，实物流及资金流未见异常。

（4）列示本年成品油贸易单笔销售金额前十笔的客户名称、销售内容、销售时间、数量、单价、提货或送货地址、毛利率，并穿透该笔对应采购的供应商名称、采购内容、采购时间、数量、单价、提货或送货地址，说明相关客户和供应商是否存在特定关系。结合前述销售订单信息，说明成品油贸易是否实际承担了存货风险、信用风险等主要责任人的核心风险，是否符合关于主要责任人/代理人的判断标准，收入确认是否符合会计准则的要求；

【公司回复】：

一、公司本年成品油（0#车用柴油）贸易单笔销售金额前十的客户相关信息情况如下：

序号	客户名称	销售时间	提货或者送货地址	销售数量（吨）	销售单价（元/吨）	毛利率
1	盐城市大丰港成品油有限公司	2025/8/31	自提	356.24	6，610	–0.37%
2	盐城市大丰港成品油有限公司	2025/8/22	自提	257.92	6，680	–0.37%
3	盐城市大丰港成品油有限公司	2025/5/22	自提	199.92	6，620	1.17%
4	江苏川鹿农业开发有限公司加油站	2025/6/30	盐城市大丰区草庙镇临海高等级公路东侧服务区以南	60	7，030	0.88%
5	江苏川鹿农业开发有限公司加油站	2025/7/9	盐城市大丰区草庙镇临海高等级公路东侧服务区以南	60	6，910	0.37%
6	江苏川鹿农业开发有限公司加油站	2025/7/16	盐城市大丰区草庙镇临海高等级公路东侧服务区以南	60	6，890	0.37%
7	盐城市大丰区上海农场生活服务有限公司	2025/11/6	上海农场加油站G228站、上海农场四岔河站及大丰区域内指定地点	55	6，388	0.71%
8	温州盐港石油化工有限公司	2025/10/8	自提	50	6，550	–0.34%
9	江苏川鹿农业开发有限公司加油站	2025/8/11	盐城市大丰区草庙镇临海高等级公路东侧服务区以南	43	6，780	–0.37%
10	江苏川鹿农业开发有限公司加油站	2025/12/25	盐城市大丰区草庙镇临海高等级公路东侧服务区以南	43	6，290	–1.92%

接上表

序号	供应商名称	采购时间	采购数量（吨）	采购单价（元/吨）	提货或送货地址
1	合义嘉能源（江苏）有限公司	2025/8/25	465.42	6，640	江苏辉丰石化有限公司库区
2	江苏闰昇能源有限公司	2025/8/11	300.22	6，700	江苏辉丰石化有限公司库区
3	合义嘉能源（江苏）有限公司	2025/5/13	200.92	6，580	江苏辉丰石化有限公司库区
4	合义嘉能源（江苏）有限公司	2025/6/25	101.2	7，050	江苏辉丰石化有限公司库区
5	江苏闰昇能源有限公司	2025/6/27	201.1	6，950	江苏辉丰石化有限公司库区
6	合义嘉能源（江苏）有限公司	2025/7/1	197.56	6，850	江苏辉丰石化有限公司库区
7	合义嘉能源（江苏）有限公司	2025/10/11	501.34	6，450	江苏辉丰石化有限公司库区
8	合义嘉能源（江苏）有限公司	2025/9/19	202.84	6，550	江苏辉丰石化有限公司库区
9	合义嘉能源（江苏）有限公司	2025/8/2	201.04	6，710	江苏辉丰石化有限公司库区
10	合义嘉能源（江苏）有限公司	2025/12/14	297.58	6，220	江苏辉丰石化有限公司库区

注1：由于公司油品业务从多个供应商采购，入储罐后再分批销售给不同客户，购销不存在一一对应关系，上表供应商采购情况按与销售时间最近的一笔采购列示。

注2：上表中毛利率按月度加权平均出库成本计算得出。

此外，上述客户和供应商均不存在特定关系。

二、关于成品油业务主要责任人的判断

公司自主与客户签订销售合同，从公司仓库发货给客户，公司对客户所购商品的数量、质量、货期的问题负责。存货采购入库后，公司承担存货的毁损、灭失风险。公司单独签署采购和销售合同，客户、供应商具有独立性，不存在指定采购、集团采购等特殊关系，公司根据采购价格参照成本加成及市场行情进行自主定价。上述存货在公司对外销售前存放于公司仓库，公司在转让客户前控制该存货。公司作为主要责任人，收入确认符合会计准则的要求。

【年审会计师回复】

（一）核查程序：

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1、获取公司成品油业务本期主要客户和供应商清单，查阅公司与主要客户、供应商签订的重大合同，了解主要客户和供应商的基本情况、交易背景、业务模式等；

2、针对成品油销售收入，选取项目检查相关支持性文件，包括销售合同、销售发票、过磅单、出库单及客户签收单等支持性文件，判断总额法确认收入依据是否充分；

3、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息平台查询主要客户和供应商的工商信息，检查是否与公司存在关联关系；针对重要客户、供应商进行实地访谈或寄发业务沟通函，取得相关方签署的关联关系承诺函；

4、选取主要客户实施函证程序，对于未回函的客户实施替代程序，包括检查销售合同、出库单、过磅单、签收单及期后回款等；

5、选取样本对成品油业务购销实物流进行核实，结合公司库区过称重记录、过磅单、影像记录等业务数据，核查成品油销售业务的真实性；抽取部分客户收货地址检查，比对检查送货车辆的运行轨迹；

6、交叉比对前十大客户与前十名供应商名单，识别是否存在同名重叠的情形。

（二）核查意见：

经核查，我们认为：

公司客户与供应商不存在特定关系；公司在成品油业务中，作为主要责任人，收入确认符合会计准则的要求。

（5）结合市场环境变化、主要产品价格变动、成本结构变化等因素，说明该业务毛利率持续为负的原因。结合2026年一季度石化贸易业务业绩及在手订单情况，说明经营能力是否有所改善。

【公司回复】：

一、公司油品、化学、仓储及贸易业务2025年及2026年一季度分产品收入、成本、毛利率情况

单位：万元

产品	项目	2025年	2026年一季度
油品供应链	营业收入	5，489.26	2，119.06
	营业成本	5，500.76	2，008.00
	毛利率	–0.21%	5.24%
农药、化学品贸易	营业收入	5，190.43	4，698.10
	营业成本	4，871.17	4，411.51
	毛利率	6.15%	6.10%
仓储业务	营业收入	1，602.14	287.39
	营业成本	2，878.19	443.42
	毛利率	–79.65%	–54.29%
合计	营业收入	12，281.83	7，104.55
	营业成本	13，250.12	6，862.93
	毛利率	–7.88%	3.40%

二、油品、化学、仓储及贸易业务毛利率持续为负的原因

公司油品、化学、仓储及贸易业务毛利率持续为负，主要受行业供需格局、产品价格波动、固定成本、业务规模及采购物流模式等多重因素叠加影响：

（一）油品供应链业务

油品供应链业务2025年亏损系行业监管、业务规模、市场价格波动等阶段性因素叠加导致：

1、行业内部分经营主体运营规范程度不一，市场竞争环境激烈，公司坚持合规可持续经营，在稳步拓展市场过程中，产品销售价格承压，盈利空间受到挤压；

2、2025年柴油业务量仅9，381.55吨，业务体量偏小，“小批量采购+陆运模式”未能发挥港口罐区规模与物流优势，单位运输及采购成本偏高；

3、公司期初无历史库存储备，未提前锁定低成本货源，无法平抑市场价格波动，在行情下行阶段无法通过库存价差对冲；

4、2025年8–12月，柴油价格呈下行趋势，第三、四季度微亏，导致全年未能实现盈利。

（二）仓储业务

仓储业务固定成本较高叠加行业产能过剩，是毛利持续大额为负的核心原因。仓储业务的成本以固定资产折旧、人员薪酬、设备运维、安全环保支出等固定成本为主，不会随业务量减少而同比例下降。

行业层面，下游化工企业经营承压，仓储租赁需求萎缩，业务收入规模不足，无法覆盖固定成本，导致仓储业务毛利率长期为负。

三、油品、化学、仓储及贸易业务2026年一季度经营改善情况

油品、化学、仓储及贸易业务2026年一季度毛利率3.40%，扭亏为盈，经营状况与2025年相比实现阶段性改善。其中：

（一）受国际局势影响，一季度柴油市场价格大幅上涨，而公司前期利用罐区优势提前储备低成本货源，毛利率达到5.24%，实现扭亏。

（二）2025年辉丰石化计提资产减值准备后，库区资产账面价值下降，2026年一季度折旧费用减少，使得仓储业务成本下降，亏损幅度减小。

（三）2026年一季度液氨销量18，165.68吨，实现营业收入4，097万元，毛利率5.51%，收入同比、环比大幅增长。毛利率较2025年下降， 主要系2026年一季度液氨贸易根据业务模式采用总额法确认收入所致；如按相同口径（总额法，即购销合同差价）计算，液氨业务2025年同期毛利率为3.99%，2026年一季度毛利率稳步提升。

（四）在手订单方面，公司与河南能源化工集团化工销售有限公司签订了年度合作协议，约定年供货2–4万吨液氨，2026年一季度，已供货1.4万吨左右，形成稳定、常态化、规模化的长期合作业务模式。

综上，2026年一季度公司油品、化学、仓储及贸易业务盈利转正、成本优化、订单稳定，经营能力与盈利质量均实现改善。后续随着行业监管收紧、业务规模提升并切换船运采购模式，盈利水平有望进一步提升。

【年审会计师回复】

（一）核查程序：

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1、获取油品、化学、仓储及贸易业务收入、成本明细表，重新计算各产品毛利；按月度、产品等对营业收入和毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并核实毛利为负数与波动原因；

2、查阅公开信息，了解主要商品价格变动情况，评价商品价格变动对公司销售业务毛利率的影响原因是否合理；

3、取得辉丰石化一季度财务报表与收入成本明细表，检查油品、化学、仓储及贸易业务一季度开展情况。

（二）核查意见：

经核查，我们认为：

2025年度，公司成品油业务毛利率波动合理，未见异常；2026年一季度，公司成品油业务毛利率有所提升。

3. 年报显示，你公司2025年其他业务收入3126.64万元，较上年减少45.58%。本年营业收入扣除合计1737.63万元，较上年减少52.22%，主要是出租资产、出售材料等收入。请你公司：

（1）逐笔列示其他业务收入的客户名称、交易内容、定价依据、交易时间、商品数量、单价、提货或送货地址、毛利率（如适用）。说明相关商品向上游采购的情况，包括但不限于供应商名称、采购内容、定价依据、交易时间、商品数量、单价、提货或送货地址等（如适用），以及公司与相关客户和供应商是否存在特定关系；

【公司回复】：

一、公司其他业务收入明细

公司2025年其他业务的营业收入3，126.64万元，主要为上海焦点公司焦点梦想园物业出租及物业服务及焦点富硒农业公司种子繁育及粮食贸易收入，具体情况如下：

单位：万元

业务内容	收入金额	收入占比	说明
房租及物业服务	791.49	25.31%	公司自建上海焦点梦想园办公楼、青年公寓及停车场出租及物业费收入
种子繁育	693.67	22.19%	焦点富硒农业公司种子销售业务收入
粮食贸易	677.62	21.67%	焦点富硒农业种子转商品粮销售收入
不动产出租	570.62	18.25%	厂房、仓库、土地出租的租金收入
出售库存材料	196.44	6.28%	出售库存材料的收入
其他	196.80	6.29%	主要为绿化养护、富硒健康功能产品、种子加工及种子经营权权益费等收入
合计	3，126.64	100.00%	–

其中，房租及物业服务客户及交易情况如下：

单位：万元

客户名称	交易内容	定价依据	营业收入金额
安道麦辉丰（上海）农业技术有限公司	房租及物业	上海市嘉定区同区域同类写字楼市场租金水平	118.73
上海嘉本源化学有限公司	房租及物业	上海市嘉定区同区域同类写字楼市场租金水平	5.23
菲诺克生物科技（上海）有限公司	房租及物业	上海市嘉定区同区域同类写字楼市场租金水平	237.93
上海百趣生物医学科技有限公司	房租及物业	上海市嘉定区同区域同类写字楼市场租金水平	279.59
上海百趣生物科技有限公司	物业	租房合同	0.06
上海康尔鲜餐饮管理服务有限公司	物业	租房合同	3.63
上海格传新能源科技有限公司	物业	租房合同	12.75
青年公寓（个人）	保障性住房出租	上海市嘉定区保障性租赁住房政策指导价	133.58
合计	–	–	791.49

其中，种子繁育及粮食贸易业务营业收入金额十万以上客户交易情况如下：

单位：万元

客户名称	交易内容	定价依据	营业收入金额
刘加祥	小麦	根据市场行情议价	417.33
力耕（湖北）现代农业科技有限公司	镇麦16	根据市场行情议价	303.68
江苏星明米业有限公司	水稻	根据市场行情议价	122.50
江苏兴之安粮贸有限公司	小麦	根据市场行情议价	79.55
东台市五谷丰农业服务有限公司	镇麦16	根据市场行情议价	76.49
江苏金土地种业有限公司江都分公司	镇麦16、扬香玉200	根据市场行情议价	36.86
盐城市大丰易源农业技术有限公司	镇麦16、镇麦16原种	根据市场行情议价	28.53
江苏药王谷中药饮片有限公司	镇麦16	根据市场行情议价	17.00
韦晴和	水稻、小麦	市场行情价	16.99
大丰区海波种子销售中心	镇麦16	根据市场行情议价	14.96
江苏创欧商贸有限公司	镇麦16下脚	市场行情价	12.95
安徽鑫昊种业有限公司	镇麦16	根据市场行情议价	11.20
丹阳市麒麟种业有限公司	镇麦16	根据市场行情议价	10.64
和县晨阳农资经营部	镇麦16	根据市场行情议价	10.85
霍邱县同创种业销售有限公司	镇麦16	根据市场行情议价	10.58
铜陵丰谷农资有限责任公司	镇麦16	根据市场行情议价	10.54
合计	–	–	1，180.65

其中，不动产出租业务客户及交易情况如下：

单位：万元

客户名称	交易内容	定价依据	营业收入金额
南通顺捷农业服务专业合作社	土地转租	协议价	120.71
安道麦辉丰(江苏)有限公司	厂房租赁	协议价	108.81
盐城经济技术开发区华稳家庭农场	土地转租	协议价	84.00
江苏丰之瑞食品科技有限公司	土地转租	协议价	80.24
盐城市大丰区永祥家庭农场	土地转租	协议价	58.84
施进卫	土地转租	协议价	50.92
连小见	土地转租	协议价	48.56
江苏省送变电有限公司	场地租赁	协议价	11.01
江苏辉润物流有限公司	办公用房租赁	协议价	3.85
季顺峰	仓库租赁	协议价	2.75
江苏三正物流有限公司	办公用房租赁	协议价	0.92
合计	–	–	570.62

二、采购情况

其他业务板块主要业务中，种子繁育及粮食贸易业务有向上游采购的情况，公司已采用净额法核算种子繁育及粮食贸易业务收入。为保障公司种子供应稳定与业务持续开展，结合自有土地种植产能实际情况，公司开展了小麦委托种植合作模式：委托农户定向种植公司规定的小麦品种，公司全程把控种子繁育核心环节，统一开展去杂处理并提供全程技术指导，小麦种子成熟后经公司质检合格，按约定标准组织收购定价结算，相关商品向上游采购的情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	定价依据	交易时间
盐城市大丰区永祥家庭农场	镇麦16	1、受托繁育的大田种子以当地约定市场价格为基准核定结算单价，并按种子水分超标幅度进行数量折算后据实结算； 2、委托繁育的原种按照同品类市场价定价。	2025年6月
盐城市大丰区易源农业有限公司	镇麦16		2025年6月
大丰区光明村保珍家庭农场	镇麦16		2025年6月
汤存官	镇麦16		2025年6月
大丰区大中街道卫红家庭农场	镇麦16		2025年6月
高邮市珠湖种业科技发展有限公司	镇麦16原种		2025年11月
盐城市大丰区刘德龙家庭农场	镇麦16		2025年6月

接上表

供应商名称	数量（公斤）	采购单价（元/公斤）	采购金额（万元）	提货或送货地址
盐城市大丰区永祥家庭农场	332，320	2.58	85.70	公司仓库
盐城市大丰区易源农业有限公司	283，780	2.58	73.20	公司仓库
大丰区光明村保珍家庭农场	280，910	2.53	71.07	公司仓库
汤存官	274，270	2.21	60.55	公司仓库
大丰区大中街道卫红家庭农场	229，440	2.44	56.05	公司仓库
高邮市珠湖种业科技发展有限公司	100，000	3.22	32.17	高邮市三垛镇三柘路
盐城市大丰区刘德龙家庭农场	116，410	2.58	30.06	公司仓库
合计	–	–	408.80	

三、公司与上述客户和供应商是否存在特定关系

上述客户和供应商中，安道麦辉丰（上海）农业技术有限公司、安道麦辉丰(江苏)有限公司、盐城市大丰易源农业技术有限公司与公司存在关联关系。公司与关联方之间的交易均遵循市场化原则定价，交易价格公允合理，不存在非经营性利益输送及损害上市公司和中小股东利益的情形。

（2）结合你公司营业收入构成、行业特点、经营模式、相关业务与主营业务的关联程度和交易商业实质等，说明前述其他业务收入是否应当扣除及不需要扣除的原因；

【公司回复】：

2025年其他业务的营业收入会计核算及扣除情况如下：

单位：万元

业务内容	收入金额	记账科目	收入是否扣除	扣除原因
房租及物业服务	791.49	其他业务收入	是	与主营业务无关
种子繁育	693.67	主营业务收入	否	公司主业
粮食贸易	677.62	主营业务收入	否	公司主业
不动产、土地出租	570.62	其他业务收入	是	与主营业务无关
出售库存材料	196.44	其他业务收入	是	与主营业务无关
其他	196.80	其他业务收入/主营业务收入	其中扣除179.07万元	部分与主营业务无关
合计	3，126.64			

公司的主要业务为生物农业、石化仓储供应链等。种子业务（含种子研发、繁育、推广业务）系公司生物农业板块重要组成部分。

公司子公司江苏焦点富硒农业有限公司是江苏省育繁推一体化企业、江苏省优秀企业、盐城市农业产业化龙头企业，通过ISO9001：2015质量体系认证、绿色大米认证。先后组建成立了焦点水稻研究所、焦点超级水稻工程技术研究中心、雪朧大米专业合作社等专业研发中心。公司目前拥有焦粳1178、焦粳52107、焦点麦156等8个自主研发审定的水稻、小麦品种，与科研院所合作独家买断的小麦国审品种3个，独家买断国审水稻品种3个。同时，新品种焦两优1161已进入生产试验阶段，品质指标达国标一级。

从业务关联度与商业实质来看，种子繁育和粮食贸易与公司生物农业主业高度协同、业态深度融合，属于公司常态化、持续性经营业务，并非临时性、偶发性、与主营业务无关的收入；相关收入具有真实商业交易背景，因此该类业务收入无需扣除。

（3）说明营业收入扣除项目包含的具体业务内容，并结合前述2024年收入确认存在的情形，自查并说明扣除金额是否完整，是否符合本所《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》中“营业收入扣除相关事项”的规定。

【公司回复】：

公司2024年及2025年营业收入扣除具体业务内容对比如下：

单位：万元

项目	2025年度	具体扣除情况	2024年度	具体扣除情况
营业收入金额	32，869.15	–	28，001.05	–
营业收入扣除项目合计金额	1，737.63	–	3，636.50	–
营业收入扣除项目合计金额占营业收入的比重	5.29%	–	12.99%	–
一、与主营业务无关的业务收入				
1.正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物，销售材料，用材料进行非货币性资产交换，经营受托管理业务等实现的收入，以及虽计入主营业务收入，但属于上市公司正常经营之外的收入。	1，727.39	出租资产1，362.12万元，出售材料196.44万元，正常经营外的其他业务收入168.83万元。	3，636.50	材料销售98.47万元，租金及物业收入1，289.76万元，处置投资性房地产收入2，248.27万元
3.本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入。	10.24	–		–
与主营业务无关的业务收入小计	1，737.63		3，636.50	
二、不具备商业实质的收入	–		–	
不具备商业实质的收入小计	–		–	
三、与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入	–	–	–	
营业收入扣除后金额	31，131.52	–	24，364.55	–

2025年营业收入扣除合计1，737.63万元，较上年减少52.22%，主要系2024年单独扣除的处置投资性房地产收入2，248.27万元，在2025年无对应发生额，扣除项目以与主营业务无关的房租及物业服务、不动产出租等收入为主，公司2025年与2024年收入确认及扣除口径一致。

经公司自查，成品油业务不属于深圳证券交易所《上市公司自律监管指南第1号—业务办理》中的营业收入扣除相关事项中需要扣除的收入，具体说明如下：

一、公司成品油业务的历史沿革

公司始终是“生物农业”+“油品、化学品仓储与贸易”双主业运营。辉丰石化自有的库区罐区是其核心资产和竞争优势，发挥了基座平台的重要作用，针对油品、化学品仓储与贸易业务板块，公司结合市场环境和企业自身资源禀赋，动态调整库区罐区的经营策略。在经营方式上，公司灵活采用以“存储为主、自营为辅”或者以“自营为主、存储为辅”的模式；在特许经营品类范围内，动态配置经营品种，包括但不限于柴油、汽油、液氨等商品。公司成品油业务历史沿革如下：

（一）2015年：取得港口与成品油经营资质，搭建业务基础

2011年公司使用超募资金1.90亿元在大丰港规划区域内投资兴建油品化学品仓储物流项目。2015年项目建成并取得港口经营许可证，并于11月26日获得成品油经营批准证书，正式具备油品、化学品仓储、装卸和贸易的基础硬件与经营资质。

（二）2016年至2019年：运行模式灵活，开展成品油贸易业务

辉丰石化自2016年开始从事成品油贸易业务，经营品类包括汽油、柴油等。业务分为两种模式：一是自有库区储货后对外销售；二是无实物流入自有库区、以销定采的贸易模式，两种模式均按监管要求合法合规运营。该阶段，成品油（汽油、柴油、煤油）未列入危险化学品目录，无需应急管理部门核发的危化品经营许可证，仅需对应行业主管部门出具的常规经营资质即可开展业务，经营门槛相对较低，市场经营呈现中小经营者众多的状况，普遍存在无合规罐区设备以及不规范经营等乱象，辉丰石化作为合法经营的上市公司子公司，规范成本较高，在当时环境下竞争优势较弱，因此主要采用了以罐区出租和无实物流转的贸易模式的经营策略。

（三）2020年：完善园区整体危化品合规资质，业务正常运行

2020年6月11日，根据监管升级要求，公司获得危险化学品经营许可证，该资质由应急管理部门核发，是针对危险化学品经营的专项合规证明，该时点柴油尚未纳入危化品监管目录范畴，本次取证主要为完善园区整体危化品仓储、经营资质，原有成品油贸易业务经营规则、许可要求未发生变化，业务延续此前模式开展。

（四）2021年：化学农药板块与中化安道麦重组后业务出表，发展战略重点转向生物农业和油品、化学品仓储与贸易业务

2021年，辉丰股份将化学农药业务51%的控制权出售给中化安道麦，原有化学农药板块业务整体出表。本次交易后，公司业务收入大幅降低。公司根据港口、仓储的核心资源禀赋，战略重点规划转型至生物农业和油品、化学品仓储及贸易业务。

（五）2022年至2023年：成品油监管政策重大调整，启动换证工作

2022年，《应急管理部等10部门关于调整〈危险化学品目录（2015版）实施指南（试行）〉涉及柴油部分内容的通知》（应急〔2022〕83号）规定自2023年1月1日起3类成品油（包括柴油）全部列入《危险化学品目录》，市场主体必须重新申领危险化学品经营许可证后才可经营。根据应急管理部门新监管要求，要求公司补充增加成品油经营类目，重新完善成品油经营许可。

该政策出台后，公司判断盐城区域的成品油经营形势将会发生巨大变化，随着执法力度的加强，目前市场的众多无合规资质、无配套仓储设施的中小经营主体将逐步退出市场，行业合规门槛大幅提升，周边地区未来成品油市场将形成“三桶油”和辉丰石化等具备完整资质和基础设施的成品油主要经营主体。基于对成品油监管要求再次升级，业务经营利好的研判，公司于2023年启动重新申请在危化品经营许可资质中增加成品油品类，对接应急管理部门完善成品油专项经营审批。

（六）2022年至2024年：成品油储罐、库区对外出租

因处于新监管要求重新申报经营许可换证期间，综合行业、市场、政策多方面因素，2022年至2024年，公司主要将自有储罐、库区对外出租，以资产租赁方式盘活存量资产，维护各项经营资质，并未退出油品仓储业务，为后续换证自营做好准备工作。

（七）2025年：重新取得成品油经营许可，恢复自营业务

公司于2025年4月获得成品油（汽油、柴油、煤油）经营范围的危险化学品经营许可证。公司继续以自营模式开展成品油贸易业务，采用“采购成品油存入自有储罐+线下分销”的模式运营，收入按照总额法确认。

综上，公司成品油业务自2016年启动至今，依托同一核心库区罐区资产开展，各项资质随国家监管政策变化同步更新，全流程合法合规。2022至2024年，公司未开展成品油贸易业务，主要因市场、政策及资质等阶段性原因，该安排仅为市场环境下的正常经营策略调整，业务根基、团队、库区资产均未中断，业务具备完整的历史延续性。

二、公司成品油业务的竞争优势

辉丰石化坚持“油品、化学品仓储与贸易”为主业，开展油品、化学品仓储与自营业务是发挥自身竞争优势的必然选择。公司无可替代的资源禀赋体现在：

（一）辉丰石化具备不可替代的区位优势

盐城大丰港是江苏（中部）沿海唯一的深水良港，国家一类口岸，具有极强的区位优势，未来铁路支线将直达库区，将进一步增强园区的竞争优势。其中液氨储罐属于管制品类，全国仅有三个港口具备储运资质，分别是大丰港、湛江港和福州港，辉丰石化地处三个港口最北边，国内对华北客户有不可替代的区位优势，同时也为韩国、日本等国际市场提供了独特的区位便利。

（二）辉丰石化具备极强竞争力的装备优势

辉丰石化仓储物流园位于大丰港二期码头西侧，占地面积26万平方米（约390亩）。一期工程占地10万平方米，于2012年2月开始建设，2015年3月取得港口经营许可证；二期工程占地16.2万平方米，于2015年开工建设，2018年取得港口经营许可证。上述两期仓储项目总投资约5亿元，合计建成总装容量30.8万立方米。园区拥有6座合计1.8万方液氨专用球罐（扩建4.3万方低温储罐已获政府审批立项，正在环评）、21座合计24.4万方浮顶罐（其中11座合计3.9万方不锈钢材质罐，可以氮封保护，部分有内置盘管，具备保温条件），以及4万平方米固体危化品库区，储运规模200万吨/年。

（三）辉丰石化具有良好的内部管理优势

公司石化仓储物流园建成后，先后获得港口建设与运营奖、生产标准化二级证书、被评为安全生产先进单位。2019–2020年，辉丰石化加强管理流程标准化、管理体系化建设，先后获得实验室管理体系证书、测量管理体系认证证书以及安全生产标准化一级证书等资质证书。

三、成品油业务各阶段的会计处理方式和经营数据说明

公司针对不同模式采取不同的会计处理。2016年至2021年期间总额法确认收入的经营模式为：公司自购成品油储存于公司库区，或周边油库，然后自行发掘客户销售，这部分占比较小。净额法确认收入经营模式为：货物不进公司库区，且业务模式以销定采，上下游合同几乎同时订立，不承担存货风险，上下游基本同时交割。2025年，辉丰石化取得成品油经营许可后，贸易模式为采购柴油存入自有储罐后销售给客户（包括贸易商及终端客户），采用总额法确认收入。不同会计处理情况下的经营数据如下表所示：

单位：万元

年份	收入总额法			收入净额法			账面合计收入
	收入	成本	毛利	收入	成本	净收入/毛利	
2016	288.25	280.88	7.37	31，311.18	31，160.73	150.45	438.70
2017	867.38	793.66	73.72	214，964.86	21，2336.43	2，628.43	3，495.81
2018	10.30	10.68	–0.38	209，721.76	206，151.31	3，570.45	3，580.75
2019	0.30	0.28	0.02	117，821.70	116，107.72	1，713.98	1，714.28
2020	0.20	0.20	–	16，867.55	16，789.81	77.74	77.94
2021	–	–	–	524.62	523.32	1.30	1.30
2022–2024	–	–	–	–	–	–	–
2025	5，489.16	5，500.76	–11.6	38.98	38.87	0.11	5，489.27

注：2022–2024年，公司当期无相关收入发生。

四、公司成品油业务具备稳定的业务模式

（一）成品油业务的模式

成品油业务的采购端，公司指定炼厂货源，向供应商采购后直接配送至公司库区，货物验收合格并收妥发票后再支付货款，实现“先收货、后付款”，货流与资金流同步匹配。销售端，公司严格执行款到发货原则，客户支付全额货款后，公司再安排成品油出库、配送或客户自提，实现“先收款、后发货”，资金流先于实物流转，无信用垫资与资金占用风险。具体业务模式如下：

1、采购模式

公司通过市场化方式自主选择供应商， 双方参照炼油厂出厂价+炼油厂运至公司库区运费商议采购价格，签订采购合同。公司从供应商处采购并采用陆运方式运送到公司罐区储存。供应商向公司直接开票，公司在收到货物和发票后付款。

2、获客方式

公司2016年开始从事成品油的贸易业务，具备十年以上的业务经验，拥有30人以上的危化品运营等专业团队。一方面，公司部分成品油销售客户为自身仓储物流业务等终端客户，公司与该类贸易公司建立了较为深厚的合作关系，客户基础稳定、合作粘性高；另一方面，公司积极与周边区域加油站、物流公司、农场等洽谈合作，持续拓展优质客户群体。

3、销售模式

公司业务辐射库区周边约100公里的加油站、终端客户，提供高效物流配送服务，客户可根据自身需求选择自提或送货上门。客户根据自身需求下单，销售定价参照主要炼油厂出厂价、综合运费、损耗等综合考虑市场行情，制定具备市场竞争力的报价，定价符合行业惯例。

（二）公司成品油业务的稳定性

1、公司成品油业务具有完整的、一定规模的投入，能够独立核算成本费用以及所产生的收入，公司具备经营成品油业务的丰富经验

从投入方面，公司在人力资源、固定资产、资金和资质方面持续投入。从运营方面，公司的财务核算规范，具备独立核算成品油业务的成本及相关收入的能力。公司建立了“自主采购–仓储保管–分销销售”的完整业务流程，独立核算成本、收入及毛利，具备独立的经营核算能力。从产出方面，公司深耕化工行业38年，积淀了丰富的客户资源、行业人脉及成熟的运营经验，为稳定的可持续经营提供有力支撑。公司部分成品油销售客户为自身仓储物流业务客户。

2、成品油业务通过自营仓储及配送服务实现了业务价值的提升

公司的成品油业务上游对接稳定的成品油供应商，下游服务本区域内有持续需求的客户，公司依托稀缺的经营资质、完善的仓储、运输及运营体系，通过高效的仓储周转与运输配送服务，解决上下游客户的物流衔接与库存管理需求，在所在区域产业链中发挥不可或缺的枢纽作用。具体体现包括：

（1）辉丰石化自有液体储罐26.2万立方，可用于储存柴油、汽油等危化品，实现大批量现货销售，满足客户需求；

（2）辉丰石化柴油业务辐射库区周边约100公里的加油站、终端客户，公司与多家运输公司合作可送货上门，提供门到门的高效物流配送服务，未来也将根据市场环境变化考虑自建运输团队，进一步提升业务价值；

（3）公司利用成品油经营资质和储运平台，大力拓展批零业务。公司成品油业务流动资金充足，可实现集中进货，每次约200–500吨不等，分批销售（每天都有销售，每笔订单约5–33吨不等），周转速度快，可满足客户小批量多批次的采购需求。

3、成品油业务对客户、供应商不存在重大依赖，具有可持续性

（下转B055版）