江苏辉丰生物农业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2025 -002

投资者关系活动类别	□特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 ☑业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 □其他(<u>请文字说明其他活动内容)</u>
参与单位名称及人员姓名	线上参与互动的投资者
时间	2025年04月29日 15:00-16:30
地点	价值在线(https://www.ir-online.cn/)网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 仲汉根 董事、副总经理、财务负责人 周京 董事、副总经理 冷盼盼 副总经理、董事会秘书 孙永良 独立董事 杨兆全
	1. 作为辉丰的长期投资者,一直关心这些年辉丰的发展,对辉
	丰的转型今年会有什么举措。2025将是辉丰的存亡之战,除了营收
投资者关系活动主要内容	之外,保留意见将是辉丰的风险点,公司今年会有什么具体措施避
 介绍	免最坏的情况发生,谢谢。
71 54	答:感谢投资者的提问,感谢一直以来对辉丰的关注。十分抱歉,
	2024年营收没有过关是我们非常大的一个教训和遗憾,我想2025年
	不会发生这样的事情,具体的一是加强经营销售工作,二是突破小
	分子肥项目和销售;三是寻找、把握并购重组机会。 公司此前年度
	的保留意见在2024年年度审计报告中己消除,2025年公司管理层将
	努力改善经营情况,谢谢您的支持与关注!
	2. 请展望氢能源今年的进展情况,今年小分子功能肥产销目标
	及未来三年的市场预期,能百旺目前市场拓展的难点在哪儿,公司
	有无收购项目意向以及寻求整合的计划,谢谢。
	答:感谢您的提问,氨氢能源是绿色能源、终极能源,是新能源

的未来和方向。 亚临界小分子功能肥技术已成熟,第一条装置已运营投产,已投向市场的产品客户反响很好,接下来将针对更多应用场景的配方与工艺进行研发投入;同时,未来将围绕辉丰37年的品牌基础,利用品牌势能引领小分子功能肥应用场景与技术的推广,形成"方案技术包"与国内重要的全国平台、省级平台推动0EM合作,实现多品牌多渠道占领市场。

3. 近期股价持低迷,距1元面退已经不远了,请问董事长有什么 办法和措施提升股价,防止面退?

答:您好,今年以来公司一直关注股票二级市场的股价表现,公司管理层将努力改善经营情况,以期股价有较好表现。稳定股价最积极有效的措施就是搞好经营,做好项目。

4. 根据目前的订单情况,预计上半年的营业收入将达到多少? 比去年同期增长多少?

答:您好,2025年一季度经营收入同比增长29.37%,上半年营收情况请及时关注公司定期报告,谢谢!

5. 请问 1.2025Q1大幅好转的原因有哪些?其中贸易收入占比多少? 2.公司的液氨低温罐业务是否可以详细介绍一下?预计业务会带来多少的营收规模和利润水平 3.公司去年油品贸易业务毛利为-25%,如何理解? 4.目前公司的流动资产远小于流动负债,公司是否有计划出售一些联营公司股权或金融类资产,增强公司的流动性风险? 5.针对公司带星带帽风险,如营收低于3亿且利润为负,同时公司股价接近1元,也有面退风险,公司准备开展哪些计划,避免26年退?

答:2025年一季度石化库区业务,小分子肥等土壤健康产品,农一网业务均有增加;年报分类中为油品、化学品、仓储及贸易整体毛利;公司通过扩大产品销售、优化资产结构等措施来改善持续经营能力。

6. 请问仲董事长,为什么你的流通股少了6893. 4288万股,请说明原因?

答:您好,公司董事长没有减持股票,持股数量没有发生变化。

7. 请问公司新年怎么布局能解决营收问题 另外扣非净利润能 否保持每季度均为盈利 有什么具体方案和业务布局?

答:您好,公司为解决营收问题及提升盈利能力有如下措施:一 是扩展小分子功能肥业务,二是持续推进石化供应链业务;三是优 化升级农资电商业务;四是优化资产结构,整合低效资产;五是加 强经营管理,控制成本费用等。谢谢关注!

8. 目前公司石化产业链取得了那些进展,2025年能不能为公司 贡献利润? 化工产业利润很高,公司为何几次戴帽,对公司形象影 响很大,今年有没有信心脱帽?

答:您好,今年一季度公司石化产业链实现营收明显增长,2025 年公司管理层将努力改善经营情况,谢谢您的支持与关注!

9. 公司本期盈利水平如何?

答:您好,公司2025年一季度报告已于4月22日发布,具体情况可查看相关公告,谢谢!

10. 生物农业板块是重点发展方向,在小分子功能肥业务方面,研发投入情况如何?未来有哪些具体的研发计划和市场推广策略,以实现业务的做大做强?

答:亚临界小分子功能肥技术已成熟,第一条装置已运营投产,市场反响很好,接下来将针对更多应用场景的配方与工艺进行研发投入;同时,未来将围绕辉丰37年的品牌基础,利用品牌势能引领小分子功能肥应用场景与技术的推广,形成"方案技术包",与国内重要的全国平台、省级平台推动0EM合作,实现多品牌多渠道占领市场。

11. 公司之后的盈利有什么增长点?

答:您好!一是加强经营销售工作,突破线上线下销售;二是突破小分子肥项目和销售;三是寻找、把握并购重组机会。

12. 你们行业本期整体业绩怎么样? 你们跟其他公司比如何?'

答:您好,具体可查看您所关注公司的定期报告,谢谢!

13. 公司24年一季度盈利,为何到年底却亏损1点5个亿?造成亏损的主要原因是什么?

答:尊敬的投资者您好,公司2024年度亏损,主要原因有: 1、公司经营未达预期; 2、公司持有的金融资产公允价值变动损失; 3、重要的联营企业业绩仍然亏损较大。 感谢您对公司的关注。

14. 行业以后的发展前景怎样?

答:您好,农资行业正从传统产品竞争转向技术、服务和生态竞争,绿色化、数字化、服务化成为核心驱动力。具体表现为:数字化与智能化转型加速;绿色化与环保产品主导;服务化与产业链延伸;供应链优化与渠道变革;政策与市场双重引导,行业集中度提升。感谢您对公司的关注!

15. 我是贵公司的长期投资者,持股己有4年了,一直看好公司的发展,但是公司却一直亏损,没有给投资者回报,请问仲董今年公司有什么具体措施,促进公司加快发展。

答:感谢投资者的提问,感谢一直以来对辉丰的关注。十分抱歉, 2024年营收没有过关是我们非常大的一个教训和遗憾,我想2025年 不会发生这样的事情,具体的一是加强经营销售工作,二是突破小 分子肥项目和销售;三是寻找、把握并购重组机会。 公司此前年度 的保留意见在2024年年度审计报告中己消除,2025年公司管理层将 努力改善经营情况,谢谢您的支持与关注!

16. 1. 请问2025Q1大幅好转的原因有哪些?其中贸易收入占比多少? 2. 公司的液氨低温罐业务是否可以详细介绍一下?预计业务会带来多少的营收规模和利润水平 3. 公司去年油品贸易业务毛利为-25%,如何理解? 4. 目前公司的流动资产远小于流动负债,公司是否有计划出售一些联营公司股权或金融类资产,增强公司的流动性风险? 5. 针对公司带退风险,如营收低于3亿且利润为负,同时公司股价接近1元,也有面退风险,公司准备开展哪些计划,避免26年退?

答:2025年一季度石化库区业务,小分子肥等土壤健康产品,农一网业务均有增加;年报分类中为油品、化学品、仓储及贸易整体 毛利;公司通过扩大产品销售、优化资产结构等措施来改善持续经营能力。

17. 液氨储罐扩建项目: 辉丰石化拟新建4.5万吨液氨低温罐,预计投资2亿元,该项目于2024年7月30日获大丰区项目备案审批。 建成后储、运、销(氨)、转(氢)能力将达100万吨,为公司在氨氢能源领域的发展提供了有力支持。现在进展到什么情况,开始新建没?

答:感谢投资者提问,该项目正在环评过程当中。

18. 与中能建氢能源合作:签订了《氢氨醇绿色能源项目合作协议》,就液氨和甲醇产品的储运销项目进行战略合作,拟共同设立合资公司经营液氨、甲醇储运销业务,辉丰石化承接中能建氢能源在多地的液氨、甲醇产品的储运销业务。现在进展情况?

答:中能建绿氨生产项目正在建设中。

19. 与宝武清能合作:双方签订了《氨氢能源领域合作协议》,在氨氢资源保障、冶金行业氨制氢技术研究、绿电制氨项目建设运营等领域开展合作,还将共同推进加氢站、制氢站等氢能基础设施

	建设,探索研发新型关键设备,共同进入氨氢能源装备制造领域。
	现在进展情况如何?
	答:辉丰石化已加入宝武清能合格供应商体系。
	20 股东知情权纠纷: 自2020年11月以来, 瑞凯化工以各种理
	由拒绝向辉丰股份提供财务报表,辉丰股份以股东知情权为由提起
	诉讼。虽2022年1月和4月法院分别送达一审判决和二审生效判决,
	要求瑞凯化工提供相关资料,但瑞凯化工仅提供了部分资料,导致
	评估机构无法进行现场勘查,目前该纠纷仍未彻底解决。 这个问
	题有没有解决的方法,目前对公司有无影响
	答:您好,关于涉及瑞凯公司的保留意见项已在2024年审计报告
	中消除,公司2024年提起解散瑞凯公司的诉讼,今年4月已收到二审
	生效判决,判令解散瑞凯公司,后续将推进清算有关事宜。
	21. 辉丰股份与安道麦A纠纷已得到解决。 那么公司目前还是
	跟安道麦合作?还是一拍两散?
	答:感谢您的提问与关注!
	22. 公司取得成品油经营资质后,辉丰石化的经营方式将产生哪
	些新变化,对辉丰石化的业绩将产生哪些影响?
	答:感谢投资者提问。我们将利用成品油经营资质和储运平台,
	拓展批零业务。
	23. 亚临界小分子功能肥长三角地区生产线是否己开工建设?
	答:我们目前正积极论证选址亚临界小分子功能肥第二工厂的
	建设。
关于本次活动是否涉及应 披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单(如有)	
日期	2025年04月29日