

证券代码：000626

证券简称：远大控股

公告编号：2026-012

# 远大产业控股股份有限公司 2025 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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

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

## 释义

释义项	指	释义内容
公司、本公司	指	远大产业控股股份有限公司
远大物产	指	远大物产集团有限公司
远大食品	指	远大食品（广东）有限公司[曾用名：远大鸿信食品（广东）有限公司]
远大作物科学（陕西）	指	远大作物科学（陕西）有限公司（曾用名：陕西麦可罗生物科技有限公司）
远大作物科学（福建）	指	远大作物科学（福建）有限公司（曾用名：福建凯立生物制品有限公司）
远大种业（甘肃）	指	远大种业（甘肃）有限公司
证监会	指	中国证券监督管理委员会

## 二、公司基本情况

### 1、公司简介

股票简称	远大控股	股票代码	000626
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	吴穹	谭卫、徐明晓	
办公地址	连云港高新技术产业开发区高新八路 4 号 宁波市鄞州区扬帆路 515 号远大中心	连云港高新技术产业开发区高新八路 4 号 宁波市鄞州区扬帆路 515 号远大中心	
传真	0518-85150105	0518-85150105	
电话	0518-85153595	0518-85153595	
电子信箱	ydkg@grand-holding.cn	ydkg@grand-holding.cn	

### 2、报告期主要业务或产品简介

公司成立于 1994 年 6 月，1996 年 10 月在深圳证券交易所主板上市。公司历经 31 年的发展，主营业务涵盖作物科学、贸易、特种油脂三大领域，在境外多个国家和地区设立了业务机构，拥有全资及控股子公司 30 余家，位列 2025 年《财富》中国 500 强榜单 218 位。公司在作物科学领域坚定布局并向产业链上下游延伸业务，核心产品微生物源生物杀菌剂春雷霉素市场领先、中生菌素市场独家拥有；在贸易领域坚持以产业为核心，基本形成了服务全国、走向世界的战略布局；聚焦特种油脂领域，旗下阿黛尔等品牌的特种油脂广受市场好评。公司坚守创新驱动理念，与国内诸多知名高校和科研院所建立了长期的合作关系，累计参与制定行业或国家标准 7 项，获国家级科技奖项 1 项，省部级科技奖项 9 项，拥有各类发明专利、实用新型专利及公开在审发明专利多项，技术积淀深厚。未来，公司将聚焦“以作物为核心，打通全产业链价值”的战略主线，在大力发展大宗商品贸易的同时，深化贸产一体化转型，兼顾环境、社会、公司治理（ESG）三大维度，力争成为一家将贸易与产业、高科技深度融合的大型贸产一体化高科技企业集团。

#### （一）作物科学领域

作物科学领域是公司战略转型的核心方向，公司秉承“以创新高效的生物技术，服务于可持续发展的现代农业”使命，聚焦中药材种业和生物农药、化肥和刺激素等核心品类，构建从种质资源培育、绿色种植服务到终端产品销售的全产业链布局，其中中药材全产业链布局为核心方向。种业作为产业链源头的核心环节，是公司长期战略布局的关键抓手，对构建全产业链竞争壁垒、赋能绿色种植具有重要支撑作用。同时，我们也充分认识到，新品种的市场验证、规模化推广以及与现有业务的深度协同均需要合理周期，公司将围绕既定战略规划，在该领域稳步推进、长期培育。

远大生物农业是公司作物科学领域的持股与管理平台，下辖远大作物科学（陕西）、远大作物科学（福建）两个研、产、销一体化的高新技术企业的综合性作物科学领域的企业集团。远大作物科学（陕西）主营产品春雷霉素、多抗霉素等原药及制剂 50 余种，产品远销日本、韩国、美国、台湾、越南、秘鲁等 30 多个国家和地区。远大作物科学（福建）以中生菌素为核心产品，独家拥有中生菌素专利及中生菌素原母药登记证，中生菌素是国家重点科技攻关项目和国家科技成果重点推广项目，该项目获农业部科技成果二等奖、国家科技进步二等奖。报告期内，公司作物科学板块通过进一步统一对外标识、整合内部资源，组织架构日渐完善，协同发展加快。同时，公司持续引入专业人才，加强组织建设，构建专业化队伍，并加大技术研发投入、丰富产品管线，同时注重市场应用推广与销售结合，推动生产供应链深挖产能、提高设备周转率，持续夯实体系化建设。

公司高度重视研发创新，建立了一支专业的研发和技术团队，具有微生物、生物工程、作物生物技术、植物保护、农业昆虫与害虫防治、农艺与种业、化学工程、合成生物学等交叉学科专业背景；确立了以企业自主研发为主体、以高校/科研院所合作研发为依托、与专业机构协同开发为补充的“产、学、研”合作模式，与国内诸多知名高校和科研院所建立了长期的合作关系；目前公司作物科学板块拥有发明专利 92 项、实用新型专利 39 项，已公开的在审发明专利 41 项。主导产品为生物农药，包括拥有原母药登记证的春雷霉素、多抗霉素、中生菌素、淡紫拟青霉、谷维菌素、枯草芽孢杆菌等六大系列产品以及其相关的制剂产品，六大系列产品农药登记证共 46 个，远大作物科学（陕西）与远大作物科学（福建）全部产品拥有农药登记证 84 个，肥料登记证 34 个（包括：微生物浓缩制剂、微生物菌剂、土壤修复菌剂、根瘤菌菌剂、生物有机肥、有机水溶肥、复合微生物肥料等），备案的大、中、微量元素水溶肥证件 36 个。

公司基于近年来农业产业链上的探索和订单农业模式的尝试积累的经验与对中药材品质、标准和强化源头控制的了解开展中药材项目尽调，于 2026 年 2 月成功设立远大种业（甘肃），公司布局中药材全产业链尚处于起步阶段，业务基础较为薄弱，将以开放姿态与产业链各方协同合作、共同发展，依托道地中药材种质研发与绿色种植技术，助力乡村振兴战略落地，推动区域中药材产业规范化发展。以期在甘肃省道地产区构建“种质研发-规范种植-加工销售-终端产品”的全闭环体系，实现中药材从源头到终端的全程可控。远大种业（甘肃）重点开展中药材种质创制与生物育种、现代农业设施无土种苗繁育技术体系研发与产业化、中药大健康产品深度开发及其商业化业务，顺应现代农业发展趋势精准布局中药材产业链，深挖高价值中药材细分市场潜力，进一步延伸产业价值链条，拓展业务边界，培育创新盈利增长点。同时，这一举措将有力推动公司作物产业向纵深发展，以标准化贯穿种质研发、种植管理、加工生产全环节，以品质化筑牢产品核心竞争力，以品牌化提升产业附加值与市场影响力，助力公司在作物科学领域构建“标准引领、品质为王、品牌赋能”的长效发展机制，夯实全产业链竞争优势。

## （二）贸易领域

贸易领域，公司主要从事能源化工、各类金属、农产品、软商品等大宗商品贸易以及终端消费品的外贸出口业务，是一家以渠道客户和产业服务为基础，结合物流配送、价格管理、风险对冲、研究交易、期现套保等业务和服务的平台式贸易综合服务商。

远大物产是公司贸易领域的核心经营和管理平台，长期坚持大宗商品贸易综合服务商的市场定位，明确服务产业、管理风险、创造价值的战略目标，以产业和客户为核心、人才团队为导向、风控合规为基础，长期深耕贸易领域，与多家世界 500 强企业和行业巨头建立战略伙伴关系。远大物产坚持进出口外贸综合服务，配套跨境电商运营，助力中小型外贸企业跨境出海和市场拓展，为国内外上千家中小企业提供商品、信息、物流配送、汇率管理等综合服务。远大物产以内生发展为基础，注重人才梯队建设和团队优化，在渠道维护基础上强化产业和宏观研究，为上下游客户提供信息策略分享、库存及价格管理、物流优化等多方位服务，以专业的运营效率、良好的风险管理和行业资源整合能力，提供更多服务、更大价值，进而稳定企业内在的盈利能力。

## （三）特种油脂领域

特种油脂领域，公司旗下远大食品是专业生产食用特种油脂的高新技术企业，产品广泛应用于烘焙食品、乳制品、餐饮食品等多个领域。公司始终坚守安全与质量至上的原则，严格遵循国家油制品食品卫生标准开展生产设计，引进全套丹麦进口特种油脂生产设备，实现生产关键环节的自动调控与全程记录，保障产品的天然、安全及可追溯性；顺利通过 ISO9001 质量管理体系、ISO22000 食品安全管理体系及 HACCP 危害分析与关键控制点等多项权威认证；研发实力突出，拥有广州研发中心，与国内相关食品院校、科研院所保持深度合作，在及时捕捉并掌握国际先进烘焙油脂专业技术的同时，高效推动科研成果的市场化转化；秉持天然、健康、创新的发展理念，针对不同来源油料的特性开展深入研究，在风味组合筛选、发酵技术研发、酶解技术应用等多个维度均取得显著突破，旗下卡米尔、阿黛尔、邦博、鸿信、京香等系列品牌，历经 20 年市场沉淀，不仅获得广大合作伙伴的高度认可，更赢得国内大型食品企业、烘焙连锁企业及终端消费者的一致好评。

## 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

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

追溯调整或重述原因

会计政策变更。

	2025 年	2024 年		本年比上年增 减	2023 年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入 (元)	75,049,626,7 20.01	88,073,798,6 57.17	73,284,201,7 41.73	2.41%	86,295,012,2 50.54	86,295,012,2 50.54
归属于上市公司股东的净利润 (元)	- 133,629,430. 75	- 301,758,874. 47	- 301,758,874. 47	55.72%	- 377,311,326. 23	- 377,311,326. 23
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 (元)	- 255,426,487. 73	- 554,805,873. 61	- 554,805,873. 61	53.96%	- 703,326,327. 08	- 703,326,327. 08
经营活动产生的现金流量净额 (元)	- 581,790,740. 02	1,639,157,70 1.17	1,794,908,41 7.54	-132.41%	- 448,539,545. 08	- 448,539,545. 08
基本每股收益 (元/股)	-0.26	-0.59	-0.59	55.93%	-0.74	-0.74
稀释每股收益 (元/股)	-0.26	-0.59	-0.59	55.93%	-0.74	-0.74
加权平均净资产收益率	-5.87%	-12.09%	-12.09%	6.22%	-13.33%	-13.33%
	2025 年末	2024 年末		本年末比上年 末增减	2023 年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产(元)	7,018,091,28 8.81	7,797,183,51 5.70	7,797,183,51 5.70	-9.99%	7,128,682,28 2.92	7,128,682,28 2.92
归属于上市公司股东的净资产 (元)	2,146,107,29 0.43	2,349,685,24 6.09	2,349,685,24 6.09	-8.66%	2,640,496,25 9.96	2,640,496,25 9.96

注：因 2023 年末涉及可比期间，未进行追溯调整。

#### 会计政策变更的原因

2025 年 7 月 8 日，财政部会计司发布标准仓单交易相关会计处理实施问答。根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（以下简称 22 号准则）第八条并参考其应用指南，对于能够以现金或其他金融工具净额结算，或者通过交换金融工具结算的买入或卖出非金融项目的合同（不含企业按照预定的购买、销售或使用要求签订并持有旨在收取或交付非金融项目的合同），企业应当将其视同金融工具，适用 22 号准则进行会计处理。企业在期货交易所通过频繁签订买卖标准仓单的合同以赚取差价、不提取标准仓单对应的商品实物的，通常表明企业具有收到合同标的后在短期内将其再次出售以从短期波动中获取利润的惯例，其签订的买卖标准仓单的合同并非按照预定的购买、销售或使用要求签订并持有旨在收取或交付非金融项目的合同，因此，企业应当将其签订的买卖标准仓单的合同视同金融工具，并按照 22 号准则的规定进行会计处理。企业按照前述合同约定取得标准仓单后短期内再将其出售的，不应确认销售收入，而应将收取的对价与所出售标准仓单的账面价值的差额计入投资收益；企业期末持有尚未出售的标准仓单的，应将其列报为其

他流动资产。

根据《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2025 年年报工作的通知》（财会[2025]33 号）规定，企业因执行上述标准仓单相关规定而调整会计处理方法的，按照《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》（财会〔2006〕3 号）等相关规定，应当对财务报表可比期间信息进行调整，并在财务报表附注中披露相关情况。

根据上述政策文件精神，公司自 2025 年 1 月 1 日起对于频繁买卖标准仓单等以赚取差价、不提取该等仓单对应商品实物的交易，现改为按收取对价与所出售标准仓单的账面价值的差额计入投资收益，并对可比期间财务报表数据进行追溯调整。

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	16,967,819,555.92	18,845,697,787.28	18,863,102,996.84	20,373,006,379.97
归属于上市公司股东的净利润	12,902,723.07	16,163,465.67	3,114,829.14	-165,810,448.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-64,222,083.40	-61,060,699.90	-53,244,410.23	-76,899,294.20
经营活动产生的现金流量净额	-1,086,655,304.76	354,587,294.29	267,477,034.78	-117,199,764.33

注：除营业收入因会计政策变更涉及追溯调整外，上述其他财务指标或其加总数与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标不存在重大差异。

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	31,193	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	30,449	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（不含通过转融通出借股份）							
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、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
中国远大集团有限责任公司	境内非国有法人	42.49%	215,272,353	0	不适用	0	
连云港金控资本管理有限公司	国有法人	16.32%	82,690,800	0	不适用	0	
朱培元	境内自然人	0.87%	4,382,600	0	不适用	0	

许强	境内自然人	0.50%	2,540,457	2,505,343	质押	2,253,200
魏建华	境内自然人	0.46%	2,312,456	0	不适用	0
张启玲	境内自然人	0.43%	2,179,968	0	不适用	0
冉静	境内自然人	0.34%	1,700,000	0	不适用	0
相夕波	境内自然人	0.28%	1,408,000	0	不适用	0
高盛国际 -自有资金	境外法人	0.27%	1,377,001	0	不适用	0
杨明	境内自然人	0.24%	1,239,800	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述股东之间是否存在关联关系或属于一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

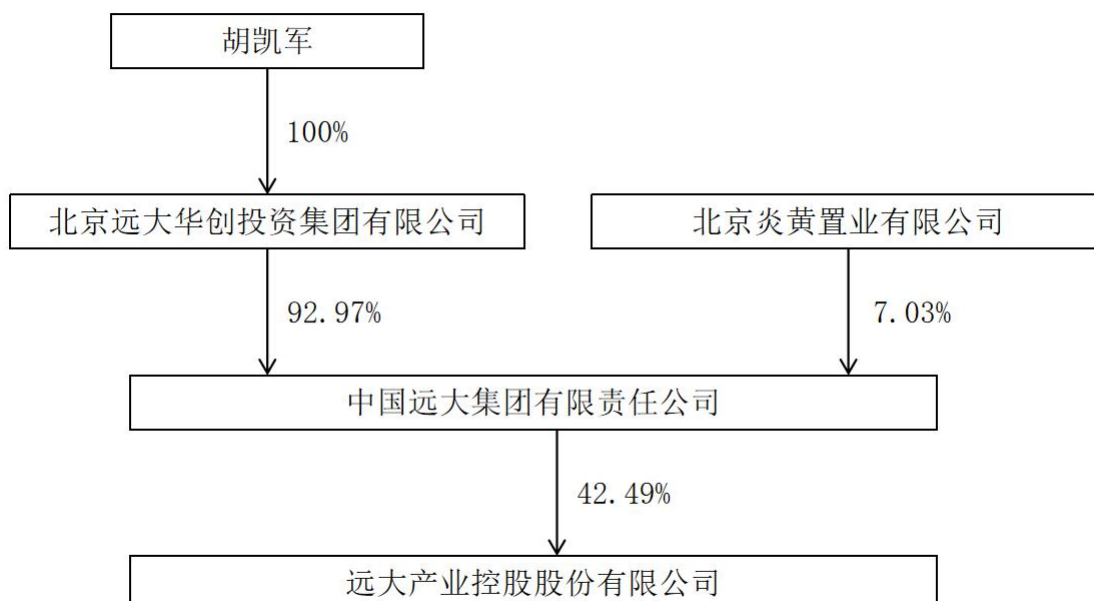
适用 不适用

(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实际控制人之间的产权及控制关系



## 5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

## 三、重要事项

### 1、报告期经营情况

2025 年，面对复杂严峻和不确定性的外部环境，公司坚定不移地深入推进大型贸产一体化高科技企业战略转型，目前转型已初见成效，尤其在种业布局上形成清晰路径与扎实基础。报告期内，公司在作物科学产业进一步聚焦，逐渐夯实工业基础，深度整合已收购子公司，在维护原有产品管线壁垒基础上逐步丰富产品结构；将种业确立为核心战略布局，通过与兰州大学邵宝平教授团队、甘肃赫博陇药科技有限责任公司达成深度合作，以合资入股及技术成果转让方式取得党参、黄芪、当归等 8 大道中药材品种权益，搭建“科研合作+资源整合+实体运营”的种业发展模式，同步布局种质研发、标准化繁育基地建设，形成与生物农业协同的“种药肥一体化”解决方案。公司布局中药材全产业链尚处于起步阶段，基础薄弱，将以协同合作、稳步培育为原则推进业务，不盲目扩张。生物农药板块瞄准三大主要产品中生菌素、春雷霉素、多抗霉素，强化客户粘性与终端覆盖；油脂板块集中资源投向高附加值工业应用领域，构建差异化产品体系；贸易板块优化人才引育与激励机制，提升运营效能。公司通过业务创新整合与组织结构优化，打造敏捷高效的智慧组织，推动三大业务领域高质量协同发展，为战略转型持续落地筑牢基础。

报告期内，公司实现营业收入 750.50 亿元，较上年同期上升 2.41%；实现归属于上市公司股东的净利润-1.34 亿元，较上年同期减亏 55.72%。截至 2025 年 12 月 31 日，公司资产总额为 70.18 亿元，较上年度末下降 9.99%，归属于上市公司股东的所有者权益为 21.46 亿元，较上年度末下降 8.66%。公司 2025 年度计提商誉减值准备 1.47 亿元，导致本报告期仍处于亏损状态，剔除商誉减值影响后归属于上市公司股东的净利润约 1,310.96 万元。

面对全球经济增速疲软、地缘冲突常态化、全球贸易战加剧、部分大宗商品价格大幅波动等复杂多变的外部环境，公司坚定不移地深入推进从贸易商向贸产一体化高科技企业的战略转型，核心是打通“种质研发-绿色种植-精深加工-终端销售”全产业链，构筑长期竞争壁垒，种业作为公司未来发展的核心增长极，是转型的关键抓手。种业价值释放、新品种市场认可及业务协同需要周期，公司将坚持长期主义、循序渐进推进。目前，公司仍处于过渡调整期，各板块积极应对市场变化：贸易板块以“控风险、练内功”为核心，发挥渠道与供应链优势为核心产业赋能；作物科学板块在激烈的市场竞争中，稳固核心产品领先市场份额，种业布局的阶段性和成果将逐步显现；油脂板块聚焦特种油脂工业应用领域，

资源配置持续优化。整体来看，各业务板块发展趋势逐步向好，战略转型的核心逻辑与实施路径愈发清晰。

公司各业务领域主要经营情况如下：

### 1.1 作物科学领域

作物科学是公司贸产一体化转型的核心引擎，种业是全产业链布局的源头根基，中药材是战略落地的关键突破方向，三者以“作物”为核心形成深度协同、相互赋能的业务生态，共同构筑起“生物农业技术支撑+优质种质资源保障+特色作物全链运营”的核心竞争力。公司立足生物农业技术优势，延伸布局种业与中药材全产业链，从源头把控种质资源，以绿色农资产品与技术服务赋能种植环节，最终通过精深加工与终端销售实现价值闭环，形成贯穿“种质创新-种植赋能-产品变现”的完整产业逻辑，为公司长期高质量发展奠定坚实基础。公司作物科学板块聚焦农业产业链高价值环节深耕布局，持续加大研发创新投入，不断引进、转化、整合新产品、新技术、新资源，丰富产品管线，以技术与市场双轮驱动发展，致力于打造集研发、生产、市场推广、销售与服务于一体，兼具规模优势、高质量发展特性、成本领先能力且盈利能力突出的行业标杆企业。

#### (1) 种业战略布局：筑牢全产业链源头根基

种业作为农业产业链的源头与核心环节，是保障国家粮食安全、提升农产品品质的战略基石，更是公司实现农业全产业链布局的关键抓手。公司将种业确立为未来重大战略布局方向，依托多年农业全产业链探索经验与订单农业模式积累，精准把握中药材品质管控与源头控制核心需求，于 2026 年 2 月成功设立控股子公司远大种业（甘肃）。该公司聚焦甘肃省道地产区，重点开展中药材种质创制与生物育种、现代农业设施无土种苗繁育技术体系研发与产业化、中药大健康产品深度开发及商业化业务，致力于构建“种子研发-规范种植-加工销售-终端产品”的全闭环体系，实现中药材从源头到终端的全程可控。种业布局的核心战略意义在于：一方面，掌控优质种质资源能够从源头锁定农产品（尤其是高价值中药材）的品质稳定性与稀缺性，为下游种植、加工、终端销售环节奠定核心基础；另一方面，通过种业与现有生物农业业务的深度协同，形成“定制化种子+配套生物农资+标准化种植技术”的一体化解决方案，显著提升产业竞争力与客户粘性，构筑难以复制的全产业链壁垒。同时，中药材种质研发、品种推广及市场验证需要合理周期，公司将稳步推进、长期培育。

#### (2) 生物农业与种业协同：打造“种药肥一体化”核心能力

公司布局农业行业已逾五年，通过并购重组、产品研发与技术引进，在生物农药、微生物菌剂、生物肥料核心赛道精耕细作，形成了深厚的技术积淀与产品矩阵。当前，公司正持续强化生物农业与种业的联动协同，以期实现“种药肥一体化”深度发展：在种质资源创新阶段，依托生物农业领域的发酵技术、生物活性检测技术，开展种子与生物农药、生物肥料的适配性研究，培育抗逆性强、有效成分含

量高、适配绿色防控方案的优质中药材及经济作物品种；在种植环节，为合作种植户提供“定制化种子+配套生物农药+专用微生物菌剂+精准植保服务”的全周期解决方案，既确保种子优良性状充分发挥，又通过绿色农资产品实现提质增产与生态保护的双重目标，同时依托标准化种植流程保障中药材品质均一性；在技术迭代层面，借助种业的田间试验数据持续优化生物农药、肥料的配方与施用方案，形成“研发-应用-反馈-迭代”的良性循环，进一步巩固技术壁垒。

### （3）中药材全产业链布局：从全球资源整合到终端闭环落地

公司以高价值中药材为核心突破口，坚定以种业为源头核心，稳步探索中药材全产业链布局，当前业务尚处起步阶段、基础薄弱，将与产业链各方开放协同、共同发展，依托绿色种植技术助力乡村振兴，不追求短期规模扩张。依托远大种业（甘肃）的优质种质资源、先进生物育种技术与无土种苗繁育体系，计划在甘肃道地产区推进中药材规范化种植基地建设，结合公司自主研发的生物农药、微生物菌剂等绿色农资产品，构建“良种 + 良法 + 绿色防控”一体化种植模式，从种植环节保障中药材有效成分含量与品质稳定性，形成可控、可追溯、可持续的原料供给生态，为下游加工销售与终端产品开发筑牢核心壁垒，全面提升产业链附加值与品牌竞争力。

### （4）产业化基础夯实：支撑多板块协同落地

公司持续夯实作物科学、种业与中药材领域的工业管理体系，技术、研发、质量及生产管理等核心人才批量加盟，充实至生产制造各环节关键岗位，推动生产技术水平稳步提升，产能释放效率持续优化。远大作物科学（陕西）于年初立项建设四期工程，项目以扩大产能、提升制造能力、降低综合生产成本为核心目标，目前已完成前期立项、招标等筹备工作，正式进入施工建设阶段，将为种业与生物农业的协同发展、中药材种植的绿色农资配套提供坚实的产能支撑。同时，公司积极拓展马铃薯等经济作物全产业链合作模式，将中药材全产业链运营经验复制推广，实现从种子、农药、肥料等农资投入品到订单加工产品的全链条布局，进一步丰富全产业链运营能力，为多品类作物布局提供成熟借鉴。

### （5）深化农业产业链布局，提供作物全周期解决方案

公司以种业为源头牵引，向农业产业链上下游延伸业务边界，同步覆盖粮食作物、经济作物及中药材领域，拓展农产品与中药材订单新业务，实现从优质种子、生物农药、微生物菌剂等农资投入品，到道地中药材及各类农产品的全链条深度布局。依托作物科学板块在绿色农资领域的生产优势与技术积淀，以生物农药、生物菌肥、生物刺激素为核心，融合专业植保服务与良种适配技术，为种植户提供贯穿选种、栽培、管护的种植全周期综合解决方案，既助力粮食作物、经济作物实现产量提升与品质优化，也为中药材规范化种植提供“良种 + 良法 + 绿色防控”一体化支持，保障道地药材有效成分含量与安全性。同时，公司凭借自身渠道资源优势，制定并严格把控订单标准化体系，持续拓展业务覆盖范围，构建起“研发-生产-流通”的完整产业体系。

## 1.2 贸易领域

贸易领域是公司传统业务的核心支柱，长期稳居市场领先地位，与多家世界 500 强企业及行业巨头建立战略合作伙伴关系，为国内上千家中小企业提供商品供应、信息咨询、物流仓储等一站式综合服务。报告期内，公司贸易板块坚守“以产业服务为基础、以风控合规为保障、以人才团队为核心”的发展原则，综合研判外部市场形势变化与企业经营实际，确立“防风险、练内功”的经营思路，在复杂多变的不利市场环境中实现经营稳中有进、整体发展态势平稳。

### (1) 强化风险预警体系建设，激活组织机制与发展活力

报告期内，国内市场整体需求增长放缓，中美贸易摩擦及全球地缘冲突持续加剧，大宗商品贸易行业整体盈利表现不佳，市场信用风险与外部不确定性因素显著增加。公司顺势将“防风险”置于更重要的战略位置，持续完善以客商信用管理、预付款授信、进项税管理为核心的风险预警体系，强化业务安全与合规经营的自查自纠工作，健全新引进、新开发业务的风险识别与应对体系，动态修订完善各项业务操作规范。针对潜在的异常数据与风险信号，结合团队专业能力及业务类型实施动态升级管理与前置干预，秉持先稳后进、稳中求进的原则推进各项经营工作。

在引进增设新业务团队的同时，公司进一步聚焦核心主业与优势业务赛道，明确团队优化标准，持续调整竞争力薄弱、经营效益不佳的业务团队；对经营成效优异、业绩表现突出的团队实施股权改革，赋予其更多自主经营权限并强化激励机制。同时，公司深入推行“守正创新、简单透明、结果导向、人才为本”的文化理念，通过举办各类文化活动凝聚组织合力、激活团队活力，持续优化组织运行机制，宣导积极向上、富有活力的企业文化，稳步提升各团队的经营管理能力与市场核心竞争力。

### (2) 坚守产业服务发展根基，聚焦人才团队核心建设

报告期内，面对外部风险加剧、行业盈利难度加大的市场环境，各业务团队保持战略定力，紧扣经营核心重点，聚焦主营品种深耕细作，聚力提升产业服务能力，持续巩固优势业务的市场竞争力，在行业周期底部逆周期夯实主营业务优势与市场份额，苦练内功以稳固上下游合作渠道与经营利润。报告期内，各下属业务团队的主营业务稳步推进，核心客户渠道持续巩固，整体经营保持稳健态势。

公司始终将人才团队建设作为核心发展抓手，深化与重点院校的校企合作与互动联系。报告期内，通过续办暑期大宗商品探索营、公司新人学习成长营，以及举办行业公益性“鲲鹏班”等多元形式，加快优秀青年人才的选拔、引进与培养；对近三年招聘的应届毕业生开展岗位匹配分析与职业发展访谈，系统总结人才培养经验并优化培养体系；持续引进业绩扎实、理念契合、经营稳健的外部优秀专业团队，如钢铁出口、黑色期现与交易、农产品油粕等团队，进一步丰富公司业务版图与产品布局；同时以经营目标与业绩结果为导向，稳步推进存量人才结构优化与团队年轻化建设，为业务持续发展筑牢人才根基。

## 1.3 特种油脂领域

公司高度重视创新研发，设立广州研发中心，与国内相关食品院校、科研院所保持密切合作，在及时捕捉并掌握国际先进烘焙油脂专业技术的同时，高效推动科研成果的市场化转化。远大食品秉持天然、健康、技术革新的核心理念，深耕产品创新研发，针对不同来源油料的特性开展深入研究，在风味组合筛选、发酵技术攻关、酶解技术产业化应用等多个维度取得显著成果，树立了良好的产品市场口碑；同时在产品落地化应用方面加大投入，组建专业应用研发团队并聘请国际行业顾问，为客户提供从原料产品到烘焙成品全流程落地方案服务，实现技术研发与市场应用的无缝衔接。

2025 年下半年以来，公司重点推进渠道资源深度整合，全面梳理现有合作渠道，深化与核心经销商、烘焙连锁企业的合作绑定，同时布局线上线下协同销售渠道，有效提升产品市场覆盖率与终端触达效率。公司同步推进预拌粉项目布局，目前项目进展有序，正稳步开展产品研发、生产线调试及市场调研等工作，致力于丰富产品矩阵、填补品类空白，进一步拓宽产品应用场景。此外，公司持续强化客户定制服务流程，优化定制化服务体系建设，明确定制需求对接、方案设计、样品试制、批量生产等各环节标准，大幅提升需求响应效率；同时持续优化客户服务全流程，完善售后跟进与反馈机制，快速响应并解决客户合作中的各类需求与问题，切实增强客户粘性与合作满意度，为业务持续稳健发展筑牢服务保障。

2025 年，面对更趋复杂严峻且充满不确定性的外部市场环境，公司坚定不移推进销售端全面升级，持续优化产品结构，在推进高端化转型的同时守住市场覆盖面，打造差异化、多元化的产品体系。公司高度重视市场拓展能力培育，通过优化产品组合、强化团队建设、升级经销商合作模式等举措，有效提升产品的市场认可度与终端渗透率。为满足不同层级客户的多样化需求，公司对现有经典产品开展全面高端化升级，剔除防腐剂、优化产品配方实现清洁标签，同时升级动物油基油品配比；并新增预制蛋糕酱、天然黄油片等产品，实现高端与大众市场的双向发力。目前，升级后的经典产品与全新推出的产品在品质、口感及性价比方面均形成核心竞争优势，既为客户提供了更多元的选择，也为公司巩固市场份额、提升品牌影响力奠定了坚实基础。

报告期内，公司持续深耕特种油脂核心业务，产品矩阵与应用场景不断拓展。其中，烘焙油脂核心产品作为面包、糕点生产的基础原料，以直销模式服务大型食品企业，同时依托经销商网络实现区域市场全覆盖；稀奶油、发酵黄油等乳脂制品则重点对接连锁烘焙终端，并通过电商渠道直达终端用户。远大食品于 10 月亮相武汉烘焙展会，集中展示奶酪新品、乳脂黄油等高性价比核心产品，进一步拉近与客户的距离，将优质产品精准触达终端客户，既强化了品牌市场曝光、拓宽了合作渠道，也填补了公司在华中区域市场线下展示与客户直连的场景空白。

在团队与经销商管理层面，公司重点强化销售团队建设，持续加大培训投入，围绕产品知识、客户服务、市场拓展等核心维度开展系统化培训，全面提升销售团队的专业素养与服务能力，确保团队能

够精准传递产品优势、高效对接客户需求。同时，优化销售提成机制，完善激励体系，将销售业绩与服务质量、客户满意度深度绑定，充分调动销售团队的工作积极性与主观能动性。针对经销商体系，公司深化厂商合作模式，推动“经销商业务与公司业务深度融合”，通过资源共享、协同发力，引导经销商深耕区域市场、拓展终端客户，将经销商业务纳入公司整体业务布局，实现厂商互利共赢，进一步提升市场渗透能力，夯实销售渠道发展根基。

2、占公司营业收入或营业利润 10%以上的行业、产品、地区的情况

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分行业						
商品贸易	74,428,747,817.22	74,081,522,484.71	0.47%	2.39%	2.49%	-0.09%
特种油脂	234,367,251.06	209,286,147.53	10.70%	-5.61%	-2.54%	-2.82%
作物科学	323,454,033.79	203,420,459.54	37.11%	12.58%	4.95%	4.57%
分产品						
塑胶类商品贸易	6,928,766,638.23	6,892,971,848.16	0.52%	-0.30%	0.50%	-0.79%
液化类商品贸易	33,233,644,718.17	33,071,248,984.00	0.49%	-7.25%	-7.23%	-0.02%
金属类商品贸易	29,484,722,270.69	29,284,775,880.34	0.68%	25.78%	25.11%	0.54%
农产品类商品贸易	725,251,100.13	722,078,226.67	0.44%	-70.40%	-70.62%	0.76%
作物科学	323,454,033.79	203,420,459.54	37.11%	12.58%	4.95%	4.57%
特种油脂	234,367,251.06	209,286,147.53	10.70%	-5.61%	-2.54%	-2.82%
分地区						
国内销售	69,949,931,710.70	69,526,155,149.37	0.61%	2.13%	2.60%	-0.45%
国外销售	5,099,695,009.31	4,990,003,610.23	2.15%	6.39%	0.89%	5.33%

3、公司年度报告披露后不存在退市风险警示或终止上市情形

4、涉及财务报告的相关事项

4.1 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计变更或重大会计差错更正的情况说明

(1) 重要会计政策变更

2025 年 7 月 8 日，财政部会计司发布标准仓单交易相关会计处理实施问答。根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（以下简称 22 号准则）第八条并参考其应用指南，对于能够以现金或其他金融工具净额结算，或者通过交换金融工具结算的买入或卖出非金融项目的合同（不含企业按照预定的购买、销售或使用要求签订并持有旨在收取或交付非金融项目的合同），企业应当将其视同金融工具，适用 22 号准则进行会计处理。企业在期货交易所通过频繁签订买卖标准仓单的合同以赚取差价、不提取标准仓单对应的商品实物的，通常表明企业具有收到合同标的后在短期内将其再次出售以从短期波动中获取利润的惯例，其签订的买卖标准仓单的合同并非按照预定的购买、销售或使用要求签订并持有旨在收取或交付非金融项目的合同，因此，企业应当将其签订的买卖标准仓单的合同视同金融工具，并按照 22 号准则的规定进行会计处理。企业按照前述合同约定取得标准仓单后短期内再将其出售的，不应确认销售收入，而应将收取的对价与所出售标准仓单的账面价值的差额计入投资收益；企业期末持有尚未出售的标准仓单的，应将其列报为其他流动资产。

根据《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2025 年年报工作的通知》（财会[2025]33 号）规定，企业因执行上述标准仓单相关规定而调整会计处理方法的，按照《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》（财会〔2006〕3 号）等相关规定，应当对财务报表可比期间信息进行调整，并在财务报表附注中披露相关情况。

根据上述政策文件精神，公司自 2025 年 1 月 1 日起对于频繁买卖标准仓单等以赚取差价、不提取该等仓单对应商品实物的交易，现改为按收取对价与所出售标准仓单的账面价值的差额计入投资收益，并对可比期间财务报表数据进行追溯调整。

上述会计政策变更引起的追溯调整对合并财务报表的主要影响如下：

受影响的项目	会计政策变更前 2024 年度/ 2024 年 12 月 31 日	会计政策变更 影响金额	会计政策变更后 2024 年度/ 2025 年 1 月 1 日
<b>资产合计</b>			
其中：存货	1,202,030,247.42	-163,037,419.69	1,038,992,827.73
其他流动资产	998,473,775.51	163,037,419.69	1,161,511,195.20
<b>利润合计</b>			
其中：营业收入	88,073,798,657.17	-14,789,596,915.44	73,284,201,741.73
营业成本	87,473,035,670.25	-14,764,797,872.67	72,708,237,797.58
投资收益	244,593,480.60	24,799,042.77	269,392,523.37
<b>现金流合计</b>			
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	98,317,511,784.92	-16,700,649,483.43	81,616,862,301.49
购买商品、接受劳务支付的现金	96,274,308,247.45	-16,856,400,199.80	79,417,908,047.65
取得投资收益收到的现金	200,430,545.80	29,251,117.22	229,681,663.02
投资支付的现金	1,153,027,298.40	184,930,426.60	1,337,957,725.00

支付其他与投资活动有关的现金	285,230,729.01	71,406.99	285,302,136.00
----------------	----------------	-----------	----------------

上述会计政策变更对公司 2025 年年度合并财务报表的影响如下：

受影响的项目	会计政策变更前 2025 年度/ 2025 年 12 月 31 日	会计政策变更 影响金额	会计政策变更后 2025 年度/ 2025 年 12 月 31 日
<b>资产合计</b>			
其中：存货	1,396,479,840.93	-123,425,296.23	1,273,054,544.70
其他流动资产	541,950,628.80	123,425,296.23	665,375,925.03
<b>利润合计</b>			
其中：营业收入	85,984,306,096.94	-10,934,679,376.93	75,049,626,720.01
营业成本	85,428,717,927.15	-10,912,559,167.55	74,516,158,759.60
投资收益	89,312,464.05	22,120,209.38	111,432,673.43
<b>现金流合计</b>			
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	96,436,562,962.52	-12,330,610,984.76	84,105,951,977.76
购买商品、接受劳务支付的现金	96,462,877,820.29	-12,282,125,617.63	84,180,752,202.66
取得投资收益收到的现金	244,953,591.15	24,991,707.62	269,945,298.77
投资支付的现金	1,127,835,601.09	-23,493,659.51	1,104,341,941.58
支付其他与投资活动有关的现金	316,995,999.83		316,995,999.83

#### 4.2 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

(1) 报告期，新设子公司

单位：元

公司名称	注册地	设立时间	注册资本	报告期营业收入	报告期净利润
GRAND PROSPERITY RESOURCES (SINGAPORE) PTE. LTD.	新加坡	2025 年 5 月 1 日	200 万美元	4,403,712.60	-3,384,228.30
远大岐黄生物科技（北京）有限公司	北京	2025 年 6 月 30 日	3000 万元人民币		-116,785.31

(2) 报告期，注销子公司

单位：元

名称	归属母公司权益比例	注销日净资产	期初至注销日净利润	备注
陕西迪麦佳农业科技有限公司	100.00%		-24.38	
上海加泉国际贸易有限公司	100.00%	12,329,214.81	165,343.13	
GRAND OILS & FOODS COTE D'IVOIRE	100.00%			

远大产业控股股份有限公司董事会  
二〇二六年四月二十四日