

证券代码：839981

证券简称：ST 华洪

主办券商：华英证券

淮安华洪新材料股份有限公司

董事会关于 2024 年度财务报告非标准审计意见的专项说明 公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

立信中联会计师事务所(特殊普通合伙)受我公司委托，对公司 2024 年度财务报表进行了审计，并于 2025 年 4 月 21 日出具了带持续经营重大不确定性段落的无保留意见的审计报告（报告文号：立信中联审字[2025]D-0097 号）。根据中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 14 号—非标准审计意见及其涉及事项的处理》和《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》的要求，就相关事项说明如下：

一、审计报告中持续经营重大不确定性段落的内容

如财务报表附注二所述，华洪新材公司 2024 年度净利润-131.72 万元，截止 2024 年 12 月 31 日的累计未分配利润-1,157.74 万元，股东权益-210.16 万元，资产负债率 116.97%。这些事项或情况，表明存在可能导致华洪新材公司持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性。截至审计报告日，华洪新材公司已拟定如财务报表附注二所述的改善措施，但其持续经营能力仍存在重大不确定性。该事项不影

响已发表的审计意见。

二、董事会关于审计报告中“与持续经营相关的重大不确定性”段落所涉及事项的说明

立信中联会计师事务所(特殊普通合伙)对公司 2024 年年报出具无保留意见的审计报告，但是审计报告中包含了“与持续经营相关的重大不确定性”段落针对上述审计意见，为保证公司持续经营能力，我司拟采取以下措施：(1)对现有主营产品根据行业形势进行销售目标与市场的适当调整，并积极进行推广。

1>新能源和环保行业用活性白土在前年销售额同比增长的基础上，虽然面对同行低价竞争的严峻形势被迫降价，但依靠国内领先的产品品质，去年销售额依然增长了 17%，超过了 780 万元。今年在面临更多同行持续低价竞争的形势下，同时考虑到原料涨价后利润更低，今年将争取合理涨价，保证一定的利润空间，不再强调销售规模。食用油用活性白土去年在东南亚棕榈油脱色领域的应用努力受到海运费翻倍的严重影响，没能实现突破，今年在海运费已经深度回调的有利情况下将作为销售重点方向进行。预计今年活性白土产品的销售额将保持去年的销售规模。

传统老产品食用油脱色白土去年在国内油脂行业大面积亏损的情况下，销售有所增长，达到 200 多万元。今年将努力拓展国内外市场，争取实现 50%以上的增长。

2>在石油催化剂高岭土业务领域，公司去年销售规模未能达到预期目标，只实现 50 多万元的销售额。今年公司将继续大力开拓国内

外优质高岭土矿源，拓展催化剂和耐火材料行业的应用，争取实现翻倍增长。

3>在高粘凹土方面，因去年明光主要矿山企业没能如期出矿，影响了高粘凹土的产量，只完成 200 多万的销售。今年在保持环保行业应用规模的同时，开发在其他行业的应用，争取实现销售规模的翻倍。

4>凹土干燥剂业务去年依然受到原料供应的影响，销售规模不足 70 万元。今年将争取实现销售规模的恢复与增长，力争翻倍。

5>公司去年恢复了老产品猫砂的生产，实现出口的突破。今年将加强与国外客户的合作，争取实现生产销售规模的大幅增长。

6>公司研发部门在多年探索和实验的基础上，正式完成园艺营养土、土壤改良剂、盐碱地和沙地植物栽培基质等系列化产品的研制。今年公司将重点在西北几省进行产品和技术推广，与当地政府和企业合作，将凹土复合产品应用于沙漠和盐碱地治理的伟大事业中。

总计今年公司销售额将在去年实现 1350 万元的基础上，确保增长 20%达到 1620 万元，争取实现 1800 万元，从而突破盈亏平衡点，实现盈利，初步扭转公司连续几年亏损的不利形势，为明年公司业务和效益实现大幅增长打下基础。

(2) 进一步细分重点营销方向，强化营销团队建设，积极开拓新市场。

1>公司在活性白土与脱色凹土产品方面，将大力开拓活性白土和脱色凹土出口市场，实现两条腿走路。未来市场条件成熟时，在客户密集的港口地区，建设东南亚棕榈油脱色白土后道加工基地与仓库，

实现及时供货响应，提高客户粘性。

2>公司在高岭土产品方面，全力突破矿源难点，确保完成催化剂高岭土产品在手订单，积极开拓耐火材料领域的应用，从而实现利润和规模的双提升。

3>公司在高粘凹土产品方面，争取恢复环保行业的应用规模，同时开发在其他高粘凹土应用领域的上规模客户群。

4>公司聘请专业项目业务人员，争取尽快将公司营养土等系列产品打入市场，逐步探索与治理土地项目单位的合作，实现快速突破和增长。

(3) 严格控制各项费用支出，突出制度和规定的导向性，增强整体管理效率，切实提升公司效益。

去年公司各项费用总支出的增长有所控制。今年公司将继续强化岗位责任制，严格控制管理费用，同时充实强化销售队伍，扩大兼职销售队伍，实行利润和规模双导向的激励政策，充分调动销售团队的工作绩效。

淮安华洪新材料股份有限公司

董事会

2025年4月23日