

# 2025 年度董事会工作报告

## 一、报告期内公司所处的行业情况

### （一）作物科学行业

#### 1、农药行业

2025 年，中国农药行业以“高质量发展”为主旋律，加速深度转型。行业在总量管控、绿色合规的发展框架下寻求增长突破，生物农药、种衣剂研发及海外登记布局等成为核心增长引擎，而传统大宗农药产品则面临愈发激烈的市场竞争与严苛的环保管控压力。

2025 年行业总体运行态势呈现稳中有进、结构优化的特征。

在生产与销售方面，国家“农药使用量零增长”、“化肥农药减量增效”政策持续落地，化学农药原药产量保持平稳或小幅下降，行业竞争逻辑从单纯的“产能规模比拼”转向“质量、技术与成本”的综合较量。产品价格呈现明显分化，草甘膦、草铵膦等大宗农药产品，价格受产能释放、原材料成本波动及国际市场需求变化影响，震荡幅度加剧；而具备专利或技术壁垒的高效、低毒、低残留产品及新兴品类，价格保持相对稳定。

在经济效益方面，行业整体营业收入增速放缓，利润进一步向拥有全产业链布局、规模化优势及强研发能力的头部龙头企业集中，部分中小型企业因环保成本攀升、产品同质化竞争加剧等因素影响，经营压力有所加大。

进出口贸易方面，我国作为全球最大的农药原药供应国，出口主导地位稳固，出口额保持稳定；出口产品结构持续优化，制剂出口占比逐年提升，行业正从“原药输出”向“品牌与技术输出”转型。市场布局上，在巩固东南亚、拉美等传统出口市场的同时，对“一带一路”沿线国家，尤其是中亚、非洲等农业新兴市场的出口增长显著。但贸易环境更趋复杂，欧盟加严特定农药残留标准、地缘政治冲突及目标市场本土化生产政策，对我国农药出口合规性与全球化运营能力提出更高要求。

2025 年，行业核心发展趋势与驱动因素主要体现在三方面：

一是政策与监管驱动行业掀起“绿色革命”。农药登记门槛持续提高，对新产品尤其是化学农药的环境安全性、残留及毒性数据要求更加严格，审批周期

相应延长，倒逼企业向更安全、环保的产品方向升级。高毒高风险农药加速出清，国家禁用、限用的农药品种范围持续扩大，为高效低风险农药和生物农药打开市场空间。环保与安全生产标准不断提升，化工园区整治持续深化，环保投入成为企业刚性成本，推动行业落后产能有序退出。

二是技术迭代推动产品结构全面升级。生物农药进入快速发展阶段，微生物农药、植物源农药、生物化学农药等品类深受市场与种植者广泛认可，增长速度高于行业平均水平，政策扶持与消费市场对农产品质量安全的高度关注成为核心发展推力。种衣剂及种子处理剂市场持续扩容，随着种子商品化率和播种技术不断提升，高效、安全的种子处理产品成为行业竞争重点，更是企业渠道下沉、构建用户粘性的关键。精准施药与减量施用技术加速普及，飞防专用药剂、缓控释剂型、增效助剂的研发投入持续加大，植保服务与农药产品的融合度愈发紧密。

三是产业链整合与商业模式创新提速。行业头部企业加快纵向一体化布局，向上游关键中间体延伸以把控成本，向下游品牌制剂和农业服务拓展以获取更高附加值。“产品+服务”商业模式持续深化，企业从单一产品销售向为客户提供病虫草害综合解决方案转型，与大型种植基地、农业合作社等建立深度合作关系。同时，大数据、物联网等数字化技术在病虫害监测预警、指导科学用药等方面的应用逐步推广，助力企业实现精准营销与精细化服务。

当前农药行业发展仍面临多重挑战，同时也蕴含长期发展机遇。挑战主要包括：原创性新活性成分的研发存在投入大、周期长、风险高，国内企业仍以仿制和剂型改进为主，原始创新能力有待提升；原材料与能源价格波动频繁，影响企业生产成本与盈利稳定性；国际竞争日趋激烈，印度等国家产能扩张及跨国巨头在生物技术、数字农业领域的领先优势，对国内企业构成竞争压力；全球地缘政治冲突与物流格局变化，对供应链韧性与安全性提出更高要求。

机遇方面，行业绿色低碳发展方向明确，生物农药等绿色防控技术具备长期发展潜力，提前布局相关技术与产品的企业有望获得持续发展红利。

总体来看，2025年中国农药行业在转型调整中实现结构优化，“减量、提质、增效、绿色”已成为行业发展的核心导向。未来，在绿色科技创新、全球化运

营能力及农业综合服务方面建立核心竞争优势的企业，将引领行业迈入高质量发展的新阶段。

## 2、中药材行业

中药材产业迎来政策红利与市场需求的三重爆发，中药材种业作为产业源头的战略价值愈发凸显。

从需求端来看，终端消费市场对药食同源产品的需求持续升温，2025版《中华人民共和国药典》进一步收紧药食同源物品的质量标准，新增农药残留、重金属限量及有效成分含量检测要求，推动市场需求从“数量保障”向“品质追求”转型。这种需求升级向上游传导，催生了对高质量种质的迫切需求，当前中药材行业存在的种子退化、种苗成活率低、品质稳定性差等问题，已成为制约产业发展的核心瓶颈，优质、纯正的道地中药材种质资源成为稀缺资源。

从市场端来看，政策层面《中药材生产质量管理规范》明确要求企业统一供应种子种苗、规范种植技术规程，国务院办公厅印发的《关于提升中药质量促进中医药产业高质量发展的意见》更提出要发展中药材现代种业，建设高质量良种繁育基地。在政策引导与市场驱动下，标准化、规范化的中药材产品溢价空间持续扩大，“零农残”“有效成分达标”的高品质中药材市场认可度显著提升，推动产业从“粗放种植”向“精细运营”转型，而种质研发与规范化种植正是实现产品品质可控、提升附加值的核心抓手，能够帮助企业在高端市场竞争中占据优势地位。

从技术空间来看，中药材种业与种植领域存在广阔的创新突破空间。在种质研发方面，需要聚焦道地中药材品种开展种质创制与生物育种，通过提纯复壮、定向培育等技术，培育抗逆性强、有效成分含量高的优良品种，同时建立标准化的种子种苗质量评价体系，解决品种混杂、品质不均等行业痛点；在种植技术方面，需推广现代农业设施无土种苗繁育、生态种植、绿色防控等技术，将生物农药、微生物菌剂等绿色农资与优良种质协同应用，实现“良种 + 良法”的配套融合。这种技术创新不仅能大幅提升中药材品质与产量，更能推动产业向标准化、品质化、品牌化方向发展，通过全链条质量管控与价值挖掘，显著提升产品附加值，助力企业构建“标准引领、品质为王、品牌赋能”的核心竞争力。

中药材产业与农药行业绿色发展方向高度协同，中药材种业与种植领域同步受益于绿色发展政策，终端药食同源需求扩容推动高质量种质资源需求激增，带动道地中药材种子、绿色种植配套产品（如生物农药、专用菌肥）价格稳中有升，行业对种质研发规范化、种植标准化的要求持续提高，高品质、高附加值的中药材相关产品成为市场竞争焦点。

在经济效益方面，布局中药材全产业链及种业的企业表现亮眼，通过掌控优质种质资源、推进规范化种植、延伸终端产品链条，有效规避了传统业务同质化竞争风险，凭借“种质+种植+加工+终端”的全链条布局实现高附加值盈利，成为行业利润增长的新亮点。

进出口贸易方面，中药材及相关产品出口潜力持续释放，道地中药材、中药饮片、药食同源产品凭借独特优势，在欧美、东南亚等市场认可度逐步提升，带动优质中药材种子种苗、绿色种植技术的海外输出。国际市场对中药材品质、农残、重金属等指标要求日趋严格，也倒逼企业加速种业研发、标准化种植体系建设，以满足国际市场的严苛标准。

2025年，中药材行业核心发展趋势与驱动因素主要体现在三方面：

一是政策驱动产业规范化、源头化升级。《中药材生产质量管理规范》《中医药振兴发展重大工程实施方案》等政策明确要求强化中药材种质资源保护与创新、推进规范化种植，为中药材种业发展奠定政策基础，同时倒逼行业从源头把控种质品质，推动种业向标准化、绿色化转型。

二是技术创新推动中药材种业与种植模式升级。种质创制、生物育种、无土种苗繁育等技术快速迭代，推动道地中药材品种提纯复壮、抗逆性改良与有效成分提升，而“良种+良法”的配套技术（如专用生物农药、微生物菌剂协同应用）成为提升中药材品质的关键。

三是全产业链整合成为主流模式。领先企业通过布局“种质研发-规范种植-加工销售-终端产品”全闭环，将种业优势转化为全产业链竞争优势，结合“订单种植+技术服务+保底收购”模式，打通从种子到终端消费的价值链条，实现标准化管控与高附加值变现。

当前中药材行业仍面临种质资源不足、种苗品质参差不齐、规范化种植普及率不高等挑战，但同时也迎来需求与政策双重利好。终端药食同源消费市场持

续扩容、中成药品质标准升级，推动高质量种质资源需求激增，为中药材种业、规范化种植及全产业链运营带来广阔市场空间；种业作为农业与中药材产业的源头核心，其技术创新与标准化发展将成为企业构建差异化壁垒的关键，掌握优质种质资源、具备“种药肥一体化”协同能力的企业，将在行业价值升级中抢占先机，实现长期可持续增长。

总体来看，中药材产业与中药材种业同步进入高质量发展关键期，终端消费升级、药典标准提高、政策强力支持共同驱动行业向高品质、标准化、品牌化、全链条化方向发展，赛道长期向好、增长空间广阔。

公司紧跟国家政策监管导向与行业发展趋势，前瞻布局生物农药、生物肥料、微生物菌剂、生物刺激剂等领域的新产品、新技术领域，聚焦作物绿色防控综合解决方案的研发与落地。公司坚持“以作物为导向、为农民增产增收”的经营理念，持续打造优质产品体系与植保技术服务能力，以创新高效的生物技术赋能现代农业可持续发展。

在此基础上，公司进一步将种业确立为战略核心布局，通过设立专业种业子公司深耕地中药材种质创制与生物育种，以优质种质资源筑牢产业源头根基，联动生物农业技术形成“种药肥一体化”协同优势，向中药材全产业链拓展，通过种质研发、规范种植、精深加工与终端产品一体化布局，强化标准化、品质化、品牌化建设，持续提升产品附加值与产业价值。

公司所处的作物科学领域为国家鼓励和重点发展的产业方向，对保障国家粮食安全、提升农产品品质具有重要意义，整体处于长周期、稳增长的发展赛道。

## （二）贸易行业

贸易行业属于商品流通核心领域，服务产业链上下游众多产业，发展受经济规律、产业周期直接制约，与国内外宏观经济形势、产业政策高度关联，在社会经济活动中占据重要地位。公司长期深耕贸易赛道，已基本形成服务全国、布局全球的战略格局。

近年来，行业呈现多重结构性变化：一是行业产能过剩、供需渠道直连化、信息传递高效化趋势凸显，传统贸易商依托信息不对称、时空差异、上下游渠道资源粘性及物流配送优势赚取购销服务价差的空间持续收窄。二是国内经济与产业结构持续升级，产业链上下游产能投放力度加大，头部企业加速产业链

纵向整合，大宗商品尤其是国内工业品的供应能力显著提升，但市场总需求增速放缓，叠加多重因素影响，行业市场竞争日趋激烈，产业与渠道利润持续下行，整体处于周期底部区间；三是产业链整合加速推进，横向并购与纵向延伸并行，行业向高质量发展转型，龙头企业凭借产能规模、综合成本优势及智能化、绿色化、融合化制造模式快速发展，持续强化中国产品与产能的全球竞争力。推动国内大宗商品出口规模逐年增长，出口产品结构也从终端制品逐步向中间制品、上游工业原材料延伸，钢材、化工原料等品类表现突出。

当前全球经济增长动能不足，百年变局加速演进，国际力量对比深度调整，单边主义、保护主义抬头，全球地缘冲突多发频发，国际经贸秩序遭遇严峻挑战，导致影响大宗商品贸易行业供需格局、避险预期、供应链物流及商品价格的不确定性、突发性因素显著增多。在全球产业链重构、大国博弈的大背景下，依托国家“一带一路”倡议引领，中国商品与产能加快出海布局，贸易行业也呈现出加速海外渠道布局、主动融入海外定价体系、全面服务中国出海企业及全球市场客户的明确发展趋势。

2025年，行业金融化进程持续加快：一方面，大宗商品期货、期权等金融工具体系不断丰富，上市品种与国际化品种布局逐年拓展，产业外宏观资金、量化资金及外资纷纷入场，现货定价愈发依托成交活跃、波动显著的期货主力合约，产业自身及供需基本面的定价主导能力有所下降，商品价格更多受国内外宏观政策事件预期、市场资金博弈影响，波动节奏加快、波幅持续扩大。另一方面，产业链上下游企业因产能过剩、盈利微薄，对库存与价格管理的需求显著提升，点价采购销售、厂库申请、仓单交割等业务规模持续增长，金融工具与实体产业的融合应用程度不断加深。

本报告期内，反映国内商品价格走势的文华商品指数，其涨跌波动受关税冲突、伊以战争、美债危机、美元降息预期，以及人工智能等新技术新经济发展趋势、国内产业转型政策等宏观因素的影响程度，持续显著超过传统供需基本面的作用，行业金融化进程加快，新旧经济发展逻辑对不同商品供需预期和价格走向的分化效应进一步扩大。

当前大宗商品贸易行业的市场竞争日趋白热化，传统渠道价值持续弱化，市场信息愈发透明，行业金融化、国际化程度不断提升，产业链上下游客户的需求

求也持续升级，人工智能等新技术在提升行业研究分析、商务服务效率方面的应用效果已逐步显现。贸易企业在做好基础货物配送等服务的同时，必须更高效地整合各类工具与资源，全面提升市场风险管理、行业机会研判、物流资源整合及全球化服务能力，才能适应行业转型发展的新要求。行业核心要素呈现明显的头部集中趋势，人才、资源、渠道、信息等进一步向综合能力强、服务水平高、体制机制优的头部企业汇聚，单纯依靠传统渠道维系、资金驱动、粗放经营的发展模式已难以为继，行业整体进入以综合服务能力和专业风险管理能力为核心的差异化竞争新阶段。

### （三）特种油脂行业

特种油脂行业是油脂产业链向下游高附加值环节延伸的核心领域，也是烘焙食品生产不可或缺的关键原料，以动物油、植物油为基料，经精制加工而成，能够赋予烘焙加工食品独特的结构、风味与感官特性，并有效延长产品货架期。除核心的烘焙领域外，产品还广泛应用于冷饮、糖果、乳品等品类，随着烘焙工业化进程的加快，其应用边界更进一步向茶饮、餐饮等跨界领域延伸。

2025年，在宏观经济逐步复苏、消费需求持续升级、技术创新迭代提速及产业政策持续引导的多重驱动下，中国烘焙油脂市场呈现“分化调整、提质增效”的发展特征。

消费端，90后稳居市场消费主力，现制烘焙、高端家庭烘焙需求持续攀升，消费者对原料品质的关注度显著提升，主动关注产品标签、热量及添加剂含量，推动健康化消费趋势深化。渠道端，线上电商渠道持续迭代，除天猫、京东等传统电商平台外，抖音、小红书等新兴流量平台成为重要销售阵地，定制化礼盒、短保烘焙产品及家庭烘焙原料套装成为市场消费热点。技术端，低反式脂肪酸、高不饱和脂肪酸、天然发酵类油脂的研发进程加快，发酵技术、酶解技术的产业化应用愈发广泛，天然乳脂类产品研发取得显著突破，持续契合消费者对健康烘焙原料的需求。

行业竞争格局持续优化，高端市场虽仍由国际品牌主导，但其市场优势有所弱化，国内进口依赖度较2024年下降；本土企业加速向高端领域突破，在天然奶油、黄油等细分品类中逐步实现进口替代，同时巩固人造奶油、起酥油等传统优势领域地位，通过产品创新、性价比提升及渠道下沉，与国际品牌展开全

方位竞争。区域分布上，华东、华北仍是烘焙油脂核心消费区域，合计占据全国超 50% 的市场份额，下沉市场快速崛起成为行业新的增长极，进一步拉动市场需求。

2025 年，大宗原料价格波动仍是影响特种油脂行业核心经营压力来源，棕榈油、椰子油等核心基料油脂价格整体呈“先扬后抑”走势，给行业成本端带来较大经营压力。棕榈油作为最主要的基料之一，受印尼 B40 生物柴油政策、产地减产及全球能源政策影响，上半年价格震荡上行，2 月现货价格冲高至 10,290 元/吨，同比涨幅达 35.57%，四季度后逐步回落，截至 2025 年 12 月 31 日，大连商品交易所棕榈油主连合约收盘价为 8,584 元/吨，全年均价较 2024 年仍有明显上涨，椰子油价格表现强劲，全年进口均价屡创历史新高，6 月进口均价达 2,510.88 美元/吨，较 2024 年同期涨幅超 90%；8 月涨幅峰值达 97.13%，后续虽有回落但全年整体价格仍处于历史高位。此外，进口天然奶油及乳制品价格同样呈现明显同比上涨，2025 年上半年我国奶油类产品进口量 8 万吨，同比增加 13.7%，进口平均价格 7,984 美元/吨，同比上涨 24.1%。面对成本压力，国内特种油脂企业普遍强化市场监测与风险管理，通过优化库存周转周期、拓展多元化原料采购渠道等方式，积极应对原料价格的不确定性。

2025 年，烘焙行业相关产业政策呈现“精细化、规范化、促创新”的鲜明特点，核心聚焦行业健康发展、产品质量安全提升与高质量创新。国家持续完善食品安全法律法规体系，明确全环节管控要求，强化原料采购、生产加工、储存运输等关键环节监管，加大监督检查频次与力度，重点排查原料质量、生产卫生、产品标签规范等问题。同时，国家进一步鼓励烘焙企业建立健全全链条食品安全追溯体系，推动实现从原材料采购到终端产品销售的全程可追溯，支持技术创新与产品升级，引导行业向绿色、低碳、高效的方向高质量发展，推动健康化、功能化烘焙油脂产品研发。

未来，烘焙特种油脂行业将持续向健康化、功能化、高端化方向迭代发展，无反式脂肪酸、高不饱和脂肪酸、天然发酵类烘焙油脂将成为市场主流，功能性油脂的研发与产业化应用将加速推进，天然乳脂类产品的进口替代进程也将持续深化。供应链整合与产业升级将成为核心方向，头部企业通过并购重组、

产能扩张提升原料自给率与规模化生产能力，增强核心竞争力；中小型企业则聚焦细分市场与特色品类，走差异化发展道路，打造专属特色产品与品牌优势。

总体来看，2025年中国烘焙特种油脂行业在消费升级、技术创新与政策引导的共同推动下，市场规模实现稳步增长，行业竞争格局持续优化。但与此同时，大宗原料价格的持续波动、市场竞争的日趋加剧以及消费需求的快速迭代，仍为行业发展带来一定挑战。行业企业需通过持续的产品创新、供应链体系优化、品牌价值升级与销售渠道拓展，积极应对市场变化，精准把握健康化、高端化趋势下的市场增长机遇。随着行业的不断发展与成熟，烘焙特种油脂市场将持续释放发展潜力，拥有广阔的市场发展空间。

## 二、报告期内公司从事的主要业务

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。

### 三、报告期内公司主营业务情况

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 大道地中药材品种权益，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）。该子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 & 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

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的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。

#### 四、报告期内董事会日常工作情况

##### （一）董事会、股东会会议召开情况

报告期内，公司董事会共召开10次会议，对公司的重大事项进行了审议，会议的召集与召开程序、出席会议人员的资格、会议表决程序、表决结果和决议内容均符合法律法规、规范性文件和公司《章程》的规定。公司董事会全体董事勤勉尽责，认真履行《公司法》、《证券法》等法律法规和公司《章程》赋予的职责，严格执行股东大会各项决议，持续提高公司治理水平，促进了公司各项业务的发展，为公司科学决策和董事会规范运作做了大量的工作。

报告期内，公司董事会审计委员会共召开5次会议、薪酬与考核委员会召开1次会议，战略委员会召开1次会议，专门委员会的专业优势和职能作用得到进一步充分发挥。

报告期内，公司董事会召集并组织了3次股东会会议，均采用了现场与网络投票相结合的方式，为广大投资者参加股东会表决提供便利，相关议案对中小投资者的表决单独计票，切实保障中小投资者的参与权和监督权。

## （二）公司治理情况

报告期内，公司严格按照《公司法》、《证券法》和《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所股票上市规则》等证监会、深交所关于公司治理的规范性文件要求，从实现公司发展战略目标、维护全体股东利益出发，开展全面内控规范管理工作，加强制度建设，强化内部管理，规范信息披露，完善法人治理结构。公司治理与《公司法》和证监会相关规定的要求不存在差异。

公司按照证监会发布的上市公司治理的规范性文件，形成了合法合规且符合公司实际运行所需的制度体系。截至报告期末，公司治理的实际运作情况与证监会、深交所上市公司治理规范性文件基本相符，不存在尚未解决的治理问题。

## （三）公司内部控制的自我评价

根据公司财务报告内部控制重大缺陷的认定情况，于内部控制评价报告基准日，不存在财务报告内部控制重大缺陷、重要缺陷，董事会认为，公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

根据公司非财务报告内部控制重大缺陷认定情况，于内部控制评价报告基准日，公司未发现非财务报告内部控制重大缺陷、重要缺陷。

自内部控制评价报告基准日至内部控制评价报告发出日之间未发生影响内部控制有效性评价结论的因素。

## （四）投资者关系管理

报告期内，公司通过深圳证券交易所互动易平台、投资者咨询电话在内的多种形式，加强与投资者特别是社会公众投资者的沟通和交流，解答社会公众投资者关心的问题，切实保障投资者的知情权。

## （五）信息披露和内幕信息管理

报告期内，公司董事会严格执行有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件、深交所业务规则和公司《章程》以及公司《重大信息内部报告制度》、《信息披露管理制度》、《内幕信息知情人登记管理制度》等的规定，披露定期报告和临时报告51次80份；依法登记和报备内幕信息知情人档案、重大事项进程备忘录，

全体董事和高级管理人员及其他相关知情人员能够在定期报告未对外披露的窗口期、敏感期，严格执行保密义务，公司未发生内幕信息泄露或内幕信息知情人违规买卖或建议他人买卖公司股票的情形。

## 五、公司未来发展的展望

### （一）公司的发展战略

公司坚持以作物科学为核心主线，以作物科学为核心主线、以贸易产业服务为支撑、以特种油脂食品终端为延伸的总体发展战略，构建“核心主业+产业服务+终端延伸”三位一体，协同发展的业务格局，推动贸产一体化高科技企业转型落地。

#### 1、作物科学领域：核心主线，构建从种子到终端的全产业链闭环

作物科学领域，是公司战略核心与主线，公司致力于通过生物科学技术在农业种植领域的创新和应用，实现高效、可持续的绿色农业生产，满足消费者更安全、高品质的农产品需求。公司聚焦于植物健康，以生物农药为核心发展方向，兼顾植物营养，坚持以防治病虫害、强健植株、改良土壤、绿色安全协同原则，通过并购整合、研发创新和应用技术创新，为专业种植者提供绿色环保的作物种植管理方案，帮助专业种植者增加收益的同时，为社会产出更多健康、安全、高品质的农产品，助力国家和社会绿色发展、生态环境保护、碳达峰碳中和目标的达成。

公司将种业作为未来最重要的战略布局，是农业产业链的源头与核心壁垒。公司在甘肃省道地产区设立远大种业（甘肃），聚焦中药材、经济作物优质种质资源创新，开展种子种苗研发、繁育及GAP基地建设，针对性解决中药材行业种子退化、土传病害、品质不稳、农残超标等痛点，从源头掌控种质资源、锁定品质与稀缺性，为全产业链提供核心支撑。种业作为长期战略布局，新品种的市场验证、规模化推广及业务协同落地需要合理周期，公司将坚持稳步培育、长期投入。

公司战略上强化种业与生物农业深度协同：在种质创新阶段，依托生物农业发酵技术、活性检测技术，培育适配绿色防控方案的抗逆性强、品质优的品种；在种植环节，提供“种子+配套生物农药+专用菌剂+植保服务”的全周期解决方案，实现良种与绿色农资的协同增效；在技术迭代层面，通过田间试验数据反哺产品研发，形成“研发-应用-反馈-升级”的良性循环，持续巩固技术壁垒。构

筑“种质-种植-加工-终端”的全链条竞争优势，种业将成为公司长期增长的核心引擎。

公司对中药材全产业链的布局仍处于起步探索阶段，业务基础薄弱，将秉持开放协同理念，与产业链上下游企业、科研机构、种植主体合作共赢，依托中药材绿色种植助力乡村振兴战略实施，不急于求成、稳步推进。未来，公司将继续专注于作物科学领域的特色业务及细分市场，持续加大研发投入，丰富产品管线，构建现代化作物科学产业体系，致力成为集研发、生产、销售、服务于一体的行业领先企业。

## 2、贸易领域：产业支撑，依托采购销售能力为全产业链提供服务

贸易业务是公司产业服务与资源保障的重要支撑。公司立足多年发展积淀和人才优势，坚守大宗商品贸易产业服务商的根本定位，顺应大宗商品贸易行业发展趋势，秉持“敬天、爱人、感恩、分享”的企业价值观，扎根产业、服务产业。依托成熟的采购、销售、渠道与风险管理经验，持续优化人才结构，优化公司体制和文化，加强产业和宏观研究，延伸产业链经营品种，积极推进国际化，加快海外渠道布局和出口能力。

公司高效运用期货、期权等金融衍生品工具，为客户提供现货配送、换货套利、价格管理、研究共享等综合服务，从传统现货贸易模式，加速向为产业链上下游客户提供价格管理、研究共享、物流互换、产贸融合、协同出海的平台型综合服务商转变，以贸易端能力反哺作物科学等核心产业，保障原料供给、稳定经营成本、提升产业链韧性，持续拓展海外市场，适时布局上下游产业化合作。

## 3、特种油脂领域：食品端延伸，作为作物科学下游向高品质健康食品拓展

特种油脂是公司食品端重要布局，也是作物科学向下延伸的终端板块，承担着从农业上游走向消费终端的战略功能。在烘焙消费升级、健康需求提升、市场竞争加剧的背景下，公司已完成初期高端化转型布局，进入“深耕细作、提质增效”的关键发展阶段。

公司围绕更高品质、更健康食品方向，持续推进战略升级：巩固推广阿黛尔奶酪、乳脂黄油等高端核心新品，同步实施老品高端化升级及高性价比发酵黄油布局，形成“新品推广+老品焕新+性价比产品补位”的产品结构，满足多元化市场需求。以“销售网络+应用技术服务+市场营销”三位一体的价值服务模式深耕重点市场，持续优化工艺、升级配方、去除非清洁配料，提升产品健康属性。强

化定制化应用研发与服务，加快从原料提供商向烘焙健康食品服务商转型，以终端食品板块承接作物科学产业链价值，实现从田间到餐桌的完整价值传递。

未来，公司将持续优化产品结构、深化渠道建设，以高品质、健康化方向巩固行业优势，与作物科学主线形成上下游协同，共同推动公司全产业链价值提升。

## （二）公司的经营计划

### 1、作物科学领域

作物科学领域，公司深刻洞察品质农业、品牌农业、全产业链闭环是未来必然趋势，公司将立足远大生物农业、远大种业（甘肃）双平台，以“双平台驱动、全链协同、终端发力”为核心，按步骤、分阶段、系统性逐步打造种子种质、绿色植保、生物保鲜、订单管理、品牌运营等全链条核心能力，构建真正竞争壁垒。公司以中药材种质为源头，依托绿色植保方案聚焦药食同源，循序渐进锻造全产业链各项关键能力，以匠人精神夯实产品、品质与品牌，深度契合中国农业现代化发展方向，重点提升组织体系和团队建设、研发创新、营销推动以及运营保障工作。

第一，各平台均会加速组织建设和核心人才引进，打造适合的人力资源管理体系，优化、完善考核激励制度，注重后备关键人才的培养和员工的培训发展，强化绩效导向，持续提高团队战斗力与人均效能。

第二，生物农业平台继续加大研发创新投入，建立健全研发质量管控体系。一方面积极引进研发人才，提升研发创新能力，围绕核心产品开展系列研发项目，严格把控试验流程与成果验证，筛选优质菌株，提升发酵工艺，确保研发成果的稳定性与产业化可行性；另一方面着力发现、引进具有市场前景的创新产品和科学技术，形成一批具有较强竞争力的产品和技术储备。通过以上措施增加产品种类和使用范围，提高生产效率、质量和安全，节能减碳降耗，增强公司可持续发展后劲；远大种业（甘肃）将快速筹建研发平台，致力于八个品种的优质种质研究，在种子的增产，提质，抗逆等功能方面申报新品种，快速进行扩繁与试验示范，以高标准研发成果夯实全产业链源头优势。同时充分认识到，中药材新品种的市场认可度、规模化应用需要周期，将稳步推进试验示范与市场推广。

第三，生物农业平台公司继续加大营销推动力度，打造服务型的专业化营销团队，围绕中生菌素、春雷霉素、多抗霉素及谷维菌素等核心产品打造作物科学解决方案的品牌，着力提升终端销售推广，强化订单管理能力，根据不同市场的

特点有针对性地做好供销社、大客户、区域性农资服务商、零售服务商的合作工作，开启种植公司、种植基地、大农场合作模式，打造专业种植户-农资服务商-远大作物科学的价值链，助力品牌农业落地。

第四，各平台公司持续加强运营保障，持续提升质量、EHS 管理水平，优化供应链与生产流程，实现下属生产企业相互协同、相互促进，努力建成作物科学领域国内领先的生产体系，种业将快速建立运营体系，完成相关硬件设施投入，抢抓春季种植窗口期，加快完成基地建设与设施投入。

第五，公司将继续开展产业投资，根据公司发展战略开展技术引进、产品引进、资源整合等工作，充分发挥下属企业的制造平台与研发平台的作用，促进新引进项目的研发与生产落地实施，实现各平台公司间的相互合作协同，加速全产业链核心能力锻造，保障公司作物科学领域业务健康可持续发展。

## 2、贸易领域

贸易领域，公司将继续以产业为基础，风控为保障，人才为核心，根据内外形势和实际经营情况，延续稳中求进的总基调，确定“防风险，重合规，以人才和人效为核心，协同增效，强化主营业务，推动盈利高质量提升”的经营思路，依托成熟贸易能力为公司全产业链提供坚实支撑。

第一，筑牢风控合规底线，保障稳健经营。面对动荡世界格局、地缘冲突等众多不确定性因素，风控合规是企业实现稳中求进的基本保障。一方面，根据监管政策和要求的变化，持续完善系统化合规管理体系，重点落实好国内供应商的预付款授信评估和进项税风险防范体系、提升海外市场国别区域及下游客户风险识别和应对管理能力，建立地缘冲突或贸易竞争突发事件的应急预案；另一方面，动态调整风险管理措施，加强远期合同的事前审批和跟踪管理，确保合同违约损失在 2025 年同比改进基础上力保不增。同时，加大对宏观事件与政策的研究投入，主动识变应变求变，在防范宏观波动与市场动荡风险的同时，提升“变危为机”的认知和业务转化能力，实现风险可控下的机会挖掘。

第二，聚焦人才与效率，驱动高质量发展。以人均盈利和人效为核心，追求高质量发展，根据现有业务和产品布局，重点提升主营业务盈利的确定性和可持续性，增加盈利分布的均衡性，加大对高产出、高成长团队的支持力度，落地股权优化激励体制，“树榜样，推先进”，激发优秀团队的活力，提升主营业务盈利能力和管理产出；继续以解决问题、做成事为导向，确保职能体系“专业、主动、

高效”的标准落地，积极研究应用人工智能等工具，提升整体职能后勤体系的人效和结构优化，更好服务于业务，服务于客户；持续优化弱盈利团队和部门，保持内部竞争性和组织活力；继续引入合适的优秀团队，稳中求进扩大产品和业务线，支持现有海外业务的设点布局和人才培养。

### 第三，强化协同增效，挖掘内部增量价值

创新体制机制、拓宽发展思路，重点强化内部协同：在近年团队引入、优化、稳固的基础上，2026年着重提升各业务板块、产品线间的协同效应，挖掘内部业务增量。以公司整体战略为牵引，与作物科学、特种油脂等板块深度联动，通过资源共享、渠道互补、业务协同，充分发挥贸易端采购、销售、风控优势，为核心产业提供原料供给保障、市场渠道拓展、风险对冲等支持，实现公司整体价值最大化。

### 3、特种油脂领域

作为公司食品端重要布局与作物科学向下延伸的终端板块，特种油脂业务将立足2025年深耕转型成果，聚焦2026年核心发展目标，加大业务拓展与团队建设力度，强化经销商合作，提升产品与服务质量，推动业务持续健康发展，向更高品质、更健康的食品方向稳步迈进。

第一，产品端升级产品矩阵，兼顾品质与多元需求。持续推进阿黛尔奶酪、乳脂黄油等2025年新品的市场渗透，优化产品配方与适配性，强化健康、高品质核心标签；将老品高端化改造列为核心任务，去除非清洁配料、升级工艺标准，同步推出高性价比油脂类产品，构建“高端新品+升级老品+高性价比产品”产品矩阵，兼顾不同层级客户需求，夯实健康食品核心优势。

第二，渠道端深化协同，拓宽优质客群。以经销商为核心合作伙伴，深化合作粘性，重点开展经销商在原料知识、产品特性、应用方案等方面的专项培训，提升经销商专业能力，推动其与公司业务深度融合，协同拓市；同时精准开拓高端烘焙连锁、餐饮机构等核心客户群体，通过定制化服务提升核心产品采购量与客户忠诚度，拓宽终端市场覆盖面。

第三，人才端强化赋能，筑牢战略支撑。完善绩效管理与培训体系，围绕新品推广、老品升级、高性价比发酵黄油落地及经销商赋能等核心任务，开展全员专项培训，提升团队专业素养与执行力；建立健全人才吸引与留存机制，凝聚优秀人才力量，为战略落地提供坚实人才保障。

2025 年为公司特种油脂业务深耕转型的关键之年，已为 2026 年发展奠定坚实基础。面对行业机遇与挑战，公司将秉持“让美味更健康”的理念，聚焦核心目标持续推进产品升级、新品推广与渠道深化，致力于成为中国乃至全球领先的烘焙油脂供应商，为消费者提供健康、营养、美味的产品和解决方案，推动烘焙行业高质量发展，践行“让消费者享受更美味更健康烘焙食品”的使命，朝着成为全球烘焙食品高端品牌的愿景稳步前行。

### （三）公司可能面对的风险

#### 1、宏观经济波动和海内外政策突变的风险

公司主营业务涵盖作物科学、贸易、特种油脂三大领域，在一定程度上能够通过产业分散与协同，增强抵御风险水平，但是仍然面临着宏观经济波动的风险，特别是贸易领域与宏观经济变化的关联度很高。宏观经济稳定向好，市场总体需求上升，使公司整体销量增加，对经营产品的价格也产生有利影响，反之亦然。宏观经济的变化对于包括公司在内的所有企业都会带来直接的影响。近几年海外地缘政治冲突加剧，全球贸易脱钩断链，主要经济体国家之间的竞争激烈，不确定难预料因素明显增加，可能会对正常贸易的供应链物流和商品定价产生超预期外的影响和风险。我们坚持稳中求进的总基调，坚守主营业务，加强风险合规管理，持续加强对地缘政治、宏观事件和政策变化的理解关注，提升对宏观经济波动和政策突变带来风险的应对防范能力。

#### 2、期货和衍生品投资的风险

公司在贸易领域有期现结合的商业模式，包括现货交易、期货和衍生品的套期保值和投资交易。当套期工具价格与被套期项目反向变化，或者同向变化但变化幅度不一致，或者公司投资的期货和衍生品的价格变动方向与公司的投资预期不一致，将导致市场价值波动，从而产生市场风险；当市场出现急速变化使投资者面临不利局面，或临近到期交割日市场活动不充分或者市场中断，无法按照现行市场价格或者以与之相近的价格对冲头寸，或者公司现金储备不足、资金周转不畅，无法及时补足保证金而被强行平仓，将产生流动性风险。针对以上风险，公司持续加强合规管理和风险管控，完善各项风险管理制度和规则，明确下属各业务板块的净货值上限和利润回撤规则，在限额内采取逐级动态授权方式，通过系统流程对期现业务和投资交易进行全过程风险监控，以确保公司期现结合等业务模式能够按照预先计划有效执行和落地。

### 3、汇率风险

近年来，受国际政治经济形势变动、国家外汇政策的宏观预期管理等因素影响，汇率持续出现大幅双向波动，尽管公司国际业务构成比例相对稳定，但对商品的进口成本、出口收入和进出口商品的贸易结构仍产生一定影响，进而在一定程度上影响公司的盈利水平。公司针对受汇率影响的不同业务类型，制订相应的业务策略和汇率风险管理规定，基于风险中性的原则，通过运用适当的汇率风险对冲工具，尽量减少汇率波动对公司经营业绩造成实质性影响。

### 4、农资行业市场竞争加剧、价格走低的风险

农资市场内卷依然呈现白热化趋势，农产品价值持续走低，农资市场降价趋势凸显，远大作物科学（陕西）与远大作物科学（福建）均面临市场价格战风险。远大作物科学（陕西）以春雷霉素为主的原药销售模式受到的影响最为直接，要提升利润需要通过控制好制造成本、合理使用销售费用及做好降本控费工作。同时生物农药、生物制剂是国家鼓励发展的重要方向，虽然面临价格战风险，依然可以通过绿色综合解决方案来做好服务，提升品质，强化品牌来对冲价格战带来的风险。公司将密切关注行业政策动态，经营上快速调整应对，研发上瞄准产品创新突破，销售做好渠道服务与管理，供应链提升质量与效率，不断提升行业地位和市场份额。

### 5、新业务经营过程中的风险

公司围绕作物上下游拓展新的业务领域，种业公司成立后面临行业市场认知不足、资源配置不到位、中药材前端资源不足、研发周期长等风险和挑战。种业业务的成长、新品种市场认可及业务协同均需要周期，中药材全产业链布局尚处起步阶段、基础薄弱。为此，公司将深化市场调研，优化资源配置，快速建立运营组织，加快相关基础设施投入，统筹规划好 2026 年春季种植管理。同时加强与行业龙头及优势企业的合作，相关专业人才的快速引进与融合，逐步构建稳固的经营架构，确保新业务稳健发展。

远大产业控股股份有限公司董事会

二〇二六年四月二十二日