股票简称：六国化工 股票代码：600470 公告编号：2026-027

安徽六国化工股份有限公司关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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法律责任。

安徽六国化工股份有限公司(以下简称“六国化工”或“公司”)于近期收到上海证券交易所下发的《关于安徽六国化工股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2026】0972号)(以下简称“问询函”)。收到问询函后，公司立即组织相关部门对问询函提出的问题进行自查核实。现就相关问题回复如下：

1.关于主营业务

年报显示，2025年公司实现营业收入64.42亿元，同比增长3.06%；实现归属于上市公司股东的净利润-4.56亿元，同比由盈转亏。主要产品中，磷肥收入31.90亿元，同比增长19.01%，占营业收入比例49.52%，毛利率6.15%，同比减少3.65个百分点；尿素收入4.02亿元，毛利率13.42%，同比大幅减少11.52个百分点。公司解释系主要原材料硫酸、硫磺和钾肥采购价格大幅上涨，磷肥产品成本上升，以及磷肥和尿素产品销售价格执行稳价保供政策。2025年公司贸易业务收入1,100.93万元，采用净额法确认收入，较上年的360.84万元增长205.05%。请公司补充披露：(1)分主要产品(磷肥/尿素/复合肥)列示化肥业务的收入构成、销售区域分布、销售单价、单位成本、销量及同比变化情况，分析各产品毛利率水平、变化趋势及与同行业公司的可比情况，并结合同行业磷肥收入普遍下滑的情况，分析公司磷肥收入增长的原因及合理性；(2)分主要产品列示前五大客户与供应商名称、合作年限、是否关联方、交易产品类型、交易金额及占比、往来款余额，以及客户供应商之间是否存在关联关系；(3)列示报告期内公司贸易业务主要客户与供应商名称、成立时间、注册资本、合作时间及是否为本期新增、交易金额、结算政策及往来款余额、是否为公司关联方及相互间是否存在关联关系；(4)公司贸易业务具体内容及报告期贸易业务收入大幅增长的原因，并说明是否存在同一交易对手方或同一控制下企业同时作为供应商及客户的情形，如是，请列示具体交易金额、交易的产品类型、结算方式及收付款时间间隔，说明相关业务是否具有商业合理性。请年审会计师核查并发表意见。

【公司回复】

一、分主要产品(磷肥/尿素/复合肥)列示化肥业务的收入构成、销售区域分布、销售单价、单位成本、销量及同比变化情况，分析各产品毛利率水平、变化趋势及与同行业公司的可比情况，并结合同行业磷肥收入普遍下滑的情况，分析公司磷肥收入增长的原因及合理性

(一)化肥业务主要产品的收入构成、销售区域分布、销售单价、单位成本、销量及同比变化情况

1.化肥业务主要产品的经营数据及同比变动情况

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	同比变动额	同比变动幅度
一、主营业务收入				
磷肥	318,991.14	268,030.28	50,960.87	19.01%
尿素	40,236.41	41,126.02	-889.61	-2.16%
复合肥	213,962.01	218,328.50	-4,366.48	-2.00%
二、销量(吨)				
磷肥	860,115.25	777,708.83	82,406.42	10.60%
尿素	270,383.50	216,714.38	53,669.12	24.76%
复合肥	922,364.57	902,920.04	19,444.53	2.15%
三、销售单价(元/吨)				
磷肥	3,708.70	3,446.41	262.29	7.61%
尿素	1,488.12	1,897.71	-409.58	-21.58%
复合肥	2,319.71	2,418.03	-98.31	-4.07%
四、单位成本(元/吨)				
磷肥	3,480.80	3,108.72	372.08	11.97%
尿素	1,288.38	1,424.50	-136.11	-9.56%
复合肥	2,183.31	2,166.53	16.78	0.77%

磷肥：公司磷肥产品主要包括磷酸一铵和磷酸二铵，为公司核心产品，具有较高的市场认可度。2025年磷肥市场历经冬储、春用两大阶段，受成本与供需驱动，销量整体上行，本期销量同比增长10.60%，销售单价增长7.61%，量价齐升带动营业收入同比增长19.01%。同时受上游原材料硫酸、硫磺采购价格上涨影响，单位成本同比增长11.97%，成本涨幅高于售价涨幅，产品盈利水平有所下降。

尿素：公司尿素可单独施用，也可以作为复合肥的主要原材料，适用于各种土壤和植物。国内尿素开工率高、供应充足，叠加出口管控收紧，供需承压，尿素价格震荡下行。2025年销量同比增长24.76%，销售单价下降21.58%，营业收入同比小幅下降2.16%。受煤炭保供增产、进口增加影响，拉动尿素单位成本下降，本期单位成本同比下降9.56%，不足以抵消售价下跌带来的影响，产品盈利水平同比下滑。

复合肥：公司复合肥产品为多品类氮磷钾(NPK)肥料，能够覆盖不同作物的全程营养供给。2025年国内复合肥行业产能过剩、开工维持高位，同时出口政策收紧，行业供给压力较大。年内产品销量同比提升2.15%，但销售单价下跌4.07%，使得营业收入同比小幅下降2.00%；单位成本小幅上升0.77%，整体波动不大，售价变动是影响营收及毛利的核心因素。

2.化肥业务主要产品销售区域分布及收入情况

单位：万元

销售区域		磷肥		尿素		复合肥	
		本期收入	同比(%)	本期收入	同比(%)	本期收入	同比(%)
境内	华东	84,140.77	8.81	36,202.81	-6.01	107,801.93	5.99
	华北	25,507.52	20.29	178.45	-2.46	24,393.57	-6.92
	华中	51,246.86	5.86	984.30	-30.17	48,537.21	-1.30
	华南	9,554.56	486.93	313.95	55.46	8,159.63	0.57
	西南	12,951.69	553.67	842.99	10.05	989.80	-46.84
	西北	13,694.07	27.94	66.40	167.46	8,799.86	-7.54
	东北	43,884.21	178.73	17.33	-26.15	11,848.74	2.58
	小计	240,979.68	36.14	38,606.23	-6.13	210,530.74	1.15
境外	亚洲	69,740.72	-4.23	1,630.18	不适用	3,431.28	-66.33
	北美洲	544.36	-96.75	-	-	-	-
	欧洲	7,472.14	7,343.35	-	-	-	-
	其他	254.24	-49.00	-	-	-	-
	小计	78,011.46	-14.30	1,630.18	不适用	3,431.28	-66.33
合计		318,991.14	19.01	40,236.41	-2.16	213,962.01	-2.00

公司化肥业务以国内市场销售为主，海外销售为辅。2025年，国内市场方面，磷肥各区域收入整体增长，其中华南及东北市场借助集装箱运输优势，销售渠道持续拓宽；西南市场则因下游客户对高纯度工业磷酸一铵的需求增加，收入出现较大增长。尿素、复合肥主要依托华东等核心区域实现收入，其他区域收入略有下滑。2025年，尿素、磷肥出口窗口期仅为5月至9月，出口窗口期较往年缩短，公司化肥出口量下降，导致境外销售收入同比减少。

(二)各产品毛利率水平、变化趋势及与同行业公司的可比情况

1.磷肥

报告期内，公司磷肥的毛利率变动情况如下：

单位：元/吨

项目	2025年度	2024年度	变动率/值
销售单价	3,708.70	3,446.41	7.61%
单位成本	3,480.80	3,108.72	11.97%
其中：原材料成本	2,965.06	2,682.25	10.54%
毛利率	6.15%	9.80%	下降3.65个百分点

2025年度，公司磷肥毛利率较2024年度下降了3.65个百分点，主要原因系磷肥主要原材料硫磺、硫酸因国内供需矛盾加剧，采购价格大幅上涨，导致磷肥产品成本上升，而磷肥销售价格受国家稳价保供政策影响，原材料涨价的影响无法完全传导至下游市场，导致磷肥毛利率下降。具体如下：

项目	市场均价		变动率
	2025年度	2024年度	
磷酸一铵市场价格	3,375.77	3,137.67	7.59%
磷酸二铵市场价格	4,021.17	3,913.37	2.75%
硫磺(元/吨)	2,632.88	1,098.57	139.66%
硫酸(元/吨)	544.37	216.70	151.21%

数据来源：wind。

公司磷肥毛利率与同行业可比公司同类产品的对比情况如下：

可比公司名称	2025年度	2024年度	变动值
云天化	36.06%	37.93%	下降1.87个百分点
湖北宜化	未单独披露	未单独披露	-
司尔特	5.81%	8.17%	下降2.36个百分点
新洋丰	19.49%	19.60%	下降0.11个百分点
云图控股	未单独披露	未单独披露	-
金正大	12.08%	6.79%	上升5.29个百分点
行业平均	18.36%	18.12%	上升0.24个百分点
公司	6.15%	9.80%	下降3.65个百分点

如上表所示，2025年度，云天化、新洋丰、司尔特的磷肥毛利率呈现下滑趋势，与公司磷肥毛利率的变动趋势相一致，但下降幅度小于公司，而金正大毛利率呈现大幅上升，主要原因系云天化、新洋丰及司尔特均具备自产硫酸的能力，金正大的贵州基地年产50万吨硫磺制酸改造项目于2025年上半年成功投产，因此原材料硫酸、硫磺涨价对其影响相对较小。

报告期内，公司磷肥产品毛利率相对较低，毛利率与同处于安徽地区的司尔特相近，但低于云天化、新洋丰，主要原因系近几年原材料磷矿石的市场价格持续高位运行，云天化、新洋丰等公司拥有磷矿资源，原材料磷矿石自用成本远低于公司通过公开市场采购的磷矿石价格，导致其磷肥的生产成本相对较低、毛利空间相对较大。此外，云天化的磷肥产能规模较大，由此带来成本规模效应优势，进一步导致其磷肥毛利率高于公司。

2.复合肥

报告期内，公司复合肥的毛利率分别为10.40%和5.88%，其变动情况如下所示：

项目	2025年度	2024年度	变动值
复合肥	5.88%	10.40%	下降4.52个百分点

如上表所示，报告期公司复合肥毛利下降4.52个百分点，主要受单位价格、单位成本的波动影响，其变动的具体分析如下：

单位：元/吨

项目	2025年度	2024年度	变动率/值
销售单价	2,319.71	2,418.03	-4.07%
单位成本	2,183.31	2,166.53	0.77%
其中：原材料成本	2,046.33	2,046.42	0.004%
单位毛利率	5.88%	10.40%	下降4.52个百分点

2025年度，公司复合肥的毛利率较2024年下降4.52个百分点，主要原因系公司复合肥销售单价同比下降4.07%，以及原材料磷肥(磷酸一铵)、钾肥(氯化钾)市场价格上升所致，具体如下：

单位：元/吨

项目	2025年度	2024年度	变动值
磷酸一铵市场价格	3,375.77	3,137.67	7.59%
氯化钾市场价格	2,938.10	2,518.03	16.68%

报告期内公司复合肥的毛利率与同行业可比公司同类产品的毛利率对比情况如下：

可比公司名称	2025年度	2024年度	变动值
云天化	14.02%	14.36%	下降0.34个百分点
司尔特	8.72%	12.98%	下降4.26个百分点
新洋丰	17.35%	15.73%	上升1.62个百分点
云图控股	9.20%	9.44%	下降0.24个百分点
金正大	14.47%	15.02%	下降0.55个百分点
亦天化	11.21%	11.29%	下降0.08个百分点
行业平均	12.50%	13.14%	下降0.64个百分点
公司	5.88%	10.40%	下降4.52个百分点

注：2024年起，云图控股在年报中将原“新型复合肥”和“磷酸一铵”合并调整为“新型复合肥及磷肥”，无法拆分复合肥的收入，因此2024年、2025年云图控股的复合肥毛利率系传统复合肥毛利率。

如上表所示，公司复合肥产品毛利率下降，变动趋势与行业一致，但低于行业平均值，主要原因如下：(1)复合肥产品主要原材料为氯化钾、液氨、尿素和磷酸一铵，其中尿素和磷酸一铵作为复合肥原材料的同时也是公司的主要产品；生产尿素的主要原材料是原料煤，生产磷酸一铵的主要原材料是磷矿石、硫酸和液氨；由于公司目前未向产业链上游发展，磷矿石、硫酸及原料煤等主要原材料均向外部企业采购，导致单位成本高于云天化、司尔特、新洋丰、云图控股四家拥有磷矿资源或煤矿资源的同行业公司；(2)复合肥的品类较为复杂，品类不同则养分种类和含量完全不同，导致其销售价格与成本构成亦不同，因此产品之间毛利率差异较大，以毛利率相对较高的司尔特为例，其复合肥产品既有传统的氮基肥、硫基肥、硝基肥等，又有相对高端的测土配方肥、有机无机复混肥料、大量元素水溶肥料、控释掺混肥料、黄腐酸复合肥、海藻酸复合肥等，而公司的复合肥产品主要为传统的硫基复合肥、氯基复合肥。

3.尿素

报告期内，公司尿素的毛利率分别为24.94%和13.42%，其变动情况如下所示：

项目	2025年度	2024年度	变动值
尿素	13.42%	24.94%	下降11.52个百分点

如上表所示，报告期公司尿素毛利率下降，其变动的具体分析如下：

单位：元/吨

项目	2025年度	2024年度	变动率/值
销售单价	1,488.12	1,897.71	-21.58%
单位成本	1,288.38	1,424.50	-9.56%
其中：原材料成本	1,228.77	1,366.82	-10.10%
单位毛利率	13.42%	24.94%	下降11.52个百分点

2025年度，公司尿素产品的毛利率较2024年度下降11.52个百分点，主要原因系尿素的市场价格受出口限制、政策调控以及季节性需求等多重因素的影响，价格跌幅较大，导致当期公司尿素产品毛利率较上年有所下降。具体而言，2025年度，国内尿素企业生产装置负荷基本稳定，但是内需不足，农业农村部监测数据显示，主产区尿素采购量同比减少8%~12%，叠加尿素出口政策延续严格管控，并明确禁止向印度出口，导致市场供需矛盾加大，价格跌幅较大，2025年度公司尿素平均销售单价较2024年度下降21.58%，造成尿素产品的毛利率同比较大幅度下滑。

报告期公司尿素的毛利率与同行业可比公司同类产品的毛利率对比情况如下：

项目	2025年度	2024年度	变动值
云天化	12.39%	23.01%	下降10.62个百分点
湖北宜化	13.95%	19.98%	下降6.03个百分点
露化科技	-1.46%	7.81%	下降9.27个百分点
赤天化	17.83%	24.11%	下降6.28个百分点
行业平均	10.68%	18.73%	下降8.05个百分点
公司	13.42%	24.94%	下降11.52个百分点

如上表所示，公司尿素产品毛利率下降，变动趋势与行业一致，除露化科技外，公司尿素毛利率与行业可比公司接近。

(三)同行业磷肥收入普遍下滑的情况，分析公司磷肥收入增长的原因及合理性

1、同行业可比公司磷肥收入情况

单位：万元

可比公司	2025年度	2024年度	变动比例	备注
云天化(600096.SH)	1,547,942.25	1,572,856.16	-1.58%	磷复肥混合披露
湖北宜化(000422.SZ)	825,346.50	487,910.39	69.16%	
司尔特(002538.SZ)	173,056.48	137,978.84	25.42%	
新洋丰(000902.SZ)	470,037.19	355,571.57	32.45%	
云图控股(002539.SZ)	817,190.02	544,904.15	49.97%	磷肥包含新型复合肥
露化科技(600691.SH)	未披露	未披露	-	-
金正大(002470.SZ)	265,777.21	159,365.95	66.77%	
赤天化(600227.SH)	未披露	未披露	-	-
公司	318,991.14	268,030.28	19.01%	

从上表可知，2025年度，除云天化磷肥收入较同期小幅下降外，其余已披露数据的可比公司磷肥/磷复肥收入均实现不同幅度增长。其中湖北宜化、金正大增幅最为显著，变动比例分别达69.16%、66.77%；云图控股、新洋丰、司尔特亦保持较高增速。本公司磷肥收入同比增长19.01%，增速处于可比公司合理区间内。

2、公司磷肥收入增长的原因及合理性

报告期内，公司磷肥的销量、平均单价、收入变动情况具体如下

项目	2025年度	2024年度
销售收入(万元)	318,991.14	268,030.28
销量(吨)	860,115.25	777,708.83
销售均价(元/吨)	3,708.70	3,446.41

2025年度，公司磷肥业务收入为318,991.14万元，增幅为19.01%，公司磷肥销量为860,115.25吨，较2024年度上涨10.60%。2025年度，磷肥市场经历了从冬储备肥的紧张筹备到春季用肥的集中释放，市场整体行情在成本、供需等因素影响下，销量总体呈现上涨的趋势。同时，受国内环保政策趋严、落后产能清退以及磷矿石本身不可再生资源稀缺性的影响，2025年磷矿石市场供需保持紧张，价格维持高位运行。受俄乌战争和中东局势影响，国际硫磺供应持续紧张，推动硫酸价格大幅上涨，氯化钾作为生产磷肥的重要辅助原料，价格在2025年出现较为明显的上涨。主原料与辅料的双重涨价大幅抬升了磷肥企业的生产成本，形成了极强的价格支撑底线，受以上因素的综合影响，公司2025年度磷肥收入小幅上涨。

二、分主要产品列示前五大客户与供应商名称、合作年限、是否关联方、交易产品类型、交易金额及占比、往来款余额，以及客户供应商之间是否存在关联关系

(一)前五大客户、供应商基本情况

1、分主要产品前五大客户

(1)磷肥产品前五大客户

单位：万元

客户名称	合作年限	是否关联方	交易产品类型	交易金额	占该产品营业收入比例	往来科目	期末往来款余额
FDD SINGAPORE E- COMMERCE PTE.LTD.	2年	否	磷肥	30,991.55	9.72%	-	-
中农集团控股股份有限公司	10年以上	否	磷肥	21,915.71	6.87%	预收款项	209.73
Liven Nutrients Pte. Ltd.	3年	否	磷肥	13,836.56	4.34%	-	-
HEXAGON FERTILIZERS ASIA PTE. LTD.	3年	否	磷肥	12,047.93	3.78%	-	-
呼伦贝尔农垦物资石油集团有限公司	6年	否	磷肥	7,390.42	2.32%	预收款项	2,418.56
合计				86,182.17	27.03%		2,628.29

注：上述Liven Nutrients Pte. Ltd.的交易金额包含7,633.03万元的磷肥贸易交易金额。

(2)尿素产品前五大客户

单位：万元

客户名称	合作年限	是否关联方	交易产品类型	交易金额	占该产品营业收入比例	往来科目	期末往来款余额
江西新洋丰肥业有限公司	5年	否	尿素	4,870.33	12.10%	预收款项	340.00
池州市长江农业生产资料有限责任公司	5年	否	尿素	4,315.82	10.73%	预收款项	73.93
江西沃尔得农资连锁集团股份有限公司	4年	否	尿素	2,812.69	6.99%	预收款项	2.71
安徽瓦庙农业科技有限公司	2年	否	尿素	2,082.56	5.18%	-	-
安庆市农野农资有限责任公司	5年	否	尿素	1,656.93	4.12%	应收账款	45.20
合计				15,738.33	39.12%		

(3)复合肥产品前五大客户

单位：万元

客户名称	合作年限	是否关联方	交易产品类型	交易金额	占该产品营业收入比例	往来科目	期末往来款余额
SAMSUNG C & T SINGAPORE PTE LTD	5年	否	复合肥	3,142.19	1.47%	-	-
安徽省临泉县农业生产资料公司	5年	否	复合肥	3,138.28	1.47%	预收款项	727.55
绵山路丰化肥销售有限公司	5年	否	复合肥	2,495.58	1.17%	预收款项	98.53
萧县同兴农资销售有限公司	5年	否	复合肥	2,477.90	1.16%	预收款项	817.49
巢湖市庆农丰农资销售有限公司	5年	否	复合肥	2,380.64	1.11%	预收款项	180.30
合计				13,634.59	6.38%		1,823.87

2、2025年度主要材料前五大供应商

(1)磷矿石前五大供应商

单位：万元

供应商名称	合作年限	是否关联方	交易产品类型	交易金额	占同类交易比例	往来科目	期末往来款余额
宜昌鑫昶贸易有限公司	4年	否	磷矿石	26,724.55	17.75%	应付账款	3,937.01
湖北远晟管理有限公司	3年	否	磷矿石	24,781.16	16.46%	预付账款	4,284.30
湖北兴发化工集团股份有限公司	5年	否	磷矿石	13,105.41	8.70%	-	-
竞点(上海)国际贸易有限公司	1年	否	磷矿石	11,798.04	7.84%	-	-
承德卓职矿产品销售有限公司	2年	否	磷矿石	10,635.88	7.06%	应付账款	708.86
合计				87,045.04	57.81%		

注：湖北远晟管理有限公司包括宜昌禾纳商贸有限公司、宜昌鑫创矿产品贸易有限公司、宜昌汇耀商贸有限公司。

(2)硫酸前五大供应商

单位：万元

供应商名称	合作年限	是否关联方	交易产品类型	交易金额	占同类交易比例	往来科目	期末往来款余额
铜陵市华兴化工有限公司	10年以上	是	硫酸	29,528.03	59.42%	应付账款	99.92
铜陵有色金属集团股份有限公司	10年以上	否	硫酸	7,786.27	15.67%	预付账款	958.97
金隆铜业有限公司	10年以上	否	硫酸	4,297.89	8.65%	预付账款	481.37
宜昌希泽化工有限公司	6年	否	硫酸	1,989.99	4.00%	-	-
湖北润强供应链管理有限公司	2年	否	硫酸	1,974.58	3.97%	应付账款	169.77
合计				45,576.76	91.71%		

(3)硫磺前五大供应商

单位：万元

供应商名称	合作年限	是否关联方	交易产品类型	交易金额	占同类交易比例	往来科目	期末往来款余额
湖北兴发国际贸易有限公司	8年	否	硫磺	6,863.90	28.86%	-	-
海南隆佳新能源有限公司	2年	否	硫磺	5,639.41	23.71%	预付账款	1,827.00
湖北省易卓石化有限公司	2年	否	硫磺	2,591.91	10.90%	-	-
荆门市荆腾源商贸有限公司	2年	否	硫磺	2,205.91	9.27%	预付账款	586.06
青岛广之丰国际贸易有限公司	1年	否	硫磺	1,821.06	7.66%	-	-
合计				19,122.19	80.40%		2,413.06

(二)客户供应商之间是否存在关联关系

上述公司客户与供应商之间不存在关联关系。

三、列示报告期内公司贸易业务主要客户与供应商名称、成立时间、注册资本、合作时间及是否为本期新增、交易金额、结算政策及往来款余额，是否为公司关联方及相互间是否存在关联关系

1、报告期内公司贸易业务主要客户情况

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	注册资本	合作时间	是否本期新增	交易金额	交易占比	结算政策	往来款余额	是否为公司关联方	相互间是否存在关联关系
1	LIVEN NUTRIENTS PTE. LTD.	2022-02-03	500万美元	2023年	否	7,633.03	22.49%	预付15%，尾款发货后3天内结算	-	否	否
2	宁波大榭开发棉花煤能源发展有限公司	2016-03-21	1亿元	长期合作	否	3,903.32	11.50%	先款后货	-	否	否
3	浙江爱普恒和贸易有限公司	2021-01-15	1.5亿元	长期合作	否	2,481.13	7.31%	先款后货	-	否	否
4	GOLDEN BARLEY INTERNATIONAL PTE. LTD.	2010-07-02	600万美元	2025年	是	1,858.72	5.48%	预付20%，尾款发货后5天内结算	-	否	否
5	南京钢锋实业有限公司	1996-06-17	1.6亿元	长期合作	否	1,767.58	5.21%	先款后货	-	否	否
合计						17,643.78	51.99%				

2、报告期内公司贸易业务主要供应商情况

单位：万元

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	合作时间	是否本期新增	交易金额	交易占比	结算政策	往来款余额	是否为公司关联方	相互间是否存在关联关系
1	福建省福农农资集团有限公司	2009-09-02	1亿元	长期合作	否	7,579.98	23.09%	先款后货	-	否	否
2	国能销售集团有限公司华中分公司	2016-09-26	77.89亿元	长期合作	否	6,014.85	18.32%	先款后货	-	否	否
3	国家能源投资集团有限责任公司煤炭经营分公司	2020-03-31	1320.95亿元	长期合作	否	3,154.85	9.61%	先款后货	-	否	否
4	吉林金秋肥业科技有限公司	2002-09-29	3,800.00万元	2025年	是	2,224.00	6.77%	预付10%保证金和15%货款，尾款发货后开票结算	-	否	否
5	浙江巨龙肥业有限公司	2005-11-21	5,000.00万元	2022年	否	1,688.35	5.14%	预付30%，尾款发货后开票结算	-	否	否
合计						20,662.03	62.93%				

注：分公司列示的注册资本系总公司数据。

四、公司贸易业务具体内容及报告期贸易业务收入大幅增长的原因，并说明是否存在同一交易对手方或同一控制下企业同时作为供应商及客户的情形，如是，请列示具体交易金额、交易的产品类型、结算方式及收付款时间间隔，说明相关业务是否具有商业合理性。

1、公司贸易业务具体内容及报告期贸易业务收入大幅增长的原因

公司处于磷化工产业链的中游，公司产品磷肥、复合肥、尿素以及原材料磷矿、煤炭均属于大宗商品，商品市场价格公开、流动性较强。行业内企业基于市场判断、上下游资源渠道，相互之间会开展化肥与原材料贸易业务，以赚取商品差价。

报告期内，公司贸易业务收入情况如下：

单位：万元

贸易业务内容	2025年度	2024年度	变动额	变动率
一、以销定采	28,820.10	20,670.18	8,149.92	39.43%
其中：磷肥	9,868.34	3,488.69	6,379.65	182.87%
煤炭	9,440.57	6,847.18	2,593.39	37.88%
氯化钾	4,936.15	4,029.98	906.17	22.49%
磷矿石	2,438.47	5,580.39	-3,141.92	-56.30%
其他	2,136.57	723.94	1,412.63	195.13%
二、贴牌销售	5,112.29	1,169.12	3,943.17	337.28%
合计	33,932.39	21,839.31	12,093.08	55.37%
净额法确认的销售收入	1,100.93	360.84	740.09	205.10%

注1：以销定采：公司根据下游客户的购买需求来确定采购的数量和品种，即先有销售订单，再根据订单去采购相应的货物，以实现“卖多少，采多少”；

注2：贴牌销售：公司获得销售订单后，基于产品的小众化不宜自身单独生产，公司委托其他企业生产产品后，贴上公司的品牌商标进行销售。

由上表，公司贸易业务采用以销定采模式为主、贴牌销售为辅的销售模式。2025年公司贸易业务收入总额为33,932.39万元，较2024年增加12,093.08万元，以销定采和贴牌销售收入均有所增加。

2025年以销定采模式贸易收入总额为28,820.10万元，较2024年增加8,149.92万元，主要系磷肥和煤炭增加所致，其中：(1)2025年磷肥贸易收入9,868.34万元，较2024年增加6,379.65万元，主要系随着境外化肥紧缺潮机会出现，公司积极拓展境外销售渠道，2025年向公司海外经销商Liven Nutrients Pte销售磷酸二铵贸易产品所致，公司与Liven Nutrients合作时间较长，Liven Nutrients Pte系国际大型化肥贸易商，由PRL Global Ltd.(澳大利亚PRG)与Liven Nutrients Pte. Ltd.(新加坡利获)于2022年联合创立，其股东Liven Agrichem Pte. Ltd.成立20余年，深耕东南亚化肥市场，曾为川金诺、新洋丰、亚钾国际等上市公司主要客户；(2)2025年煤炭贸易收入9,440.57万元，较2024年增加2,593.39万元，主要系煤炭为公司主要原材料之一，全部来自外部供应商采购，在保证公司原材料供给稳定的情况下，公司基于市场商机开展了少量的煤炭贸易业务，以赚取价差，2025年，煤炭价格经过三年的下跌后价格已维持稳定，公司利用供销两端的资源优势提升了煤炭贸易收入所致。

2025年贴牌销售贸易收入较2024年增加3,943.17万元，主要系公司将原部分自产散装掺混肥业务转为贴牌贸易所致。

2、说明是否存在同一交易对手方或同一控制下企业同时作为供应商及客户的情形，如是，请列示具体交易金额、交易的产品类型、结算方式及收付款时间间隔，说明相关业务是否具有商业合理性

报告期内，公司存在同一交易对手方为同一控制下企业同时作为供应商及客户的情形，系与浙农控股集团有限公司下属公司爱普控股旗下的浙江爱普恒和贸易有限公司(以下简称“爱普恒和”)、北京丰泽晟华农业科技发展有限公司(以下简称“北京丰泽”)、下属公司惠多利农资有限公司(以下简称“惠多利”)及其旗下的江苏惠多利农资连锁有限公司(以下简称“惠多利连锁”)之间开展的进口氯化钾贸易业务，具体情况如下：

单位：万元、天

序号	交易产品	销售方	销售金额	收款时间	采购方	采购金额	付款时间	收付款时间间隔
1	62%白俄罗斯氯化钾粉末	惠多利连锁	364.45	2025/1/20	爱普恒和	354.82	2025/2/8	19
2	老挝白色粉状氯化钾	爱普恒和	284.86	2025/2/28	北京丰泽	283.49	2025/3/3	3
3	以色列白色粉状氯化钾	北京丰泽	258.72	2025/2/12	惠多利连锁	253.21	2025/2/13	1
4	62%俄罗斯白晶体钾	北京丰泽	149.85	2025/6/25	惠多利连锁	148.48	2025/6/27	2
5	老挝白色粉状氯化钾	北京丰泽	293.70	2025/7/3	爱普恒和	292.79	2025/7/3	0
6	老挝白色粉状氯化钾	北京丰泽	277.06	2025/10/29	惠多利农资	276.15	2025/10/29	0
合计			1,628.64			1,608.94		

公司与上述公司的贸易业务主要为进口氯化钾贸易。氯化钾系基础化肥之一，我国的氯化钾主要依赖进口，对外依存度高，全球氯化钾主要产地为俄罗斯、白俄罗斯、加拿大、老挝、以色列，因此国内氯化钾的市场价格容易受到国际宏观经济、政治局势以及供需关系等因素影响而产生较大幅度波动，具备较强的贸易属性。

浙农集团股份有限公司，隶属于浙江省供销合作社联合社，是中国一流的现代农业综合服务商，是全国供销社系统内龙头企业，亦是国内主要的氯化钾贸易商之一，在全国各地设立有数十家子公司或办事处。其中，爱普控股主要从事化肥进出口贸易业务，旗下的爱普恒和主要从事化肥及化工原料贸易业务，北京丰泽近年来主要从事老挝等进口钾的国内分销，因距离爱普控股总部较远，建立了独立的经营团队与管理体系。惠多利及其下属分子公司主营化肥、农药、化工产品等农业生产资料的生产、销售与流通。

贸易业务的特点系利用时间差、信息差赚取利润，为充分发挥公司业务部门价值创造，业务部门除完成公司生产保供的同时，利用对氯化钾上下游市场货源供应、客户需求、价格变动及运输距离等信息优势，先与供应商确定产品类别、采购单价与采购数量，然后在公开市场询价并确定价高者为买方，事先并不知晓该笔交易的买方与供应商之间关系。浙农集团内各主体业务定位存在区分，进口板块更多掌握自有货源库存情况，分销板块侧重掌握区域终端需求，内部供需信息未能完全同步；不同产地氯化钾长期存在市场价差，各公司一般仅深耕自身主营品类，对其他品类行情掌握有限。公司作为中间方对接两端资源，依托信息差异获取购销价差。另外化肥淡旺季分明，各公司备货节奏不统一；钾肥进口周期较长，行情变动信息在集团内部传递存在滞后，公司采用先收款后付款，依托行情时间错配获利。交易达成后，公司独立与销售客户对接，销售客户也无法获知货物的上游来源，公司进行先销售收款、再采购付款流程，采购付款与销售收款均系各方通过银行存款转账方式予以结算，收付款结算完成后进行货权转移和开具发票。同时，受化肥行业内企业各自资源禀赋的不同，公司与上述公司开展