证券代码：000553（200553） 证券简称：安道麦A/安道麦B

**安道麦股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2020-05

|  |  |
| --- | --- |
| 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 （投行会议） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 本次业绩说明会为面向所有投资者的网上公开直播 |
| 时间 | 2020年10月30日下午 |
| 地点 | 北京 |
| 上市公司  接待人员姓名 | 总裁兼首席执行官Ignacio Dominguez，副首席执行官兼首席财务官 Aviram Lahav，公司发展及并购执行总监Wayne Rudolph，首席公司事务运营官 康鑫 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 本次业绩说明会采用网上直播的形式。  公司总裁兼首席执行官多明阁（Ignacio Dominguez）及公司发展及并购执行总监Wayne Rudolph首先介绍了公司2020年三季度业绩情况，随后多明阁与副首席执行官兼首席财务官 Aviram Lahav回答了投资者关心的问题。   1. 公司曾经提过，第三季度开始业绩受益于采购成本的降低，通常原材料成本在生产成本中占很大比例。然而公司的生产成本目前依然持续大幅上升。可否请管理层解释一下？   回答：从三季度业绩介绍幻灯片的毛利桥图可以看出，成本变化因子出现改善，但毛利率仍面临压力，主要原因来自于汇率影响。随着销售额增长，当我们把汇率影响因子和成本变化因子相加后，以美元计价的成本同比仍然增加了；但增加速度放缓，且随着新库存的计入，公司将开始受益于成本端的改善。但这一改善需要时间，因为公司的库存天数大概在6个月左右。12个月之前，采购成本仍在上升；2020年采购情况开始好转。由于中国对新冠疫情的有力控制，人民币近期开始升值。但由于需求受限，所以中国生产商无法大规模提价。因此以美元计价采购成本呈现下降趋势。我们开始看到这一改善趋势，并且知道成本不会继续上涨，但体现在损益表上尚需时间。   1. 公司刚刚公告了和辉丰的交易，辉丰可以给安道麦带来怎样的协同效应？大概何时和显现？   回答：安道麦主要将受益于三个方面。第一是加强我们在国内的业务。本次交易将使我们获得150余款产品的登记证，并转化为更丰富的制剂产品，推动我们在国内制剂业务的增长。辉丰与安道麦的商业活动高度互补，在国内市场的重叠面很小，从作物种类和区域市场覆盖而言均是如此。在一定时间内，我们在国内的销售活动会继续保持平行发展，以便扩大我们的业务覆盖。  第二是辉丰的原药生产实力。辉丰一直是安道麦的重要供应商之一，现在即将纳入我们的运营框架。本次交易不光将使安道麦获得更好的成本优势，亦会提升公司对部分战略性原药稳定供应的控制力。  第三是辉丰与部分第三方客户建立了紧密的合作关系，对我们而言不光意味着新增收入，也会为加强安道麦与这些第三方客户的合作关系打开新的可能性。而且这方面的贡献会立即体现。  当前仍有一些程序和审查需要完成，我们相信本次交易会顺利进行。从2021年开始，新成员进入的惠益将开始显现。   1. 公司在三季度应收账款持续上升。目前国际形势动荡，全球范围内的疫情没有得到很好的遏制，尤其是公司业绩增长最快的拉美和印度。在这些地区，是否存在高额坏账违约的风险？   回答：公司一直密切关注应收账款，目前在回款情况良好。当然，随着公司在新兴市场的增长，应收账款金额在增加，需要更多营运资金的支持，但这是自然的。虽然公司确实看到账期延长，但现在距疫情发生已有大半年的时间了，公司并未看到坏账增多。我们的客户按期付款，特别是在拉丁美洲，回款情况良好，巴西、阿根廷、哥伦比亚、安第斯地区及墨西哥均是如此。我们每个月都会定期跟踪，目前情况令人满意。  印度是一个非常成功的案例。公司自十年之前开始大举进军印度市场，当时应收款项明显增加，自此之后数年内公司投入大量精力进行应收账款管理，现在回款情况明显改善，印度当地的坏账数量没有增加。而在其它区域市场，回款不是一个主要问题。所以虽然公司在其它方面面临挑战，但至少在回款方面不存在压力。   1. 收购辉丰后，安道麦打算如何整合国内资源？   回答：监管部门可能更关注同业竞争问题，我认为这个不会对本次交易构成威胁。就商务角度而言，辉丰的加入不论是对安道麦还是先正达集团的其它成员公司都是一种补充。中国国内市场从市场规模、宽度、以及多元性而言都需要多种经销网络和产品组合来满足市场需求。辉丰和安道麦共同经营的合资公司将在中国国内植保制剂市场发挥更强的商务影响力。安道麦和辉丰将利用双方的产品，开拓我们当前未曾覆盖的区域市场和作物品类。我相信这会是1+1>2的效果。如果不去保持不同销售网络各自的竞争力，整合是无法带来正向协同增效的，并有可能导致市场的丢失。我们相信保持合资公司的独立性将会为两家公司带来巨大的协同和商务机遇。   1. 在新冠疫情继续在海外蔓延的背景下，公司的海外厂区是否能够持续良好运行？   回答：这个问题需要分成两个方面。我们在全球各地的生产基地（包括以色列、中国、巴西、波兰、哥伦比亚、西班牙等）均保持运营，生产未因疫情而中断。但这并不意味着没有受到疫情影响。  在三季度期间公司在全球海外地区共有259名员工感染了新冠病毒，其中有30%是工厂人员。这些工人及他们周围的同事均被隔离。我们目前对员工动态保持紧密追踪。在公司位于以色列的一家工厂，有20名工人在三季度确认新冠，导致180名工人被隔离。但即便如此，虽然这些工人无法继续工作，但我们的生产基地仍然完成了更多的生产订单。公司通过紧急调换班次以及外包人员，保证生产供应。工厂团队在应对疫情的同时，体现了高度的工作热忱，成功保持了销售所需的稳定供应。  此外，疫情期间需要公司在商务领域体现更多弹性和韧性，不光因为天气或市场条件变化。一些在普通年份正常发生的业务今年遭遇巨变，譬如棉花市场遭遇巨大打击。我们看到市场需求发生巨大变化，我们预留了足够的空间不断审视需求及消费模式的变化并不断进行自我调整。譬如，今年因为大家都待在家里，饮食习惯发生了很大变化。今年的糖类消耗量达到过去十五年低点，这会影响甘蔗和甜菜的种植；而同时市场对于蔬菜和鲜果的需求在增加。这都会转化为我们商务活动的调整。  我们的销售人员仍活跃在一线。但在很多情况下，客户不愿意在自己的农场看到太多人。所以我们利用数字化工具与他们保持交流。这一年有很多奇思妙想不断涌现，譬如我们通过举办网上试验参观等活动，利用数字化手段推动与客户的积极互动。   1. 与二季度路演时相比，荆州基地搬迁项目进度是进一步延后还是提前了？   回答：目前搬迁项目仍在推进中，大量搬迁工作正在推进，计划明年一季度下旬完成。本次搬迁项目规模巨大，需要将一个完整的生产基地搬迁到一个新的厂区。今年年中搬迁工作受到当地暴雨影响，我们预计荆州基地新厂区将会于2021年下半年逐步恢复全面生产。   1. 为什么同行业的企业如FMC、Corteva的EBITDA 等盈利指标都是上升或者是保持稳定的？   回答：不能说所有的同业公司都出现了盈利指标的增长。富美实今年的表现确实非常强劲，他们的业务增长主要在受汇率影响较小的地区，包括欧洲区和北美地区，这两个地区的汇率波动相对较小。他们在这些区域的增长跟其产品线特点有很大关系。但如果我们看一下其它公司，有的公司在第二季度和第三季度都非常困难，特别是在巴西和美国损失了大量业务，销售额在下滑。有的时候数字不能说明问题，特别是来自于两到三家公司合并之后带来的成本协同呈现的数字。今年公司表现差异大，这主要取决于每家公司的强力市场在哪，以及在增长中受到多大的影响。我们在很多市场都实现了市占率的提升，这是我们做的好的一面。但是今年对所有公司而言都是挑战重重的一年，没有哪一家同业公司曾预计会面临今年出现的动荡和变化。   1. 公司产品中外采比例是多少，有多少是从中国采购？   回答：这是个不容易准确回答的问题，因为公司内部生产的产品中后向整合程度各有不同，有的是从原材料开始生产，譬如国内荆州基地生产的精胺和乙酰甲胺磷；有的是从外采的中间体开始生产。因此想要完全分开统计比较困难。我们在海外的主要合成基地，比如以色列的工厂没有实现完全的后端整合，需要从中国等地外采中间体开始合成。而国内的生产基地，包括安邦基地和荆州基地，都是从原材料开始进行合成，大概占到15%。但是我要再次强调的是不能这么简单进行区分。在我们收购辉丰植保业务之后，国内的生产占比会进一步增加。辉丰部分合成是从原材料开始，部分是从中间体开始。   1. 公司如何应对竞争对手可能发起的竞争挑战？   回答：没有哪家公司真正想发起价格战，安道麦不想，我们的竞争对手同样不想。但并不意味着业界不会有激进行为，特别是当一家公司想尽早与经销商达成协议锁定销售的时候。因此竞争压力确实存在。如何在价格上进行竞争呢？安道麦拥有非常重要的工具，那就是广泛的产品线。对于客户和农民来说，安道麦最具吸引力的就是广泛的产品线，这增强了我们捆绑销售的能力。如果你只拥有一款产品，除非有成本优势，不然可能只能退出市场。但如果你有两款或者三款产品，你就可以组合到一起，获得组合成本优势。类似于在麦当劳点套餐价格比单点便宜，麦当劳最终仍能赚钱。  安道麦拥有业界最广泛的产品线。我们的竞争力非常强，因为我们在很多产品上都可以给客户提供有竞争力、有吸引力的选择。我们在很多产品上争取成本优势，不是为了降价，而是为提升组合产品的吸引力。我们之前也和大家多次提起，当我们思考自身发展战略，安道麦始终希望能拥有业界最丰富的产品线，不断推出新产品，从而能够拥有产品组合的成本优势。我们不希望降低价格，而是提高自身提供产品组合的潜力。这次收购辉丰可以给我们带来一百余款产品，给我们在中国取得成功又增加了筹码，这个模式让我们始终能有新鲜力量，并且很难复制。   1. 公司的利润总是受到疫情、汇率和极端天气的影响，请问有无应对政策？   回答：汇率、天气确实是影响公司的经常性因素，这也是周期性行业的特点。今年部分市场遭遇了极端天气，但天气问题年年都会有，只是地区不同。而今年受疫情影响全球遭遇的汇率波动是史无前例的。  公司的主要计价货币是美元。而在新兴市场国家，如果我们去观察多年的变化趋势，新兴市场的当地货币兑美元基本呈现贬值趋势。一些比较强势的货币，如加元、澳元、欧元则比较稳定。  而2020年一方面是美元急剧走强，另一方面是这一走强趋势集中在3月下旬爆发，当时全球疫情开始蔓延。同时，新兴市场国家出现了明显的利率下降，以刺激经济。美国与欧洲是零利率和负利率；而新兴市场的利率从两位数下降至低个位数。而这一现象会影响公司进行会计套期的能力。我并不是在说资产负债表，资产负债表我们进行全面对冲保护。会计套期更加复杂，因为实施套期的对象是尚未实现的销售，一般套期长度是从接订单一直到以本地货币计的销售价格能够自我修正。一般而言，这需要一至两个季度的时间。而今年，由于基本面受到影响，这一价格修正并未真正出现（不是V型修正，而是呈现更缓慢的U型恢复）。未来经过一段时间，一部分会通过价格表实现修正；一部分会通过更多的会计套期进行对冲。  另一方面，今年巴西出现了很大的变化，巴西对公司而言是非常重要的植保市场。往年巴西的出口业务基本是美元市场，对公司而言，以美元计价的业务与以巴西雷亚尔计价的业务大概是一半一半或6:4，今年则变为1:9。也就是说不论是国内销售业务，还是出口业务基本都是用巴西雷亚尔计价。公司对此进行了大量内部讨论，并在2020年针对巴西市场开展了大量会计套期，并计划在2021年继续这么做。现在是10月底，如果我们关注各大银行的预测，目前银行普遍认为美元在2021年不会再继续走强。这对公司会是件好事。最后要补充的是套期有两面，如果汇率没有按照套期的方向进行，那会带来资源的浪费。   1. 最近国际农产品价格上涨，我们怎么看待农化产品周期？   回答：我们的行业产品价格受到几个趋势的影响。一是粮食和食品价格走势；二是供应端原料价格走势，如果原材料价格下滑，一段时间后销售价格也会下降；三是市场需求。我们看到一些市场需求出现增长，一些市场需求消失了。一个地区如果库存高企，可以想见当地的需求不是非常强烈。一些市场需求旺盛，譬如巴西，但我们在刚才的介绍中也多次提到，巴西雷亚尔对美元贬值超过30%，这个贬值的幅度没有办法立即通过涨价30%去完全对冲，市场没有办法如此迅速地进行调整。  所以虽然出现了一些有利因素，比如食品价格上涨，但其它一些因素又抑制了植保产品价格的上涨。有些市场的价格缓和上涨，有些市场的价格则小幅下跌，价格变化不大。  需要考虑的另一个因素是疫情影响的不仅是健康，还有经济环境。全球很多经济体出现大量失业人员，我们需要去思考在当前经济形势下粮食价格上涨的趋势是否是可持续的。  公司正在努力提升销售价格，主要是通过改善产品组合来进行，但我们没有看到行业产品价格出现明显上升趋势。   1. 公司管理层如何看待公司当前股价，计划如何吸引更多机构投资者？   回答：这个问题一半要用事实，一半要用哲学来回答。真正关键的是作为投资者，你们怎们看公司股价。我们也不乐见目前的股价，我们所能做的是尽己所能把公司管理好，与市场坦诚沟通，把经营思考呈现到投资者的面前。我们希望建立与投资者的信任。近期公司正在开展的B股回购，也是考虑到B股流动性不足，希望通过回购增强其流动性。  退一步看公司经营，公司正努力进一步提升市占率，推动销售量增长，支撑公司不断前进的信念使我们不会放弃。我们在不同市场不断提升市场地位。目前公司在中国国内投入巨大资源进行老基地搬迁，这对公司而言不是一个常态，但我们会完成搬迁项目。虽然疫情给全球市场带来巨大变化，对个人和公司而言均是如此。但我们仍然要坚持扮演好自己的角色，我不认为在战略上我们存在错误，我们聚焦于核心业务，不断扩充产品线，力争走在行业前列。困难终会过去，好日子亦可期。我们将继续执行既定战略，希望各位投资者亦能陪伴我们前行。  目前公司的业务是健康的，同时公司正在实施我们认为正确的计划，包括回购B股，收购辉丰，建立可持续的业务结构，我们很幸运得到股东的支持，相信公司的长期发展前景，先正达集团让公司得以更好地规划未来。随着投资者更好地了解公司，希望您对公司的信心会更为牢固。 |
| 附件清单 | 《2020年三季度经营业绩介绍幻灯片》（请参见公司官网([www.adama.com](http://www.adama.com)) 投资者关系板块） |
| 日期 | 2020年11月3日 |