

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：2021-02

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他（投行会议） ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动
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	2021 年 3 月 31 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，全球战略、企业发展与资本市场执行总监 Wayne Rudolph，首席公司事务运营官 康鑫，董事会秘书 郭治
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）以及副首席执行官兼首席财务官 Aviram 首先介绍了公司 2020 年四季度及全年业绩，随后多明阁、Aviram 与全球战略、企业发展与资本市场执行总监 Wayne 回答了分析师关心的问题。 1. 自 2020 年年底以来，中国的原药和原材料价格一直在上涨。在目前全球作物价格上涨势头良好的背景下，公司是否有信心将成本上涨转移至销售端？ 回复：总体而言市场环境是积极的，允许公司转移相当一部分增加的成本。另一方面，去年市场库存处于高位，需要市场先消耗高企库存，公司才有更多的空间将成本上涨转移到销售端。一季度期间，我们感觉传导成本增幅的力度比较缓和，预计二季度能够有更大的空间，下半年预计将有更多切实的机会传导成本的上涨。所以 2021 年会是个好年景，让我们有调整价格的空间。 2. 中国区搬迁工作进展如何？是否会在 2021 年继续对公司财务业绩产生较大的负面影响？ 回复：荆州基地的搬迁已进入尾声。工程建设、各项配套工作基本完成，目前正在等待监管部门的审批许可。当前项目设施正处于调试阶段，预计四月份能够投产。当然，像所有新的生产设施一样，产能逐步释放、产量提升还需要一些时间。我们预计到 2021 年底新设施的产能利用率能够达到 70%到 80%，2022 年一季度末预计实现满负荷。荆州基地新厂区将要投产的原药对我们来说非常关键，我们的目标是达成最好的成本优势。待满负荷开车，我们将重回精胺和乙酰甲胺磷领头羊的地位。由于 2021 年尚未能满负荷开车，仍然可能产生停工费用，以及从替代供应源采购导致的采购成本增加，但金额与去年相比将明显减少。完全消除这些负面影响要等到 2021 年年底。

3. 湖北荆州生产基地搬迁进度延误,管理层是否足够重视中国区生产能力的提升?

回复: 公司投资 3 亿美元于搬迁项目, 对于公司而言这是非常重要的项目。搬迁落在文字上是简单的两个字, 却是从零开始需要方方面面调配的大规模建设工程。此次搬迁工程历时三年, 在此期间外部环境发生了很多影响重大的事件。首先, 监管环境在搬迁进程中不断变化, 监管部门提出更多、更高的要求, 我们满足所有监管要求, 为此老厂区曾一度停产, 全力整改。其次, 受新冠疫情影响, 荆州基地搬迁工程在 2020 年初因新冠疫情停工, 之后于年中遭遇暴雨再次停工。

公司向搬迁项目投入可观资金, 正是因为相信这个项目的未来。目前项目进度相较公司初始计划确实有所延后, 但并不是公司想压缩成本或者投机取巧, 历时长也是因为公司充分认识到工程建设的重要性, 希望设施建设完全遵守监管要求。随着政府日益加强环保、及安全生产的要求, 所有的中国企业都要经历这一转型。生产与环保设施的搬迁与升级改造需要多年的投入, 这是任何公司都不应该退缩逃避的, 但最终只有拥有更强实力的企业能够走到最后, 而建成到位后的设施也会支持公司未来多年的发展需要。

4. 公司在过去五年的业绩表现一直不尽如人意, 虽然销售额持续增长, 但未能创造相应的利润。公司未来将如何发展, 是否能实现业绩目标? 公司是否会考虑回购, 提升股本回报率、股息率等?

回复: 公司在过去几年中确实遇到挑战, 过去五年也是公司的转型期。但公司会坚定地履行对中国区的承诺, 为中国区的生产基地达成未来增长不懈努力。为此我们投入可观资金, 提升我们在中国国内各方面的实力, 落实我们对环保升级的承诺, 提升可持续发展能力。我非常有信心公司已经走出了最艰难的岁月。

我们显示出顽强上行的势头, 其重要意义并不能被轻易抹杀。公司有能够实现增长, 这是非常重要的, 说明公司的商务能力、基本面非常稳固。2020 年已经出现转机, 在未来几年中, 我们将延续这一方向。无论年景好坏, 我们都实现了业务的增长。同时, 我们做好准备, 保证未来继续走在可持续发展的轨道上。我理解有时候投资者对于公司选择的道路产生怀疑, 正因为如此, 我们公开分享公司的战略举措, 展示公司对产品线的投入正在转为实际效益, 分享我们在各区域的业务动态等, 希望能够帮助投资者透彻了解我们的基本面。我们希望投资者能够陪伴我们一起前行, 您会看到安道麦举措的延续性。我们对未来的发展充满信心。

此外, 公司在过去几年经历了几个事件, 对公司的影响是不容忽视的。这也是公司同时呈现调整后数据的原因。首先是中国化工集团 2011 年收购 Adama Solutions 遗留的收购价格分摊的摊销, 每年对公司产生约 4000 万美元的影响, 这笔摊销已经在 2020 年基本结束。其次是与 2017 年收购先正达集团相关, 为了通过欧盟监管部门审批, 安道麦在欧洲剥离部分资产并获得具有近似经济价值和性质的资产, 于 2018 年产生一次性收益, 但每年产生无形资产摊销。上述两项均对公司的净利润产生影响。第三是中国区搬迁项目, 近年来政府加强对健康、安全与环保的监管力度, 企业需要进行转型, 我们理解转型的重要意义, 但公司却也承担着压力。2019 年初, 荆州基地骤然停产, 于年中复产后; 2020 年初因地处湖北省, 受新冠疫情影响再次停产, 又于年中遭遇洪水。而目前除非另有意外接踵而来, 应该说安道麦人已经走出丛林了。

5. 公司是否只关注营业收入, 不关注利润? 公司计划如何解决汇兑损失问题, 例如减少汇兑损失严重地区的生意?

回复: 公司的目标不是单纯追求销售收入的增幅, 我们追求利润。但是利润

来自于销售收入，减少贡献利润的销售，并不能将公司带往更高的地方。公司业绩介绍幻灯片详细介绍了汇率波动的影响，同行业公司都承受汇率波动带来的压力，整个行业都开始区分展示美元及本地货币计算的业绩结果。各家销售额受汇率影响的幅度在6%至9%，利润承受的影响则更多。大约70%的汇率影响都来自于巴西。巴西是全球植保市场规模最大的国家，超过一百亿美元，没有任何一家植保公司会选择进入巴西，相反，各家公司都竭尽所能地扩大在巴西的业绩。因此各家公司在产品组合、服务上激烈竞争。安道麦在巴西的业绩令人欣喜，业务持续增长。但是当前巴西本地的形势存在很多问题，产生了前所未有的压力，原因既有新冠疫情肆虐，也有当地政局动荡的因素。这两者相互影响，相互加强。但我们既然进入了这场游戏，就不能半途而废或者将就凑合，而应该全力投入谋求胜利。安道麦的目标是在巴西能够与其它地区一样持续增长。即便考虑到上述不确定因素，巴西的业务仍然是盈利的。所以于公司而言，这并不是一个分配多少关注给收入、又分配多少关注给利润的问题，两者相辅相成，不可割裂。

这是个很好的问题，我也被问过好多次。我们要确保收入和利润，每个月都会跟踪每个地区的动态发展，确保每个组分都是盈利的。目前每个业务单元都在盈利，盈利水平不可避免地要受到汇率波动的影响。而目前来看，2021年多国货币兑美元都有走强势头，这一趋势将有利于公司的业绩结果。

6. 贵公司作为国企和全球化经营的公司，自2017年重组以来股价持续下跌，且股价长期在净资产下方徘徊。请问贵公司所倡导的长期投资价值何在？公司在市值管理方面有何计划？

回复：投资者的信心与其对公司的信任有关。我们理解投资者信任的基础由三个因素合成：第一是公司业绩。对业绩必须有合理的预期，并且能够保持延续性。这样公司才能证明我们是有扎实的實力保持自身独有的商务实力。而且即便存在重重困难，我们也才能证明公司业绩能不断发展。

第二个因素是长期的可信度和长期的承诺。所以我们在跟投资者沟通的时候不仅仅介绍业绩结果，也会坦诚透彻地介绍我们的商务影响力、产品线的变革、以及我们在财务、运营上所做的改善。

第三点是清晰明确。我们倾听各位的反馈，我们尽可能开诚布公地与投资者分享业绩、改善措施、面临的困难和面向未来的发展。

关于历史低点，首先公司已经走出了谷底，相信未来股价一定会相应体现，我们有信心自身的业务、各项努力措施将确保我们能在竞争激烈的市场上保有自己的地位。

公司非常关切投资者有关公司市值和股价的挫败感，我们对这一问题的关切是极其认真且严肃的。但是我们不能去操控股价。我们要管理的是公司的业绩表现。我们有雄心勃勃的计划，对全球其它市场和中国都有长远规划。我们与国内同行业公司并不相同，我们的业务更具全球性——这样的特点可能喜忧参半，但确实面临更多与全球趋势相关的风险敞口，比如粮食价格走势、汇率波动走势。与此同时我们在中国开展大量投资，提前规划，虽然实施过程中仍有起伏，对股价也产生相应影响。所以我们也想感谢各位投资者在顺逆起伏之时仍旧与公司同行。但2021年有更多因素让我们保持乐观向上的信心。

7. 请问公司在中国将会具体推出哪些新产品来提高业绩，此外公司在数字化农业方面的发展有何规划，预计何时实现盈利，于何时引入中国市场，谢谢！

回复：我们在中国的战略正是为了抓住主要的作物保护机会，重点关注的作物包括谷类、水稻、玉米以及棉花等。针对这四种主要作物，我们将进一步引入

	适用的除草剂、谷类适用的杀菌剂、以及新的杀虫剂。 关于数字农业，数字化解决方案在农业发挥作用需要技术和资金的支持。我相信数字解决方案在中国要实现实质性发展，需要在零售商层面具备技术和资金资源。先正达集团旗下的现代农业平台（MAP）是独一无二的切入点，我们相信数字解决方案从这个切入点进入能够重塑商业模式。所以我们将与 MAP 紧密合作，从产品和渠道上加强商务影响力。数字解决方案本身具有可观潜力，但需要参与方各司其职。先正达集团集中全力推广现代农业平台，对我们来说是新的客户，其经济规模和覆盖范围能够优化我们的渠道和资源调配，优化集团内不同实体间的商务协同。 8. 公司今年是否会加大对巴西的直接的投资或考虑更多的收购兼并，抢占新兴市场的更多市场份额？ 回复：巴西是个重要的农业市场。鉴于中美之间的紧张局势，哪个国家和市场会因此受益，能够接住中国这种量级的需求，那毫无疑问是巴西和其它拉美国家。所以从这个角度来讲，巴西极为重要。我不认为一定要通过增加收购兼并，但的确我们将加大在巴西市场的投入，拉动需求。公司需要与农民更贴近，作为一个顾问，随时随地给农民提供贸易、趋势、种植、用药的建议，不光是农业经济效益的建议，当然也要提出产品的建议。我们将持续大力投入让我们更接近农民，这也是推动世界农业未来发展的必由之路。 9. 过去一年，国际粮价大幅上涨，公司是否认为公司繁荣的时代即将来临？ 回复：我们对公司的未来非常有信心。我们对自己在农业世界所面临的环境条件和发展的前景非常乐观。粮食无比重要。去年让我们认识到粮食安全孕育着很多机会。2020 年可能真的是绝无仅有的特殊时刻，以过去 15 年来看，从农业从业者的损益来看，巴西农民的收入在 2020 年刷新了记录。我们有很大的机遇享受到景气产生的收益。我们对整个农业的发展、以及公司自身发展所处的环境都持乐观展望。
附件清单	《2020 年四季度及全年经营业绩介绍幻灯片》（请参见公司官网 (www.adama.com) 投资者关系板块）
日期	2021 年 4 月 2 日