



证券代码： 002749

证券简称： 国光股份

债券代码： 128123

债券简称： 国光转债

四川国光农化股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2022-004

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ ）
活动参与人员	通过全景网“投资者关系互动平台”（网址： http://ir.p5w.net ）参与公司 2021 年度报告业绩说明会的投资者
时间	2022 年 4 月 26 日
地点	全景网“投资者关系互动平台”（网址： http://ir.p5w.net ）
形式	网上文字说明会
交流内容及具体问答记录	<p>公司于 2022 年 4 月 26 日（星期二）15:00—17:00 在全景网“投资者关系互动平台”（网址：http://ir.p5w.net）举行了公司 2021 年度报告业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程文字交流方式召开，交流主要内容如下：</p> <p>问 1：如何看待业绩增长与投资者回馈？</p> <p>答：上市公司回馈股东要符合相关政策，也要综合考虑自身的盈利水平和整体财务状况，兼顾股东的即期利益和长远利益，坚持与全体股东分享公司成长的经营成果的原则。</p> <p>公司制定了长期和相对稳定的利润分配政策和办法。公司自 2015 年上市以来，营业收入和利润持续增加。每个年度都以现金分红的方式积极回报股东，仅 2018-2020 年度累计分红占 3 年累计实现利润的约 40%。</p> <p>问 2：2021 年及目前的产能&订单匹配情况如何？</p> <p>答：公司 IPO 募投项目投产后，生产能力大大改善。由于 IPO</p>



产能规划有前瞻性，因此，目前产能尚有富余，为公司未来几年发展奠定了基础。

问 3: 公司有没有计划，收购单品小公司利用自己的销售渠道提高行业地位。

答: 如果有合适的标的，可以考虑。

问 4: 何总请问：今年国光股份有大量产能投放，请问何总主要通过什么方式来实现 30%业绩增长的目标呢？我看到贵司鹤壁全丰拥有 2 亿多的营收，鹤壁全丰的原药产能预计有多少比例是作为国光制剂的原料，有多少比例是对外销售？

答: 国光的股权激励目标是 17%，在收购鹤壁全丰的情况下 2022 的目标是 16 亿，鹤壁全丰从 4 月开始并表，全年约并入 2 亿元，由此可推算出营业收入增长约 30%。

问 5: 主营结构是否有进一步改善预期？

答: 您好。公司的发展战略是“坚持在农化行业、特别是植物生长调节剂和水溶性肥料领域的创新和发展”，因此，我们将持续拓展植物生长调节剂市场。

问 6: 如何应对新冠疫情反复对公司的影响？

答: 您好。公司在全国有 26 个省外仓库，各省外仓库在年初已充分备货，新冠肺炎疫情对公司农业相关业务有一些影响，但影响较小，园林业务主要在城市，个别地区受到影响。我们坚持在田间地头开展技术服务，同时也通过线上网络平台方式开展技术服务。

问 7: 如何看待产业周期变化趋势？

答: 农药是农业生产的必需品，需求弹性较小，刚性需求强，因此受宏观经济影响较小，属于弱周期性行业。在未来几十年内，城市化、工业化的发展导致耕地面积不断减少，同时人口增长、消费升级、生物能源等因素促使粮食需求量不断增加，实现农业增产仍离不开农药、化肥和先进种植技术的推广，因而，长期来看农药行业将处于稳定的上升通道。

问 8: 国光园林这块中标的重大项目有哪些？是否可以对相关客户长期供应，还是必须重新招标？



答：您好。园林业务以渠道销售为主。

问 9：四个品牌的细分定位是怎样的，相互间能否互补？

答：根据几个公司产品登记的特点，国光主要定位经济作物、浩之大主要定位大田作物、依尔双丰主要定位块根茎作物、鹤壁全丰主要是调节剂原药。

问 10：祝愿国光未来越来越好，同时也希望国光从业的销售人员及全体员工注意疫情，共同实现好的成长。

答：您好。谢谢您的祝福。我们对公司的发展充满信心，将一如既往地做好公司的经营管理，不断提升公司盈利能力和价值创造能力，以良好的业绩来回馈股东。

问 11：颜董事长，在去年经济形势这么差的情况下，公司完成了17%的营收增长实属不易，但与此同时公司的销售和管理费用（算上运输费用变更科目项）增速大幅超出营收增长，请问公司今年的市场环境同比去年如何？公司未来能否实现高质量的内生性增长而不是营销推广费用大幅增加导致的？

答：您好。植物生长调节剂行业在国内还处于导入期，公司技术营销的模式需要技术服务人员和技术营销人深入到田间地头，这种模式是市场推广比较有效的手段，客户粘性也较高。但相对来说费用支出高一些。植物生长调节剂在配合绿色防控、提质减量、抗灾减害、减少人工、配合机械化等方面起着重要作用，因此未来市场可期。

问 12：尊敬的颜亚奇董事长：公司 IPO 募投项目开始释放产能，为了能给种植户提供更多、更好的产品和服务，让更多的种植户了解公司的产品和品牌，公司是否有必要在种植户经常关注的地方做广告？一来，展示展品；二来，树立品牌形象，让更多的种植户了解植物生长调节剂和了解国光；三来，让技术营销人员更容易推广。例如史丹利复合肥就在央视的节目中做了广告。

答：您好。控股鹤壁全丰后公司将“国光”、“双丰”、“浩之大”、“全丰”四个农业作物品牌和“国光园林”一个非农作物品牌，公司独特的技术营销模式需要到田间地头直接面对广大种植户开展技术推广、技术服务。五个品牌不断拓展，影响力将持续扩



大。

问 13: 请问贵公司植物生长调节剂主要应用在什么领域，市场占比是多少？

答: 您好，公司产品广泛应用于农业种植、园林养护、园艺生产、林业植保等领域。我公司是国内较早进入该行业的企业，目前是国内植物生长调节剂登记产品最多的企业，也是国内植物生长调节剂制剂销售最大的公司，有较强的先发优势、品牌（技术）优势、渠道优势，竞争能力较强。并购鹤壁全丰后，公司的植物生长调节剂登记证件占全国调节剂登记的 9%，行业龙头地位进一步巩固。详细情况请参阅公司 2022 年 4 月 15 日披露于巨潮资讯网等指定信息披露媒体的《2021 年度报告》。

问 14: 何总好，国光这两年在几个大手笔下收购下持续壮大，您功不可没。想请问您一下关于浩之大，双丰和鹤壁的渠道整合情况如何？三家收购的公司是否已经完全融入国光的体系里，各项盈利指标是否能够达到国光现有水平了？

答: 感谢您对我工作的支持和认可。鹤壁全丰收购事项最近才公告，时间较短，尚在整合过程中。浩之大和双丰的整合非常成功，两个企业的所在地政府支持力度大，企业员工对国光的管理模式认同感强，新老经销商对国光的市场运营和产品质量认可度高，两个企业的业绩增长明显。

问 15: 请问能否披露一下去年浩之大、双丰拆分后，给国光收入的贡献有多少，今年浩之大、双丰独立的收入预算披露一下？谢谢。

答: 浩之大、双丰收入和预算都没有达到披露标准，达到 10% 标准后公司会及时披露。

问 16: 请问国光可转债项目什么时候开工建设？谢谢。

答: 2022 年 1 月 28 日，公司募投项目实施单位子公司润尔科技已与简阳市规划和自然资源局全局签署《国有建设用地使用权出让合同》，取得了项目建设用地。公司正在做开工前的准备工作。

问 17: 请问国光最近物流是否受到各地疫情管制因素而影响发货？谢谢。

答: 个别区域受到疫情管制影响，公司正在积极想办法把货物



送到客户手中，确保春耕用药所需。谢谢！

问 18: 请问公司拟如何应对最近上游价格上涨的影响？谢谢。

答: 从去年三季度以来，肥料农药的原材料涨幅较大，公司会及时关注原料的市场变化，适时调整。

问 19: 请问一下，为什么浩之大、鹤壁全丰的收购中，公司不进行全资收购的考量？未来有全资收购的打算？谢谢。

答: 浩之大、鹤壁全丰原股东认为企业未来发展空间较大，不愿出售全部股权。

问 20: 请问一下，鹤壁全丰收购后，原药产能的规划安排？产能规模以及自用和外销？谢谢。

答: 鹤壁全丰原药会在保证国光体系内自用的情况下，多余产能外销。

问 21: 领导，您好！我是大决策杨翠连。请问公司今年农化产品是否有提价计划？

答: 您好。公司产品定价综合考虑竞争环境、产品成本、供求关系、定价目标等多个方面，并根据变化对价格进行适时调整。

问 22: 公司 IPO 募投项目开始释放产能，为了能给种植户提供更多、更好的产品和服务，让更多的种植户了解公司的产品和品牌，公司是否有必要在种植户经常关注的地方做广告？一来，展示展品；二来，树立品牌形象，让更多的种植户了解植物生长调节剂和了解国光；三来，让技术营销人员更容易推广。例如史丹利复合肥就在央视的节目中做了广告。

答: 您好。公司聚焦调节剂、水溶性肥料、园林养护品等优势品类，坚持突出技术服务的核心作用，采取多种方式开展技术服务。

问 23: 曾看过周鸿祎的书，里面提到：“如果我有 1 千万，在中国打一则广告连个响儿也没有，还如花 1 千万做一款免费的互联网产品，给几千万用户用。这几千万用户用了我的产品，就建立了对我品牌的认知、忠诚、信任，这比广告有效得多。免费既是商业模式，又是一种创新手法，也是一种营销手段，也是互联网的一种精神。”在这里，斗胆建议国光做一款种植专属的 APP 或小程序。让这个 APP 或小程序做到：1、种植户和国光技术员的一个交流群，从而了解



种植户需求，解决种植碰到的种植难题；2、展示技术推广中积累的好方法、好经验，以此提高种植户的种植水平；3、施加企业对种植户的影响，是企业对种植户的一个发声平台——如推广国光企业文化、品牌、产品；4、增加用户黏性。等等。衷心希望颜亚奇董事长考虑考虑。

答：感谢您的建议。公司聚焦调节剂、水溶性肥料、园林养护品等优势品类，坚持突出技术服务的核心作用，采取多种方式开展技术服务。

问 24：颜董事长好，来自长沙的老股东，首先祝贺您在去年接任董事长，希望在您的带领下国光继续做大做强。我有几个问题，公司近两年的产品毛利率持续下滑，有原材料涨价的原因，也有会计政策变动调整导致，请问颜董能否展望一下 2022 的毛利水平，是否会持续下滑？

答：您好。对生产企业来说，制造成本因上游原辅材料供应的原因产生波动是正常现象。公司的产品包括植物生长调节剂、杀菌剂、杀虫剂、除草剂以及肥料等多个品类，主要产品植物生长调节剂和高端水溶肥毛利相对稳定。

问 25：润尔科技产能是否满产？

答：请详见公司已披露的《2021 年度报告》信息。

问 26：请问，公司收购鹤壁全丰后以及 IPO 产能投产后，产能理应不缺，可转债项目以及重庆万盛原药项目的建设，会否带来产能闲置的风险？谢谢

答：公司的 IPO 项目主要为制剂项目，鹤壁全丰主要为原药项目，重庆万盛项目主要涉及到 IPO 项目和鹤壁全丰都没有的原药项目，而可转债项目主要为制剂项目，各项目的产品不同。

问 27：请问一下，能否简单介绍一下鹤壁全丰旗下的标普农业板块？谢谢

答：标普农业不是鹤壁全丰旗下的企业，只是在本次收购中将标普农业代理的鹤壁全丰在东北的业务并入了鹤壁全丰而已。

问 28：请问何总：鹤壁全丰的被收购前是安阳全丰的子公司，请问安安全全和国光是什么关系？竞争，合作？



	<p>答：本次收购后，原安阳全丰的农药业务已全部并入鹤壁全丰，安阳全丰和国光协同互惠、合作共赢。</p> <p>问 29：2021 年及目前主要原材料价格变动趋势如何？</p> <p>答：原药和主要肥料等原料，一直呈上升趋势，还未出现拐点。谢谢。</p> <p>问 30：此前收购依尔双丰和山西浩之大是否有业绩承诺，目前达成情况如何？</p> <p>答：没有业绩承诺。</p> <p>问 31：怎么看待行业减药趋势？</p> <p>答：总体趋减，结构优化。目前占比较小的植物生长调节剂，有进一步发展的空间。</p> <p>问 32：在机械化用药服务方面有无布局，如何发展机械化的专业农业服务 B 端客户？</p> <p>答：您好。公司的一些植物生长调节剂产品在配合机械化使用方面有重要作用。未来，我们将不断开发适应智慧农业发展的产品。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	公司不存在应披露而未披露的重大信息。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无。