



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： 2022-016

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2022年9月16日（周五）下午 14:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长/总经理颜亚奇 2、董事会秘书何颀 3、财务总监庄万福
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司的长远发展目标是什么？有没有说在行业里面做到排名前几这样子？</p> <p>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，力求在品质、净利和市场占有率方面成为同行业的领先者。在做好国内市场的同时，拓展海外市场，参与国际竞争，成为世界知名的植物生长调节剂和水溶性肥料专业制造商。</p> <p>2、请问贵公司的成长逻辑是什么，未来有什么样的企业愿景？谈一谈公司未来整体的规划？</p>



您好。我们的企业愿景是“助种植者和员工实现愿望”。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，力求在品质、净利和市场占有率方面成为同行业的领先者。在做好国内市场的同时，拓展海外市场，参与国际竞争，成为世界知名的植物生长调节剂和水溶性肥料专业制造商。

3、请问公司在扩大产品销售方面最主要的障碍是什么？

目前最主要的障碍是用户较为分散，好的技术和方案极难高效的传递给用户。

4、3季度原药价格相比一二季度有下降，公司的产品会不会也降价？

前段时间原料大幅上涨，公司并未完全将上涨带来的压力传递到终端用户，导致毛利水平有所下降，目前原料价格有所回落，但还未降至去年同期水平。

5、公司战略发展方向上，长期中期短期规划是什么？

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，力求在品质、净利和市场占有率方面成为同行业的领先者。在做好国内市场的同时，拓展海外市场，参与国际竞争，成为世界知名的植物生长调节剂和水溶性肥料专业制造商。因此，公司围绕这一发展战略编制长期中期短期规划，并根据行业发展和市场环境变化情况及时调整。

6、提升企业品牌及社会形象，公司有哪些具体措施？

您好。公司把品牌建设作为企业战略层来规划，坚持植物生长调节剂和功能肥的品牌定位，树立全员品牌意识，坚持创新，加强品牌的传播，让品牌不断升位和插位，不断提升企业品牌及社会形象。

7、三季度产品毛利率是否有所回升。

请到时关注三季度季报。

8、公司以植物生长调节剂和水溶肥为主，业务上是否存在强竞争关系？



您好。植物生长调节剂行业在国内发展的时间还较短，公司坚持差异化的策略，通过多年实践确立的技术营销的市场推广方式有利于帮助用户实现应用目的，丰富的产品可广泛满足应用领域的多样化的需求，有针对性地为用户提供全过程、一体化的解决方案。

9、请问颜总公司和润丰早有渊源，润丰早年就开始做海外市场拓展，充分享受了全球化市场的红利也趁着这两年全球农作物价格高企业绩实现爆发增长，而反观公司一直在深耕国内市场，受这两年终端产品价格不振影响营收增长缓慢，请问公司为何一直不拓展海外市场加速公司发展？

您好。公司近年来加大了产品海外登记的力度，以期拓展海外市场。

10、请问公司怎么看现在很热门的 ESG（环保、社会责任、公司治理），做这方面的工作对提升公司估值有没有帮助？

您好。最大限度地创造经济、社会和环境综合价值，促进可持续发展，是加强公司治理、提升企业核心竞争力的重要基础，也是落实新发展理念、顺应经济社会可持续发展的必然选择。公司将持续推动积极践行社会责任。

11、介绍公司基本情况及公司主营业务发展亮点？

公司的基本情况和主营业务在公司的年报、半年报里有详细的描述，敬请查阅。

12、请问四川进段时间的限电和疫情是否会对三季度利润构成较大影响？

请关注三季度季报。

13、何总好！重庆万盛的原药项目开工了没有？进度如何？

新项目的环评、能评等手续确实繁长，目前尚未开工，争取年底前完成土地手续，争取尽快开工。

14、何总好！由于国光采用多品牌运作，那国光下辖的各生产子公司，是否会代理生产国光品牌的产品？比如说，鹤壁全丰是否可以生产国光品牌的调节剂和水溶肥？



由于各子公司的产品并不完全相同，原则上各子公司自己生产自己品牌的产品。

15、谈一谈公司的原药产能？近年来公司在海外获得了多少个制剂登记证？

您好。目前公司共计 31 个原药登记证，IPO 原药产能已经投产，今年并购的鹤壁全丰生物科技有限公司有较大原药产能，另外，公司还在重庆万盛拟建原药产能。目前公司在海外共计获得了 8 个制剂登记证。

16、本次疫情是否对公司经营造成较大影响？

目前公司总部已正常上班，疫情期间居家办公给生产、物流等造成了一定的麻烦，但各省外子公司和人员正常营运，未造成重大影响。

17、请问颜总公司二季度单季回升 4% 左右主要是什么原因，是否具备可持续性？

二季度毛利环比上升，主要是原材料价格有所回落。

18、董事长，您好，我们调研发现贵管理优秀，也非常扎实，稳扎稳打，稳不向前；但公司发展势头较弱，这一方面与行业赛道相关，另一方面可能设计各方面综合因素。是否可以向新和成这样优秀企业取取经，使公司再上一个台阶。

感谢您的认可和宝贵的建议，我们努力使公司近年再上一个台阶。

19、董事长，您好，公司第 3 到第 10 大股东持股比例较为分散，是否可以考虑成立集中持股平台？这样不仅有利于公司股权稳固，有利于公司发展，也有利于二级市场。

目前不具备操作性。

20、公司未来 5 年公司发展的最大挑战和面临的困难是什么？公司计划如何应对？

公司下游是农业种植业，需求极其刚性，相对平稳。未来最主要的挑战是上游原材料的超高幅波动，一些原料成倍的上涨，但下游农户收入有限，成本分摊和消化能力有限，可能影响公司



的盈利水平和发展。

21、鉴于重庆依尔双丰、浩之大没有达到报表披露标准，请公司简单介绍一下，这两个公司收购以来发展的态势，以及相对收购前所改变的地方以及未来的规划，谢谢

您好。两家公司保留各自的生产职能，主要原材料采购由公司采购部门统一采购。由于依尔双丰和浩之大的产品各有特点，因此市场推广方面继续保留两个公司的品牌，单独运作。并购后，2家公司2021的营收增速均超过了50%。未来，公司将继续实施多品牌运作的战略，不断扩大2家公司渠道网络，覆盖更多的空白区域和空白市场。

22、请问公司目前受到成都新冠疫情的影响程度，是否造成了物资配送和相关的业务流动无法正常进行？谢谢

您好。公司位于成都市简阳市的生产厂区和位于成都市龙泉驿区的办公区均已复工复产。本次疫情对公司经营不会产生重大不利影响。

23、对于高温干旱或低温霜冻等不良极端气候环境的影响，公司有哪些产品在售，谈一谈上述产品截至目前的营收情况？

您好。对于高温干旱或低温霜冻等不良极端气候环境的影响，公司有S-诱抗素、腐植酸、钙肥等产品在售，从一定程度上可以减轻其对作物的伤害，谢谢。

24、能否科普生物农药，谈一谈公司相关业务经营情况？

您好。生物农药包括生物化学农药、微生物农药和植物源农药，您还可通过网络、书籍等查阅更多的相关知识。我公司所属润尔科技、依尔双丰、浩之大、鹤壁全丰等共有20多个生物农药产品登记证（其中5个原药产品），如微生物农药200亿孢子/克枯草芽孢杆菌可湿性粉剂、16000IU/毫克苏云金杆菌可湿性粉剂，植物源农药0.3%苦参碱可溶液剂，生物化学农药0.01%24-表芸苔素内酯可溶液剂等。

25、公司是否与恒大保持积极沟通，兑付有啥最新进展？公司对自己的公司理财团队的业务能力有怎样的看法？



公司与恒大保持积极沟通，兑付还是按前期恒大公告执行。暂时无进一步进展。

26、介绍公司防治白蚁的相关产品、渠道销售和使用场景以及经营情况？

您好。公司防治白蚁的产品主要有“白迪”、“普极”等，目前主要有以下渠道销售和使用：园林养护品经销渠道、各级白蚁防治研究所、专业白蚁防治公司。

27、请问公司可转债项目计划什么时候进行开工建设？谢谢
预计 2023 年 1 月开工建设。

28、请问，公司今年的业绩能保持稳定向上的趋势吗？

公司 1-6 月份，营业收入同比增长 34.16%，取得了不错的成绩。

29、公司 IPO 募投项目是否已经投产，谈一谈公司目前产能情况？

公司 IPO 募投项目已经投产，产能能达到和满足市场及客户需求。

30、公司毛利率在行业内处于什么水平？公司产能是否满足订单需求？

近年来由于安全、环保政策原因，行业内原药产能高度集中，行业话语权极强，从行业内上市公司报表可以看出，业内原药企业盈利水平普遍较好。公司是以制剂为主的生产企业，由于原药持续高位，相较以前毛利受到不小的影响。但由于制剂推广需要强大的一线技术服务团队，需要真正的到田间地头去指导种植户，理应成为产业的价值高地和利润洼地，相信市场的指挥棒会逐渐修复这一不合理的情况。

公司目前产能充足，可以完全满足订单需求。

31、公司产品年出口总额约多少

公司直接出口占比很少，下一步将会加大出口的相关事项。

32、能不能介绍下今年新投产的产能利用情况

目前公司新厂产能能达到和满足市场及客户需求。



	<p>33、请问鹤壁全丰控股后，公司对其定位以及未来的发展规划？谢谢</p> <p>鹤壁全丰以调节剂原药为主，同时有部分制剂业务。鹤壁全丰的原药优先供应体系内各子公司使用，最大可能的保证国光股份各子公司的调节剂原药供应。</p> <p>34、请问目前公司上游化肥、原药价格和一二季度相比是否有所缓解？公司是否针对上游成本波动，在价格策略上做出一定的调价予以应对？谢谢</p> <p>上游化肥、原药价格和一二季度相比有所下降。</p> <p>35、公司是否有并购的计划？公司近期有无回购计划？</p> <p>近期没有回购计划。近年来全资收购了重庆依尔双丰，控股了山西浩之大、鹤壁全丰等行业内知名企业，通过并购丰富公司的产品和渠道，更大程度的满足用户的需求，通过并购外延式发展是公司发展策略之一。</p> <p>36、公司是否涉及数字身份证相关业务？</p> <p>不涉及。</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。