

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：2023-02

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（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	2023年3月23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（多明阁）、首席财务官 Efrat Nagar、独立董事葛明、独立董事席真、战略、企业情报及公司沟通副总裁 Rob Williams、董事会秘书郭治、全球投资者关系总监 Rivka Neufeld
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>本次业绩说明会采用网上直播的形式。</p> <p>公司总裁兼首席执行官多明阁以及首席财务官 Efrat 首先介绍了公司 2022 年第四季度及全年的业绩情况，战略、企业情报及公司沟通副总裁 Rob 介绍了公司在全球的差异化销售策略。随后管理层回答了投资者关心的问题，主要问题如下：</p> <p>1. 作为一名国内的投资者，我希望公司能够披露更多在中国国内的经营情况。请管理层介绍下荆州、安邦及辉丰三个基地的搬迁改造及运营进展情况，荆州基地新厂区现在效益如何，安邦搬迁进展如何，以及安道麦辉丰 2021 年处于亏损状态，2022 年情况怎么样？第二个问题是国内农药企业效益一直不错，但公司相比起来利润率一直没有太大起色，请问是什么原因，未来是否有改善？第三个问题是请管理层介绍一下此前披露的智利收购项目。</p> <p>回复：谢谢，您的问题涵盖全面。首先，关于安道麦在中国区的生产能力建设情况，荆州基地产量已经创历史纪录，产出的精胺和乙酰超过了搬迁之前，并且工艺水平、管理方式以及三废的处理都达到了目标。为了最大化地利用新生产设施，我们相应加大了商务活动力度。我们完全有信心安道麦将会凭借生产与商务的实力主导这一细分市场。安邦正处于搬迁进程之中，于安道麦乃至先正达而言都是十分关键的生产基地，因为它有氯碱的后向整合配套设施，对推进“核心跃升”战略非常重要。安邦新厂区也同样是按照最为先进的管理和 HSE 标准建设的。关于安道麦辉丰基地，一直以来我们都有对外分享，经历三年停产之后，完全恢复绝非易事，但令人欣慰的是安道麦辉丰已经获得了所有产品生产需要的许可证。辉丰基地正在全面恢复运营的过程之中，开始履行与第三方签署的长期协议，公司也开始享受收购辉丰带来的战略性收益。辉丰基地当然还有待提升，让效益更上一层楼，但当前的基础对中国国内还是海外市场而言都在发挥着重要作用。</p> <p>关于中国区的业务，安道麦在中国国内的销售业务从 2014 年正式开始，实现了出类拔萃的增长，成为对公司非常重要的市场。提升盈利也是我们的主要目标，为此公司不断丰富在研产品线，出台相关战略不断加强差异化能力和制剂能力。这些举措的成效相信都会逐步到位。</p>

关于智利的收购项目，收购智利控股子公司剩余股份的主要原因在于其非同寻常的生物农药实力。当今世界对产品和经营的可持续发展能力要求都在不断提升，本次收购预计加强我们业务的可持续发展能力，让我们获得更多生物农药品种。公司也有意向在其它区域市场推出更多的生物农药产品。这些考虑都让我们相信收购是合理的决策。

2. 公司连续两年由于汇率波动财务上计入了巨额的费用，今后是否会采取有效措施避免这样的损失？近期地区冲突有和谈的趋势，之前连续两年因此计提的损失是否会回流？

回复：安道麦是一家全球性企业，在全世界一百多个国家都有销售业务，业务是使用当地的货币，但公司的记账本位币主要是美元，这意味着公司的资产负债表因此存在多国货币兑美元汇率波动的风险敞口。为尽可能地平缓这方面的风险，公司对资产负债表涉及的大多数货币都做了套保。过去两年财务费用的增高主要是因为我们在以色列发行的债券，该债券以谢克尔计价，受到了以色列 CPI 指数走高的影响；此外，套保成本的增加主要是由于加息引发了汇率波动。

您的问题也提到了俄乌冲突，这确实影响我们的业务，但俄乌冲突并不会直接导致损失。我们在 2022 年的确为应对回款等风险因素做了计提。但在乌克兰和俄罗斯两地——特别是乌克兰，我们的业务基础很扎实，并且我们仍在努力支持当地农民。这也让我们有信心在一切回归常态之后安道麦在当地的市场地位会更好。但何时才能回归常态，我们也不得而知，只能尽可能地做好准备。现在乌克兰出口的谷物非常有限，但仍有出口。如果能够回归常态，公司会因为过去一年为当地所付出的努力而受益。所以我们有信心，如果和谈达成，安道麦的业务在当地会收获健康发展。

3. 公司 2 月 16 日发布公告变更首席财务官，贵公司近两年来频繁更换首席财务官，请问公司财务方面是否依然稳健，是否存在应公告而未公告事项情况？

回复：首先，公司的财务情况稳健有力。公司新任首席财务官 Efrat Nagar 并不是初来乍到的新人，而是在安道麦效力超过二十年的资深员工，在过去两年担任公司财务副总裁。也许一些投资者朋友还记得她与我一起曾在过去两年的网上业绩说明会中介绍公司的情况。前任首席财务官 Shahar Florentz 出于个人原因辞任，但他仍会以顾问身份支持安道麦的经营发展以及一些具体的项目。Efrat 是一位出类拔萃的专业管理人员，熟知公司情况，在过去两年的表现也充分证明了她足以胜任这一职务。

4. 中南美干旱对一季度和今年的销售有什么样的影响？

回复：虽然农业的主要挑战之一是天气，而受气候变化影响，天气的不稳定特征愈发明显。但从全球范围而言，天气状况并不是左右公司全球业务的决定性因素。不同区域的天气变化互补交替显现，在一年中让我们有弥补区域销售的机会，全球的天气影响最终趋于平衡，每年均是如此。譬如，澳大利亚出现拉尼娜现象，但大洋彼岸的北美则会是一番图景。最关键的是适时抓住当地市场的机遇，而这正是我们拥有的能力，我们能够感知变化带来的需求，并为农民拿出因地制宜的方案，确保供应能够及时送到需求产生的地点。这样天气就不会止步于负面影响，反而是为我们带来了商机。一地晴带来增量，一地雨带来挑战，这是我们的常态，所以始终保持因地制宜。另外气候确实愈发

变幻无常，这需要我们找出创新方案来解决气候问题。今年一季度我们要密切留意的是渠道库存消化的进度，不过如刚才提到的，农民总体的经济状况是积极向好的。

5. 公司作为一家非专利公司，在销售策略方面和其它同业公司，包括原研公司和越来越多的生产型公司比有什么优势么？

回复：虽然我们自称非专利公司，但我们的业务绝不仅限于这个标签的字面含义。我们所具有的优势之一是走向市场战略，这一战略让我们与众不同，也让我们的可持续发展能力越来越强，不断创造价值。另外一大明显优势是我们的产品线。安道麦既有大量的非专利通用型产品，凭借深厚的经验经营这些产品；同时也有丰富的创新型产品。公司的另一关键战略是产品线价值优化，宗旨即在于此。公司收购智利公司丰富生物农药实力，亦同此理。我们认为面向未来的创新并不必然是有效成分，更多的机会在于制剂创新，这样也更利于应对监管要求与气候变化等等变量因素。我们的产品线正是依循这样的方向迭代演进，通过快捷灵敏的供应体系和世界一流的生产设施支撑增长。

虽然是非专利公司，我们一直坚持创新增强自身的差异性，加强面对原研和纯仿制药生产商的竞争力。仅去年一年，我们为 92 个系列产品申请了专利，最终取得超过 70 项专利。我们也遵循着这个方向不断升级在研产品线的差异化程度，其中一半的产品既富有创新又利于可持续发展。

6. 公司为什么利润这么低？有没有问题？

回复：2022 年公司 EBITDA 相比 2021 年同期增长 10%，达到了 7.4 亿美元。净利润主要受财务费用增加的影响。导致财务费用增加的原因主要包括：加息导致贷款成本和套保的成本增加，以及以色列 CPI 走高导致公司海外子公司发行债券的成本增加。即便如此，但公司净利润也实现了同比增长。我们有信心公司的战略方向是正确的，每一步都稳扎稳打。

7. 公司库存这么高，原药价格连连下跌，短期会有减值风险么？

回复：公司的存货到 2022 年末确实处于高位，我们在介绍时也解释了具体原因，去年出于对供应紧张的担忧以及为满足销售增长预期积累了库存。我们在每个季度都会评估减值风险，在 2022 年期间季度库存相比评估结果无重大差异。自 2022 年四季度开始，我们在着力消化库存，确保不再采购仍拥有库存的物料，并谨慎管理 2023 年的新增采购。

8. 请介绍一下贵公司今后的战略规划安排？

回复：我们曾多次与投资者分享公司的战略规划。安道麦作为一家植保领军企业，有几大战略并立支撑着公司的发展。第一是走向市场战略，而公司不同地区子公司的走向市场战略并不相同，提倡因地制宜、互补学习。第二是注重制剂创新，价值优化。通过创新和不同制剂技术平台的孵化，安道麦的产品线势必拥有越来越多的差异化产品，变得更加智慧，越来越能够契合重点战略细分市场的需要，比如此前介绍的巴西-大豆-杀菌剂等。首先我们要在不同的战略细分市场取得领导地位，积沙成塔，让安道麦稳守总体市场的翘楚之位。除此之外，我们也在不断提升自身效率和可持续发展能力。多管齐下，安道麦的运营能力、增长能力、盈利能力势必实现长足进步。

9. 公司未来是否考虑增发？

回复：公司目前短期内没有计划。增发是为了融资筹资，安道麦目前从自有资金以及可获得的支持、包括从先正达集团得到的支持，都让我们在有资金需求时能够有一系列可供利用的方案与资源。

10. 公司目前的产品研发方向是什么？周期是什么样？

回复：公司长期的产品研发方向通常以十年为维度。当前我们关注的研发范围涵盖了从 2023 年到 2032 年间专利将过期的有效成分，从中挑选拟纳入安道麦商务资源的产品。自 2018 年到 2027 年，这样的超前研发预计为我们的产品线增加 24 款新的有效成分。另外，我们通过执行“制剂致胜”战略，基于制剂技术孵化平台来深化创新。总而言之，我们的产品研发着眼于中长期机遇，而非即时型投入。

11. 伴随着 svb 破产，瑞银爆雷，导致的全球一系列投行及银行业的风险对于安道麦全球各地的资金安全有什么影响？

回复：根据公司的政策，安道麦在全球的子公司应选择全球性的一线银行开展业务。您问题中提到的事件于近期爆发之后，我们已针对性地做了评估，并且要求各地子公司自有资金水平至少应保障正常经营；全球总部与以色列本地的实力银行合作，目前情况稳健，未出现类似风险。综上，我们没有看到近期事件对安道麦产生影响。

12. 全球粮食库存紧张，全球大宗商品价格飙升，22 年干旱天气明显增加，俄乌冲突，对全年的销售有怎么样的影响。对于这些危机，公司准备怎么应对。

回复：每年都有挑战，多重挑战一方面产生了很多难题，另一方面也让我们成长得越来越灵活，适应力越来越强。您提到的粮食库存紧张、干旱、冲突等问题确实存在，但农民仍在赚钱，只要他们在赚钱，就有意愿保护自己种植的作物免受损失，并在此基础上追求提高收成。只要有这样的需求意愿，安道麦就有用武之地，有我们可以发挥的作用。所以我才强调，业务的基本面并没有因为您所提到的挑战而反转，全球农业总体积极向好。唯一要注意的是市场需求的变化周期，我们要做到灵活应变，抓住需求变化的机遇。首要做到这一点，然后逐一化解挑战。而我认为安道麦具备应对这些挑战的足够实力，因为我们贴近客户、贴近农民，我们深刻了解市场趋势的变化。

13. 安道麦巴西新建多功能车间投入运行成为全球领先的丙硫菌唑生产商，后期会不会持续扩产扩建？

回复：公司当务之急是充分利用好当前的全部产能。安道麦此前在印度与以色列为丙硫菌唑配置了相应产能设施，充分享受到了自产产能的益处。我们在巴西建成的丙硫菌唑生产设施自去年年底也已经投产。在丙硫菌唑的产能分布中，上述设施让安道麦成为了领先的丙硫菌唑生产商。如果未来存在更多的产能需求，我们当然会考虑，但只有在现有产能不能匹配需求时公司才会实际投资。我们不会在未看到相应需求前为扩产而扩建，徒增财务负担。

14. 根据 2022 年财报，公司目前有 90.18 亿元的应收账款，公司现在的应收账款周转率怎么样？

回复：在此前关于现金流的介绍中我们提到公司 2022 年的应收账款与 2021 年大致持平，但同期的销售额却实现了 16% 的增长，这充分说明公司在

回款管理上的卓越表现，同时也说明客户管理也做到位了。比如，公司与一家新客户达成合作之前都必须经过一定程序的审核，如果审核发现该客户资质不可靠或不具备基本的抵押能力，那么该客户不能成为安道麦的交易对象。此外，从内部管理的角度，公司在 2023 年会着重加强存货与回款管理，保证公司经营有充足的现金流。

15. 安道麦印度公司推出了无人机喷洒服务“Fly High”，该技术是否会大面积推广，公司是否会持续向农业技术领域拓展？

回复：回答是肯定的。公司于今年 1 月份在印度推出了这项服务，目前仅覆盖了印度几个邦，我们的计划是继续推广并最终覆盖所有适用的地域。之所以推出这类服务也是源于介绍中提到的“创简农业”的宗旨，我们要为农民的耕种劳作带去更多便捷，使用无人机喷洒对农民也更安全。就农业数字技术应用而言，我们合理规划，选择正确的方式实施落地，从试点开始进而推广到更大范围。印度农民对此反响不错，纷纷预订这一服务，也坚定了我们继续推广的信心。

关于农业技术领域拓展，公司最近围绕农业技术应用如何服务于安道麦的战略开展了众多探讨，包括“制剂致胜”战略、“走向市场”战略、“走近农民”策略等等。公司借助创新技术孵化平台让我们的产品更有效、更富有可持续发展特性，这是农业技术领域未来的一大关键要素。同样的产品要保持市场的生命力，就要利用好各种农业技术工具，有的可以减少喷洒药品时的漂移，有的可以提高有效成分的药效等。所以答案是肯定，公司将农业技术视为未来植保发展的必备条件。

16. 安道麦在中国同行业的竞争优势有哪些？

回复：这个问题在历次会议中都会引起热烈讨论。不过我还是认为，拿国内的农药生产商与安道麦做对比并不恰当。相较国内同行业公司，安道麦的优势在于覆盖全球的业务和布局，这一优势让我们在应对挑战时更有韧性。当然越来越多的中国公司开始进军海外市场，在海外建立子公司。但安道麦目前在全球市场有超过 50 家子公司，业务进入一百多个国家。所以 2023 年国内市场原药价格下滑，于国内企业而言可能是挑战，对安道麦而言反而是有利条件。第二个优势在于制剂创新。无论是安道麦还是中国同行业公司，非专利有效成分是对所有企业敞开大门。但如何将同样的有效成分转化为具备独特性、创新性的制剂产品，才是各显其能的时刻，安道麦在这一领域拥有坚实的實力。

17. 请问公司对未来毛利情况的展望？

回复：毛利的增长取决于销售额与成本。就销售额而言，主要的增长驱动力是价格上调与各区域业务的综合发展。价格的上调当前很大程度上受渠道库存水平的影响，而农民在购买力度在很大程度上决定了渠道库存消化的速度。就成本而言，安道麦目前的存货水平确实处于高位，成本也相应偏高。这方面取决于我们消耗存货的节奏，这是我们近期关注的重点，公司正在不遗余力地去减少这方面的成本。

18. 公司去年收购了澳洲从事生物农药公司，对全球生物农药的发展公司怎么看？有什么计划？

回复：公司看好生物农药的发展，而且已经开始布局生物农药。在智利的

	<p>收购只是个开始。目前生物农药市场的格局碎片化特点明显，但安道麦也已经身处其中试水角逐，将生物农药纳入我们所提供的产品线，与传统农药搭配推广。当然我们有更侧重的区域市场。以欧洲为例，欧洲对传统化学农药的监管越来越严苛，社会对植保行业的舆论压力也很大，因此我们在欧洲注重推广可持续发展型产品，努力扩大这类产品所占的市场份额，生物农药就包含在这系列产品之内。生物农药是应对未来挑战的重要解决方案要素，因为安道麦的宗旨如此，无论是生物的还是化学的植保产品，都要用来解决问题。</p> <p>之前有问题问到了智利的收购。如果把这两个收购项目放在全球布局的背景之下去解读，安道麦在拉美和亚太地区都在布局，我们有宏伟的目标，也有针对南非、澳大利亚、欧洲等具体地区的发展计划，有些是专门针对生物农药的收购计划。所以，我们在全球范围为生物农药的发展规划了路线图，归根到底是源于我们客户对生物农药的需求。</p> <p>19. 先正达上市对安道麦有什么利弊影响？</p> <p>回复：这是关于安道麦股东的问题。从我们的角度看先正达集团上市，我认为是非常积极的。经过几年的推进，我们也为此协助准备了不少材料，现在有了进展，我个人非常乐见有此进展。</p> <p>20. 2023 年公司有收购的计划吗？</p> <p>回复：我想您可以理解，我不能介绍没有披露的信息。但正如此前提到的，安道麦一直有在研究潜在的收购机会，有围绕产品线的，有旨在促进公司战略的，也有进一步加强剂技术的。我们在探索收购机会方面很活跃。</p>
附件清单	《2022 年第四季度和全年经营业绩介绍幻灯片》（请参见公司官网 (www.adamalt.com.cn) 投资者关系板块)
日期	2023 年 3 月 27 日