

利民控股集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2023-04-28

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	2022 年度业绩说明会网上参与者
时间	2023 年 04 月 28 日
地点	价值在线 (https://www.ir-online.cn/) 网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长李新生; 副董事长张庆; 总裁范朝辉; 独立董事沈哲; 副总裁、财务总监沈书艳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问公司各产品的产能利用情况如何? 答: 公司 2022 年原药产能为 8.92 万吨/年, 产能利用率为 80.45%; 2022 年制剂产能为 11.44 万吨/年, 产能利用率为 82.01%。</p> <p>2. 请问公司产品今年以来的价格走势如何? 上升还是下滑? 幅度多大? 答: 今年以来公司产品价格跟随市场变化稳中有降, 杀虫剂和除草剂降幅较大, 代森锰锌价格相对稳定, 农药原料价格总体呈下降趋势; 2023 年, 公司主要依托新投项目的产能释放与新产品的推出, 充分发挥营销整合优势, 开拓市场, 同时, 辅以降本增效等内部挖潜工作, 提升公司经营业绩。</p> <p>3. 请问公司有在智慧农村方面有布局吗? 答: 请关注公司后续公告</p> <p>4. 公司是否具备一定的研发优势? 答: 当前农兽药行业市场已进入由“以量取胜”向“依靠研发、技术、质量、品牌、管理取胜”的行业整合时期, 公司大力实施技术创新和技术改造, 加强新工艺、新产品研发, 并在“三轴联动”战略指引下, 积极进行内部资源整合挖潜与专业人才引进, 目前, 公司已拥有 2 个国家级博士后工作站、1 个国际认证 GLP 实验室、1 个国家级企业技术中心、4 个省级技术中心, 子公司 CNAS 实验室通过国家农药认可扩项评审。2022 年公司研发人员 753 名, 占公司总人数的 14.89%。博士后工作站现有博士 4 名、博士后导师 3 人、博士后工作站及省级企业技术中心现有专家、教授级顾问 47 人。2022 年, 研发投入超 2 亿元, 占营业收入比例 4.12%。新申请发明专利 20 项, 实用新型专利 23 项; 获得发明专利授权 24 项, 实用新型专利 19 项。两个子公司分别获得国家知识产权优势企业和示范企业称号。同时, 对接行业先进技术源头, 其中, 与四川抗生素研究所、中科院微生物所、江南大学等高校科研院所共同搭建平台, 研发培育具有前瞻性的核心关键技术和高附加值的产品。</p> <p>5. 公司主营产品都有哪些? 市场占有率多少? 答: 公司已形成品种丰富、工艺技术先进的除草剂、杀菌剂、杀虫剂三大品类的高品质农药产品。公司主要产品代森锰锌市场占有率为 70%-80%, 草铵膦市场</p>



占有率为10%-20%，阿维菌素市场占有率为25%-35%。

6. 在人才激励机制上，公司有哪些举措？在专业化人才体系打造方面，公司有哪些规划？

答：公司致力于制定符合具有外部竞争力、内部公平性、激励性原则的激励机制，有效激发员工的主动性、积极性和创造性。公司从发展的角度积极布局人才梯队建设，2023年初，公司启动了人才规划与培养项目，根据公司人才现状，建立完善的人才运行及培养机制，为公司战略目标的实现提供坚实的基础和切实的保障。

7. 公司2023年有什么规划？发展方向是什么？

答：面对新形势、新趋势，公司将围绕新修订的《2021-2025年战略发展规划》的落地执行，深化集团运营，创新营销能力，快速响应市场及客户需求；完善研发生态圈，加大研发投入，通过与多个科研院所的深度合作，提高研发效率，实施一批包括新型杀菌剂、杀虫剂产品立项、小试技术开发、中试验证及工业化，不断开发研制新产品，延伸中间体产业链；加强人才梯队建设；发挥新上装置产能优势，其中12000吨三乙膦酸铝、威远生化5000吨草铵膦、新威远新型绿色生物产品制造项目力争早日实现达产达效，威远生化L-草铵膦等研发项目尽快实现工业化落地，推动公司综合实力的不断提升。

8. 请问公司未来两年的项目规划有哪些？

答：请关注公司公告。

9. 请问独董是否可以保证公司业绩为真实的呢？

答：您好，本人作为公司独立董事，根据有关法律、法规的规定和要求，诚信、勤勉、尽责、忠实地履行职责，积极参与公司治理和决策活动，将在后续公司经营发展决策等方面提出专业性意见。同时，后续将通过多次对公司现场的实地考察、审阅资料等，充分了解公司的生产经营情况、财务管理和内部控制的执行情况、董事会决议执行情况以及信息披露情况等，并对董事、高管履职情况、关联交易情况等进行了监督和核查，以维护全体股东特别是中小股东的合法权益。

10. 请问公司杀虫剂中占收入比重较大的是哪几类产品，比重大概多少？

答：公司杀虫剂中占收入比重较大的主要产品有阿维菌素、甲氨基、吡蚜酮、呋虫胺等产品，占公司杀虫剂收入80%。

11. 你好，公司最近有没有回购股价的方案？

答：请关注公司后续公告

12. 看到新闻贵公司进行业务整合，现在效果怎么样？

答：2022年8月，董事会积极推进改革，提出集团架构调整新思路，部署集团化运营新方向。10月，以集团市场营销中心的整合拉开了集团全面整合的序幕，围绕“一个利民”品牌建设，“一批精品”产品规划，“一群战略伙伴”渠道建设，公司完成了国内植保营销团队、国内原药营销团队、国际营销团队的整合，搭建了全新的营销体系，市场营销各项工作顺利推进，呈现出变革创新、日益进取的良好发展态势。集团职能中心的功能定位与管理职责也进行了调整和重新赋能，技术支持中心更名为技术研发中心，增设设备管理体系职能；集中采购中心更名为供应链中心，增设产销协调职能，协同市场营销中心及各生产子公司提高订单执行效率；风险控制中心更名为QHSE中心，增设品质管理职能；行政管理中心更名为文化行政中心，增设法务管理职能；投资管理职能调整至董事会下设投资发展部；风控管理职能调整到各中心，由各中心分别负责本中心分管业务的风险管理。2023年，信息化建设、企业文化、人力资源、财务管理等职能改革全面启动。通过信息及数据的整合和共享，建立了统一的信息化平台和业务系统，



提高了数据的精准度和及时性；加强了企业文化的建设，增强了员工的凝聚力和向心力；通过优化人力资源的配置和管理，实现了人力资源的有效激发；整合了各业务板块的财务体系，提高了财务管理的效率和精准度。未来随着集团化运营的深入，公司的抗风险能力和市场占有率将得到提高，公司的持续经营能力和收益水平也将全面增强，更好地回报股东和投资者。

13. 公司核心竞争力体现在哪里？

答：整体来说，公司在以下六大方面具有较大的竞争优势：1、生产规模与布局优势 公司已完成了在江苏、河北、内蒙古等地的生产基地的布局，稳定的生产能力为公司的可持续发展提供了坚实保障。公司是国内杀菌剂龙头企业，具有国内最大的代森锰锌、霜脲氰、三乙膦酸铝、嘧霉胺和威百亩产能。子公司威远生化、新威远拥有阿维菌素、甲氨基阿维菌素一体化产业链，在生物发酵方面具有明显的工艺优势，其效价、产品质量明显优于同行。2022年，12,000吨三乙膦酸铝项目、新威远新型绿色生物产品制造项目、5,000吨草铵膦项目顺利竣工，截止目前，公司自有原药产能合计为8.92万吨，制剂产能合计为11.44万吨/千升。2、研发优势 公司旗下五家生产型子公司均为高新技术企业，目前，在江苏省与河北省建有两个博士后工作站，同时，拥有南京研发中心（OECD GLP实验室，CNAS实验室）、石家庄国家级企业技术中心、河北省水分散粒剂技术中心、江苏省工程技术中心和内蒙古自治区企业研究开发中心、河北威远药业技术研发中心。3、实施“智改数转”的优势 公司积极探索管理创新的思路与方法，以生产、安全、环保为抓手，致力于构建与各利益相关方的长久共赢的商业模式和产业生态。针对现有业务管理模式，实现从智能化到数字化的提档升级，为了向数字化企业转型，支持服务企业决策，利民坚持构建以MES为主架构的生产智控平台，搭建全流程的信息管理体系。实现生产管理智能化、安全环保管理智慧化、信息系统平台化。4、丰富的产品组合优势及市场准入优势 公司拥有丰富的细分市场产品组合，已形成杀菌剂、除草剂、杀虫剂、肥料四大品类数十种高品质产品，其中，公司代森锰锌、威百亩、阿维菌素、甲维盐、草铵膦等系列产品，具有较强的竞争力，市场占有率居国内前列。公司产品策略是聚焦优势产品，打造丰富的产品线，向客户提供各类高价值差异化的产品组合及服务，涵盖水稻、小麦、玉米、柑橘、梨、苹果、葡萄、蔬菜等作物，形成了一张全面呵护作物健康的“防护网”。公司较早的启动了全球各个农药消费市场的自主登记与授权登记工作，并获取了丰富的农药登记证资源，促使公司能够快速打开市场，突显先发优势。2022年，启动国内产品注册登记40项，国际授权登记378项，自主登记8项；取得国内农药登记证19个，国际授权登记证206个，自主登记证1个。截止2022年12月31日，公司拥有国内农药登记256个，其中原药登记45个，制剂登记211个；累计取得境外授权登记证2,332个，境外自主登记证106个。5、完善的市场渠道网络与综合技术服务能力的优势 公司建立了国内与国际销售服务网络，成立了专业的销售团队，深耕重点客户，积极开拓国内外新兴市场与新客户资源，完善全球营销技术服务网络。公司利用自身产品和技术优势，积极参与国际市场竞争，产品已覆盖亚洲、欧洲、澳洲、非洲和美洲等各大洲，与数百家公司有贸易往来，是先正达、拜耳、巴斯夫、科迪华、富美实、安道麦、纽发姆等全球农化前十强企业紧密合作伙伴。公司依托多年积累的品牌和渠道优势，在国内建立起覆盖30个省区市、1,200多个县的市场营销和技术服务网络，拥有2,000余家经销商，覆盖近四万家零售商。6、绿色安全环保可持续发展优势 公司通过了ISO9001质量、ISO14001环境和ISO45001职业健康与安全一体化管理体系认证，并严格按照体系运行的要求进行管理，相关理念、制度覆盖了



	<p>从市场调查、试生产、制造、仓储、销售到售后服务的各个环节。多年来，公司不断加大三废治理、安全、环保及研发投入，注重本质安全，实施清洁生产，打造绿色环保循环经济，参与了多个产品与废水排放国家、行业标准起草制定，是中国环境保护协会理事单位。公司主要生产基地位于优质园区，在高环保投入、高标准生产下获得项目审批机会，核心优势产品扩产项目得以落地；不断加强产供销一体化能力，加速转型升级；推行清洁工艺技术，工程化能力改进，践行绿色制造、智能制造；生产供应稳定性、可持续发展能力得以保障。公司一贯践行可持续发展理念，公司将经济效益、社会责任以及环境保护结合在一起，通过不断创新，帮助客户满足当前和未来的需求。</p> <p>14. 化工原材料价格波动明显，请问公司有采取方法控制成本吗？</p> <p>答：针对原材料价格波动，公司采取了一系列措施，开源节流、节能降耗、降本增效。第一，开展“保经营指标、保重点项目、创市场机遇、创业务新高”两保两创劳动竞赛活动，提高产量，增加发货数量。第二，通过工艺优化、技改技措、降低单耗、节约能源等方式深挖降本增效潜力。第三，积极与上游原材料厂家沟通，探索上下游联动，形成战略协同，降低原材料采购成本。</p> <p>15. 汇率变化会对你们出口产生多大影响</p> <p>答：公司出口收入主要以美元报价和结算，汇率随着国内外政治、经济环境的变化而波动，具有一定的不确定性。汇率变动汇兑公司的经营业绩有一定的影响。公司将密切跟踪汇率变化情况，基于日常经营需求采用择期结汇、远期结售汇及期权合约等金融工具的综合利用，加强了风险管理和控制，在一定范围内规避和控制经营风险，提高公司抵御市场风险的能力。</p> <p>16. 一季度业绩为何下降这么多</p> <p>答：一季度利润下降主要是由于农药销售价格同比下滑，虽然原材料价格也同比下降，但传导到产成品成本具有一定滞后性，同时，受经济大环境影响，部分客户观望情绪浓重，备货积极性降低，减少了公司一季度利润。随着用药旺季逐步到来，渠道库存的消化，上述情况将会向好。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023.04.28