



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： 2023-015

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	民生证券股份有限公司 刘海荣、李家豪 上海松熙私募基金管理合伙企业（有限合伙） 葛新宇 国光股份 董事/董事会秘书/副总裁 何颀 四川国光农资有限公司农化业务轮值总经理 兰金珠
时间	2023年5月16日
地点	公司龙泉办公区
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	问 1：公司如何开展市场服务？ 答： 公司将市场服务划分技术服务和技术营销两个方面，技术服务以作物为对象，侧重应用技术研究；技术营销服务于经销商、零售商和种植者。公司以技术服务为切入点，一方面通过开展不同层次的技术培训，对经销商、零售商进行产品知识、营销知识、作物种植管理专业培训；另一方面公司的技术营销人员到田间地头开展种植技术示范、应用推广服务，由终端用户来推动产品销售。 问 2：公司客户的粘性如何？ 答： 公司客户粘性较强：一是公司是国内较早进入植物生长调节剂的企业，有较高的知名度；二是公司产品品种丰富，能提供丰富的解决方案，且能及时将产品送到用户手中，确保及时使用；三是技术服务精准、到位，得到了客户、用户的高度认可。另一方面，



调节剂在种植管理上虽然投入小，产出明显，但若使用不当，或产品质量欠佳，或技术不过硬，从而产生负面效果，损失也很明显，甚至巨大，因此，用户一旦认可使用的产品，一般不愿意更换。

问 3：公司对技术营销人员如何规划配置的？

答：公司根据业务发展规划以及作物经济价值、种植面积、种植水平、经销商和零售商的服务能力等因素配置技术营销人员，同时会根据公司经营规划，业务增长情况，提前准备和培养人才。

问 4：公司为什么要进行多品牌运作？

答：公司自 2019 年开始，先后全资收购或控股了重庆依尔双丰科技有限公司、山西浩之大生物科技有限公司、鹤壁全丰生物科技有限公司等以植物生长调节剂经营为主的产销型公司。公司进行多品牌运作主要基于以下原因：

1、每个公司的产品应用各有特点，且与国光原有产品基本不重叠：国光的产品主要应用于果、蔬等作物，依尔双丰的产品主要应用于块根、块茎类作物，浩之大的产品主要应用于粮食等大田作物，鹤壁全丰主要为原药。

2、三家企业经整合后产品销售均由公司统一规划。国光品牌销售网络已覆盖了全国较多县（区），但仍有较多空白作物、空白区域没有覆盖，而整合的其他几个品牌尚未在全国建立销售网络。

因此，通过多品牌运行，有利于覆盖空白作物和空白市场，增加市场占有率，提升公司的竞争力。

问 5：植物生长调节剂的安全性？

答：我国在农药登记审批时，采用联合国粮农组织（FAO）和世界卫生组织（WHO）农药安全评价标准和方法，对申请登记的植物生长调节剂进行科学试验和评审，登记的产品都要进行药效、毒理、残留、环境影响等一系列试验，要确保对农产品有效、对环境友好、对人畜健康安全才可批准登记。批准登记的植物生长调节剂都要制定安全使用技术，并在产品标签上明确标注，指导使用者合理使用。

与其他农药相比，植物生长调节剂虽然纳入农药范畴管理，但不是传统意义上的治病防虫除草的农药，其产品属于低微毒性，有



	些甚至因为几乎无毒而被列为不需要制定残留限量的豁免物质。
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。