

证券代码：000626

证券简称：远大控股

远大产业控股股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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)
活动参与人员	通过同花顺路演平台参与 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 5 月 18 日 15:00-16:00
地点	同花顺路演平台 (https://board.10jqka.com.cn/ir)。
形式	线上文字直播
交流内容及具体问答记录	<p>公司于 2023 年 5 月 18 日下午 15:00-16:00 以网络文字互动的方式召开了 2022 年度网上业绩说明会。公司董事长兼总裁史迎春先生、独立董事吴价宝先生、副董事长兼副总裁许强先生、副总裁姜勇先生、董事会秘书兼财务总监朱丰超先生参加了本次说明会，在信息披露允许的范围内就投资者关注的事项与投资者进行了沟通与交流。公司在说明会上就投资者关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：</p> <p>问题 1：请介绍下贵公司在生物农业领域的投资情况。</p> <p>回答：尊敬的投资者您好，报告期内，公司围绕植物保护和植物营养，积极开展并购整合、技术引进、产品创新、团队建设和营销拓展工作，进一步夯实生物农业产业基础，提高发展动能。在 2021 年收购凯立生物的基础上，2022 年公司独家受让了东北农业大学向文胜教授团队谷维菌素系列科技成果，签署股权购买协议收购了麦可罗生物 100% 股权。公司已经开始投资建设谷维菌素生产线并进行质量与工艺技术攻关，将尽快实现谷维菌素系列科技成果产业化；2023 年 1 月完成了麦可罗生物的交割。谢谢！</p> <p>问题 2：贵公司去年收购了陕西麦可罗生物有限公司，请介绍一</p>

下该公司的情况。

回答：尊敬的投资者您好，麦可罗生物（报告期内签署股权购买协议，2023年1月完成收购）主营产品春雷霉素、多抗霉素等原药及制剂50余种，产品远销日本、韩国、美国、台湾、越南、秘鲁等30多个国家和地区，其中春雷霉素原药产能和产量均居国内第一，是国内生物农药行业的龙头企业之一。麦可罗生物科研实力突出，拥有“国家企业技术中心”“生物农药国家地方联合工程研究中心”，设立陕西麦可罗邓子新院士工作站，通过CNAS实验室认可；其生产技术先进，拥有国内先进的原料药生产线3条，智能化制剂生产线11条，通过ISO9001质量管理体系、ISO14001环境管理体系、ISO45001职业健康安全管理体系认证；先后被工业和信息化部认定为“绿色工厂”“绿色制造”“绿色产品”“绿色示范”专精特新“小巨人”企业，被省工信厅认定为“质量标杆”企业。麦可罗生物拥有发明专利25项，获省级科技进步奖3项，其中“高纯度春雷霉素原药产业化开发”获得2019年省级科技进步二等奖。在强大的研发和技术实力的支撑下，麦可罗生物牵头制定了多个行业或国家标准，作为核心参与者制定了春雷霉素原药、水剂、可湿性粉剂的国家标准，牵头制定多抗霉素原（母）药/可湿性粉剂/可溶粒剂国家标准、中生菌素母药/可湿性粉剂行业标准，均已送审；可以制备春雷霉素、多抗霉素、中生菌素、宁南霉素、多杀菌素、谷维菌素6个产品、10余个规格的标准品。谢谢！

问题3：请问公司为何收购鸿信食品，进军特种油脂行业？

回答：尊敬的投资者您好，特种油脂行业是油脂产业链向下游高附加值产线延伸的一个重要领域，是烘焙食品必不可少的原料。烘焙食品具有主食和休闲食品双重属性，消费场景广泛、便捷，根据美团餐饮数据，我国烘焙食品近五年复合增长率超过11%，预计2023年市场规模将突破3000亿。从人均消费量角度来看，我国烘焙食品消费和发达国家相比还有较大差距，在居民收入水平逐渐提高、食品消费升级的背景下，烘焙产品市场具有较大发展潜力。受此驱动，特种油脂行业市场规模有望进一步增长，未来品牌知名度高、研发能力强、提供个性化定制化服务的企业将在行业竞争中获得更好的发展机会。

2022年4月，公司收购鸿信食品80%股权，进军特种油脂行业。鸿信食品是专业生产食用特种油脂的高新技术企业，产品广泛应用于烘焙食品、乳制品、餐饮食品等领域，应用范围广、应用量大、不可

替代性强，具有一定的技术、研发、渠道和服务壁垒，未来增长的空间广阔。特种油脂行业位于油脂产业链下游，其原料如棕榈油、豆油等是公司油脂领域的主营产品，与公司现有业务具有较高的协同价值。通过收购鸿信食品进军特种油脂行业，有助于公司深入拓展油脂产业链下游端，提高整体利润率水平，带动公司油脂产业的快速成长，推动油脂贸工领域创新及可持续发展。谢谢！

问题 4: 请问领导层,2022 年公司在贸易业务方面做了哪些工作?

回答: 报告期内, 公司贸易事业部坚持以产业为核心、以人才为导向, 高度重视人才培养, 优化和引进业务团队, 持续增强行业竞争力。一是加强机构建设和业务拓展, 通过内部融合和外部引入, 加强产业链和宏观行业政策的理解与研究, 延伸产业链经营品种, 公司增设了多个业务经营团队, 优化组织机制, 持续提高公司经营能力和市场竞争力。二是不断优化管理体系和人员结构, 明确价值产出和结果导向, 加强业财融合, 梳理和调整了职能部门分工, 持续优化团队建设, 构建简单平顺、坦诚直接、协同高效、专业向上的管理文化, 不断打造和完善能够吸引、留用、发现、培养优秀人才及团队的开放型生态体系。三是高度重视风控管理, 将风控贯穿业务全流程, 提升动态风险认知、管理和过程执行能力, 夯实各业务板块负责人第一责任人职责, 严格执行各业务单元的净货值和利润回撤管理, 确保风险管理水平和盈利能力稳健提升。谢谢!

问题 5: 今年集团在发展上有哪些更好的规划呢? 怎么样更好的保护股东及股民的投资呢?

回答: 尊敬的投资者您好, 2023 年公司将继续大力发展大宗商品贸易, 坚定不移地推进油脂产业和生物农业战略转型, 实现贸易、油脂、生物农业三大领域有机协同、快速发展, 继续向大型贸产一体化高科技企业迈进。

贸易领域, 公司将继续以产业为基础, 通过研究驱动、人才驱动提升盈利能力, 以盈利反馈支持渠道和产业。2023 年核心主题是人才结构优化年, 公司把吸引优秀有潜力的人才和建设良好适合的体制文化作为年度工作重点, 把引进、培养、优化人才和团队作为最核心工作, 把人才的边际增量作为最核心的盈利要素来打造。公司将创造条件让内部已被证明的团队和人才有好的体制加快前进发展, 对外部已

被证明的年青人才和团队保持吸引力并择机引进，试点构建新人选用和培养体系，保持人才结构年青化，将公司打造成为能吸引、选用、培养大宗商品贸易人才的具有竞争力的平台，构建包容、开放、共盈、合规的生态体系，实现盈利能力的长久保障。

油脂领域，公司将在现有布局的基础上，上对接产地资源，下获取先进技术，全流程运营保障，从地理维度和油脂全产业链维度谋划布局，增强业务盈利水平，扩展经营区域范围，沿整个价值链分别向上下游延伸。一是加大业务拓展力度，加强业务团队建设，提高现有客户的采购占有率，积极开拓目标销售市场及新客户，加强新产品的研发从而实现产品组合多样化，实现国内外经营区域扩张、经营业务深化、经营品种扩充。二是加快并购及投资项目落地以及落地后项目的改造升级，确保上游资源供给安全并进一步扩大供应规模，同时沿价值链向下游纵深拓展，完善整体产业布局。三是加强产品研发创新，提升现有产品工艺水平，有效提升口感和质量，不断推出符合市场需求的创新油脂产品，同时着力引进新产品新技术，丰富公司油脂产品品类。四是完善组织及人才体系建设，完善绩效管理和培训与发展体系，提升企业形象和软实力，吸引人才、凝聚人才，形成行业/领域领导力。五是强化管理结构建设，着力完善事业部质量、EHS、合规体系和事业部人事体系，打造高效率、上下贯通的管理团队，实现跨区域、全产业链业务的高效协同，保障公司油脂领域全球化跨越式发展。

生物农业领域，公司将立足远大生科平台，重点提升组织体系和团队建设、研发创新、营销推动以及运营保障工作。一是加速组织建设和核心人才引进，打造适合生物农业平台管理公司的人力资源管理体系，优化、完善考核激励制度，注重后备关键人才的培养和员工的培训发展，持续提高团队战斗力。二是加大研发创新投入，一方面积极引进研发人才，提升研发创新能力，围绕核心产品开展系列研发项目，筛选优质菌株，提升发酵工艺，另一方面着力发现、引进具有市场前景的创新产品和科学技术，形成一批具有较强竞争力的产品和技术储备。通过以上措施增加产品种类和使用范围，提高生产效率、质量和安全，节能减碳降耗，增强公司可持续发展后劲。三是加大营销推动力度，打造服务型的专业化营销团队，围绕春雷霉素、中生菌素、谷维菌素等核心产品打造远大生科作物解决方案的品牌，着力提升终端销售推广，根据不同市场的特点有针对性地做好供销社、大客户、区域性农资服务商、零售服务商的合作工作，开启种植公司、种植基

地、大农场合作模式，打造专业种植户-农资服务商-远大生科的命运共同体。四是加强运营保障，持续提升质量、EHS 管理水平，实现下属生产企业相互协同、相互促进，努力建成生物农药领域国内领先的生产体系。五是继续开展产业投资，根据公司发展战略开展技术引进、产品引进、资源整合工作，充分发挥下属企业的制造平台与研发平台的作用，促进新引进项目的研发与生产落地实施，保障公司健康可持续发展。谢谢！

问题 6：请问公司经营活动产生的现金流量净额较去年同期降低的原因是什么？

回答：尊敬的投资者您好，2022 年公司购买商品、接受劳务支付的现金约为 911.61 亿元，2021 年同期该项支付的现金约为 888.09 亿元。公司在 22 年度采购活动支付的现金增加是导致经营活动现金流量净额较上年同期降低的主要原因。谢谢！

问题 7：公司营收 820.07 亿，净利润 1.14 亿，为何利润比这么低？

回答：您好！感谢您对公司的关注。公司主营业务涵盖贸易、油脂、生物农业三大领域，其中大宗商品贸易单批量金额大、流通性好，具有营收相对较大、毛利相对较低的特点。

问题 8：公司在生物农业领域品牌建设和业务推广上做了哪些工作？

回答：尊敬的投资者您好，2022 年，公司立足中生菌素、春雷霉素、谷维菌素等自有产品，同时与其他生产厂商合作，不断丰富产品管线，形成立足于植物保护（杀菌剂、杀虫剂、杀螨剂、植物生长调节剂）、兼顾植物营养（微生物菌剂）的产品格局，初步形成经过市场验证且具备竞争力的经济作物、大田作物健康管理方案。在不断完善中生菌素系列产品的基础之上，公司着力打造隼茂方案和辰玦系列方案（辰玦·稻方案、辰玦·柑方案、辰玦·麦方案、辰玦·菜方案、辰玦·薯方案等），通过不同特性的产品组合，实现降低病虫害、提高抗逆性、增产并提质等多维度的功效，在田间对照实验中得到了很好的验证。

公司着力打造专业化的生物农业推广服务团队，引进数十名专业

人员，业务推广范围基本覆盖了全国主要的农业大省，累计开展“两田三会”600余场次，其中举办的2场水稻“隽茂线上观摩会”，分别取得29万人次及32万人次的浏览量。通过持续对种植户进行培训并开拓零售和经销渠道，公司在蔬菜领域基本上建立了远大生科生物菌剂品牌，同时以隽茂产品为支点向水稻植保市场进军，有望突破生物菌剂应用于大田作物的瓶颈。谢谢！

问题 9：能介绍一下 2022 年购买的谷维菌素相关情况吗？

回答：尊敬的投资者您好，2022 年 3 月，公司独家受让东北农业大学向文胜教授团队谷维菌素系列科技成果，已获得菌株专利及谷维菌素应用专利，并取得了原药与制剂的登记。以谷维菌素作为有效成分制备的新型植物生长调节剂，具有促进水稻根多、苗壮（茎粗）、分蘖早、促早熟、提高出米、显著增产的作用，可以提高水稻抗病和抗逆，且毒性低、残留少、环境安全性好，具有一次施用、终身受益的特点。公司已经开始投资建设生产线并进行质量与工艺技术攻关，将尽快实现谷维菌素系列科技成果产业化，为推动粮食增产、农民增收贡献新力量。谢谢！

问题 10：请问公司领导层，财报中 2022 年度公司支付的各项税费较 2021 年同期大幅增长，原因是什么？

回答：尊敬的投资者您好，由于 2021 年政府对部分税费实行缓缴政策，2021 年度部分税费延期至 2022 年度支付，导致 2022 年度公司支付的各项税费较 2021 年度同期增加。谢谢！

问题 11：请问什么时候分红？

回答：尊敬的投资者您好，经天衡会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截止到 2022 年 12 月 31 日公司母公司报表未分配利润为 239,706,426.91 元。2022 年度，公司累计通过回购专用证券账户以集中竞价交易方式回购股份 2,313,600 股，支付的总金额为 30,000,778 元（不含交易费用）。根据《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 9 号——回购股份》第七条，上市公司以现金为对价，采用要约方式、集中竞价方式回购股份的，当年已实施的回购股份金额视同现金分红金额，纳入该年度现金分红的相关比例计算。公司 2022 年度已实施的回购股份金额视同现金分红金额，2022 年度公司视同现金分红金额合

计 30,000,778 元，占归属于母公司净利润 26.18%。未来，公司将综合考虑经营发展情况，根据法律法规和公司章程确定相应分红方案，为股东创造价值。

问题 12：公司近期有没有回购股份和员工激励计划？

回答：尊敬的投资者您好，2022 年度公司累计回购股份 2,313,600 股，支付的总金额为 30,000,778 元（不含交易费用）。本次回购的股份拟用于员工持股计划或者股权激励，有助于进一步健全公司长效激励机制，充分调动公司核心骨干及优秀员工的积极性，共同促进公司的长远发展。谢谢！

问题 13：请问除了在巨潮网上查看公司公告，还可以在哪里了解公司的日常经营情况？

回答：尊敬的投资者您好，公司的重大事项公告除了在指定网站披露外，还在《中国证券报》、《证券时报》等指定媒体做信息披露。除此之外公司设立了投资者电子邮箱、投资者专线电话、公司官方网站、投资者关系管理公众号、通过“深交所互动易”平台与投资者积极互动，多渠道与投资者沟通和交流，充分听取投资者的意见和诉求，增进投资者对公司生产经营情况的了解，切实保障投资者的合法权益。谢谢！

问题 14：公司每年盈利，为什么股价一路腰斩？

回答：尊敬的投资者您好，二级市场股价波动受到国际环境、宏观经济、行业趋势、投资者偏好等多种因素影响，请您注意投资风险。公司目前经营活动正常，公司将持续做好经营管理，不断加强公司自身核心竞争力，努力提升公司未来价值，积极回报广大投资者。谢谢！

问题 15：公司生物农业的研发工作情况如何？

回答：尊敬的投资者您好，公司高度重视研发创新，2022 年继续与上海交通大学合作共同开展“中生菌素菌种理性选育及提高产业化水平”等研发项目，开展中生菌素菌株纯化、复壮、诱变筛选工作，获得并保藏中生菌素优质菌株，持续提高中生菌素发酵生产水平，并在生产过程中注重节能减排、减碳增效和可持续发展。在农药制剂产品研发方面，围绕中生菌素开展专项技术研发工作，顺应国家支持生

	<p>物农药的政策号召，深挖中生菌素绿色环保的特性，布局开展产品扩作登记，针对市场痛点研发具有创新性差异化的高效低风险生物农药制剂新产品，完善公司产品梯队。报告期内，凯立生物 5 项发明专利取得国家知识产权局的受理，获得 4 项菌剂及农药产品的登记证，完成 7 项农药登记证及生产许可证产品续展，正在登记的农药产品 11 项、菌肥产品 2 项。此外，2022 年续展和新取得绿色食品生产资料认证（绿标）16 项，进一步增强了中生菌素系列产品在绿色食品市场的竞争优势。</p> <p>公司注重研发实效，研发为业务服务，力求研发成果能够真正转化为生产力而更好地服务于种植者。公司历时一年半，研发出一款专门针对大田作物（水稻、小麦、玉米、甘蔗）的产品——隽茂，于 2022 年第二季度上市。经过不到一年的推广，隽茂在促进作物根系生长、增加有效分蘖、提高叶片面积以及降低叶片与茎秆夹角从而促进作物的光合作用、提升茎秆强度从而抗倒伏、提升作物健康水平增强抗逆性（抗高温、抗旱、抗病虫）等各个方面，得到了广泛验证，受到种植户（尤其是专业种植户）、经销商以及业内人士的高度认可。谢谢！</p> <p>问题 16: 请问审计委员会在公司财务和内控方面做了哪些工作？</p> <p>回答: 尊敬的投资者您好，公司审计委员会根据《公司法》、《上市公司治理准则》、《公司章程》及董事会委员会工作制度的有关规定，认真履行职责：定期召开审计委员会会议，审阅公司编制的定期报告，了解公司财务状况与经营情况，审核公司的财务信息及其披露；听取内部审计部门的工作报告及工作计划，确保对公司募集资金使用与存放、对外投资等重大事项运作规范；关注公司内部控制的有效性及其实施情况，监督公司内部审计制度及其实施，指导内部审计部门工作；协调外部审计机构与内部审计部门工作；审查公司的内部控制制度。谢谢！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>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）</p>	<p>无</p>