

# 农心作物科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2023-003

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员	中邮证券有限责任公司            张泽亮 广发证券股份有限公司            牛 璐 宝盈基金管理有限公司            谢圳棠 拾贝投资管理（北京）有限公司   王祥宇
时间	2023年7月12日
地点	公司会议室
形式	现场交流
上市公司接待人员	董事会秘书、副总经理    袁 江 董事、财务总监            刘永孝 证券事务代表                白喜富
交流内容及具体问答记录	<p><b>1、公司如何看待农药行业的成长性与投资机会？公司作为制剂企业，为什么会选择向上游原药市场拓展？</b></p> <p>农药服务于农作物，主要是在农作物生长过程中起到除草、杀虫、杀菌等作用，以保证或者提高农作物的产量，从目前情况看国内外农业种植面积不会大幅减少，也就意味着一定阶段内，农作物对农药的需求是刚性的，农药具有不可替代性，未来农药行业仍将是具有成长性的行业。</p> <p>农药制剂行业的企业具有“小而散”的特点，随着近几年监管态势趋严、市场竞争加剧等因素制约，促使业内企业不断向集约化方向发展，同时也带动了行业的并购行为，未来行业的投资机会将随着部分企业的发展需求向上游扩张以取得原药（原材料）的议价权，或者进行横向并购，以取得更大的市场份额、更好的技术或更高的产能储备。</p> <p>公司作为传统制剂企业，顺应行业发展的大趋势，也开始向行业上游原药市场探索和延伸，我们在2022年年度报告中披露了对外投资情况，其中一个在建设阶段的重点项目为设计产能3000吨/年的绿色农药及中间体研发基地，该项目是由我们的控股子公司陕西一简一至生物工程有限公司负责建设和生产运营，该项目未来建成运营有望成为公司新的业务板块和业绩增长点，但同时也可能受市场波动等因素的影响，存在不确定性。</p> <p><b>2、请介绍一下公司原药基地项目的投资总额和工程</b></p>

进度。

刚才提到的年产 3000 吨的绿色农药及中间体研发基地项目计划投资总额约 4.5 亿元，截至 2022 年 12 月 31 日，该项目的工程进度为 65.5%。

**3、一简一至公司是否取得原药登记证书，未来生产的原药产品，是用于自己的制剂生产还是用于对外销售？**

经在中国农药信息网查询，陕西一简一至生物工程有限公司目前已持有 7 项原药登记证书，该公司未来生产的原药产品除一部分自用外，其他用于对外销售。

**4、未来公司主要拓展哪部分市场，是否在海外取得了原药或制剂产品的登记证书？**

公司的主要销售市场遍布国内除港澳台外的 31 个省、自治区、直辖市，纵向覆盖省、市、区、县乃至乡镇等各级经销商，2022 年度公司的营业收入总额约 6.3 亿元，来源于国内的营业收入占比为 98.94%，来源于国外的营业收入占比为 1.06%，公司在稳固国内市场份额和发展现状的基础上，仍在继续推动国际业务向海外市场扩展。

现阶段，公司海外业务主要目标区域为东南亚地区、中亚地区、西亚地区和非洲地区。在东南亚地区，越南、缅甸和柬埔寨是我们的主要目标市场；在中亚和西亚地区，巴基斯坦、乌兹别克斯坦和黎巴嫩是我们的主要目标市场，通过多年的拓展和积累，公司在巴基斯坦地区形成了相对稳定的客户基础，并取得了少量的产品销售收入，在巴基斯坦地区的推广和销售对公司产品在中亚地区的推广和销售起到了带动作用；在非洲地区我们的目标市场主要是肯尼亚地区，未来也会借助于在肯尼亚地区的推广效应向周边国家或者地区扩展。

公司全资子公司陕西上格之路生物科学有限公司和陕西本采农业发展有限公司持有在缅甸和越南登记的证件。

**5、公司如何看当前主要农药价格和未来走势？**

正如前面所提到的，农业种植面积不会大幅减少，而农业的发展受种植技术等各种因素的影响，在一定阶段内，对农药的需求是刚性的，因此我们对未来原药价格包括制剂产品的价格走势保持乐观态度。

**6、农药价格持续下行，对公司的影响，是否有库存损失，公司今年的原药库存大不大？**

公司历来重视销售、生产和采购流程的计划管理工作。公司的生产模式是“以销定产”，采购模式是“以产定采”。通常由销售中心根据市场销售预测提交销售需求，经相关业务部门审核后，再由计划部根据销售需求汇总表制定拟生产计划，并对生产过程所需物料进行分解，制定采购计划表和采购申请单，由供应部提供物料采购工作并不定期提供物料供应信息异动。

公司的原药库存规模相对不大，得益于公司对整个销售、生产和采购的关键环节严格控制，期末库存能够保持整体良性水平，因此农药原药的价格下行态势对公司存货价值影响较小。

#### **7、公司是怎么看待国内终端市场的库存情况的？**

就公司目前的市场调研情况来看，终端市场对下游库存尚处于逐步消化的阶段，制剂产品在终端市场的库存当下应该处于相对低位水平。

#### **8、公司今年一季度业绩同比下滑是什么原因呢，二季度经营情况是否能够达到去年同期水平？**

公司今年一季度营业收入与去年同期相比略有下滑，归属于上市公司股东的净利润同比下滑 43.94%，主要原因是公司研发费用增加、子公司筹建费用增加所致。目前公司整体的生产和经营状况处于正常状态，根据整个制剂行业的发展特点，业内企业二季度经营状况普遍处于全年较高水平。

#### **9、公司与竞争对手相比，有什么样的差异化定位？**

公司历来重视新产品和新技术的研发工作，近年也逐步增加研发投入预算，争取未来能够有更好更优的产品上市销售。与竞争对手相比，公司的差异性主要体现在产品研发立项侧重点的不同。

公司基于终端种植户及终端作物的需求开展产品研发工作。首先，我们会开展终端调研工作，确定不同地区种植者的痛点及作物需求，并将这些痛点和需求转化为产品初步概念模型，之后立项决定拟开发的产品种类及其先后顺序；其次，我们会根据杂草、作物及耕作方式的差异开发不同类别的产品方案以满足不同种植者的需求，我们在向种植者推荐解决方案时，会考虑当地的病虫害/杂草压力，同时也考虑包括产品的应用技术、制剂的储存条件、作物和制剂类型等因素。产品研发前期的立项控制为我们利用有限资源开发出贴近终端需求的产品提供了保障。

#### **10、公司如何做经销商管理工作，未来如何通过经销商模式的管理做大做强？**

农药制剂行业终端客户具有地域分布广阔、需求分散、技术指导要求高等特点，因此公司采取“经销为主、直销为辅”的销售模式，通过经销商和零售商能够更好地将公司产品向下渗透到终端种植户，公司同时通过与经销商的深度合作向终端用户提供最新的产品及全面的用药指导和技术服务，使公司产品的品牌影响力深入到终端，有助于增强公司产品的用户粘性、实现公司与经销商、终端用户之间的互利共赢。

公司多年来高度重视经销渠道的建设与维护，产品经销网络横向覆盖除港澳台之外的 31 个省、自治区、直辖市，纵向覆盖省、市、区、县乃至乡镇等各级经销商，未

	来公司将进一步完善经销网络，加强与经销商的深度合作，力争实现多方合作共赢的目标。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否。
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。