

# 农心作物科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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	国泰君安证券股份有限公司分析师      钱伟伦
时间	2024年1月17日
地点	公司会议室
形式	现场交流
上市公司接待人员	董事、副总经理、董事会秘书      袁江 证券事务代表                              白喜富
交流内容及具体问答记录	<p><b>Q1、产能中，杀虫剂 3000 吨、杀菌剂 2500 吨，除草剂 1450 吨是否均为制剂产能？其中主要品种有哪些？我们主要的原药采购企业有哪些？</b></p> <p>（1）公司的杀虫剂 3000 吨/年、杀菌剂 2500 吨/年，除草剂 1450 吨/年均均为农药制剂产品的产能。</p> <p>（2）杀虫剂产品主要有叫停、磊落、甲王星等；杀菌剂产品主要有妆颜、叶将、头等功等；除草剂产品主要有千里寻等。</p> <p>（3）公司原药采购的主要供应商有江苏扬农化工股份有限公司、利民控股集团股份有限公司、江苏丰山集团股份有限公司、拜耳作物科学（中国）有限公司等。</p> <p><b>Q2、2023 年原药价格下滑对于我们毛利率的影响？我们毛利率下滑的主要原因？</b></p> <p>公司制剂产品的成本构成主要是原药、助剂、包辅材及能源等，其中原药占产品生产成本比重较高，原药价格下滑对我们在一定期间内降低产品生产成本具有积极的作用，但基于原药采购与制剂产品生产、形成销售收入的时间周期的差异性，原药价格下滑与毛利率波动不具有周期的一致性。</p> <p>根据公司 2023 年半年度报告披露的有关信息，公司杀虫剂产品营业收入较上年同期增加 1.04 个百分点，营业成本较上年同期减少 3.11 个百分点，毛利率较上年同期增加 2.74 个百分点；杀菌剂产品营业收入较上年同期减少 18.23 个百分点，营业成本较上年同期减少 18.29 个百分点，毛利率较上年同期增加 0.04 个百分点；除草剂产品营业收入较上年同期增加 27.3 个百分点，营业成本较上年同期增加</p>

33.06 个百分点，毛利率较上年同期减少 3.6 个百分点。

综合来看，公司营业收入较上年同期减少 3.16 个百分点，营业成本较上年同期减少 0.46 个百分点，毛利率较上年同期减少 1.85 个百分点，公司毛利率下滑幅度不是很明显。

**Q3、我们利润是否具有季节性？三季度利润为负的主要原因？四季度的经营情况是否环比好转？**

公司所处农药制剂行业自身经营与终端作物的生长周期紧密相关，农药使用时间集中在春季、夏季等农作物集中生长期，因此公司的产品销售主要集中在当年的第一季度和第二季度，生产经营具有较强的季节性，这也是我们三季度经营利润为负的原因。

第四季度受限于目前还没完成最终核算和年度的审计工作，暂时还不能给您具体的答复。不过，目前公司的整体生产和经营都在正常、稳步进行。

**Q4、我们经销占比超过 90%，和经销商的分成比例是什么水平？我们的经销模式和中农立华、国光股份等的区别？经销模式的毛利率水平？我们是否有拓展自己的渠道？**

公司采取的销售模式为以经销为主、直销为辅的销售模式。经销模式下，由公司的市场部和销售中心共同负责公司的产品营销与销售工作，公司建立了“公司-经销商-零售商-种植户”的成熟的经销网络，公司向经销商发货，并与经销商进行业务结算，公司与经销商之间具有以返利形式进行的奖励约定，返利金额与经销商经销特定返利产品的业绩相关，主要体现为销售返利和冬储返利；公司不存在与经销商进行销售利润分成的约定；除经销模式外，公司也通过直销模式，向部分大型的农业种植企业、以及各地政府农业部门直接进行产品销售。

通过查阅中农立华和国光股份公开发布的定期报告，中农立华的制剂业务的销售主要通过经销商、零售商渠道进行，同时为种植户进行产品应用示范和科学用药技术指导，通过植保技术服务带动产品销量增长；国光股份的销售模式主要有两类：经销商销售和直销，其中主要为经销商销售，经销商销售主要是“公司-经销商-零售商-客户”四主体三环节的销售模式，对经销商的销售主要采取先款后货的结算方式，直销主要面向原药客户、政府采购和大型用户直接批量采购。

总体来看，我们与中农立华、国光股份的销售模式不具有重大差异性。

**Q5、甾烯醇作为我们的创新化合物，其对于产品毛利的贡献？苯肽胺酸对于植物的增产作用有多大？下游主要用于哪些作物？是否形成解决方案进行推广？**

公司通过对具有病毒抑制功能的创新化合物甾烯醇的应用，开发出上格画佗产品，登记适用的对象为水稻的黑条矮缩病、小麦、番茄、辣椒及烟草的花叶病毒病，该化合物在农药制剂产品上的运用对提高公司产品毛利具有一定的积极

作用。

苯胺胺酸是一种新型植物生长调节剂，具有调控作物生长发育及诱导抗逆性等功效，下游主要应用在果树上，如在苹果、柑橘、酸樱桃、甜樱桃、李子等果树上使用苯胺胺酸，能够促进开花、提高果实品质和产量，也有在小麦、水稻、玉米、苜蓿、油菜及向日葵上应用的相关研究报道。近年来西北农林科技大学无公害农药研究中心研究发现，苯胺胺酸对辣椒、豆角等蔬菜的生长具有一定的促进作用，并能诱导提高其植株抗逆性，对前期产量的增加也有一定的效果。

宝赢（苯胺胺酸）作为公司的植物生长调节剂产品，是公司对苯胺胺酸在果树等作物生长调节上研发形成并进行推广的产品，登记适用的对象主要有小麦、玉米、水稻、大豆、苹果树等作物。

**Q6、我们和跨国公司的合作方向？跨国公司对于我们销售或者研发是否有成果化的影响？**

公司长期和日本曹达、德国拜耳等跨国企业在优势原药、技术及品牌等方面保持良好的合作关系，与跨国公司的合作有利于公司引进世界先进企业的优势化合物和特色技术，比如公司和日本曹达推进甲基硫菌灵、百可得等化合物合作，推出妆颜、甲基托布津 WDG、耀嫁等优质产品。同时，与跨国公司合作，有助于公司打造全球市场品牌影响力和竞争优势，带动公司产品逐渐步入国际市场。

未来公司将基于与跨国公司合作的良好基础和经验积累，加深并扩大与跨国公司在多方面的合作，达到优势互补，合作共赢的发展愿景。

**Q7、募投项目目前的进展？3000 吨/年的绿色农药及中间体研发基地项目进度？500t/a 苯胺胺酸植物生长调节剂、1000t/a 联苯肼酯杀虫杀螨剂对于业绩的贡献？植调剂和国光股份的对比？**

公司募投项目目前正在按计划逐步进行。3000 吨/年的绿色农药及中间体研发基地项目目前尚处于项目的建设期，规划的 500t/a 苯胺胺酸植物生长调节剂、1000t/a 联苯肼酯杀虫杀螨剂未来如果能够顺利投产，对降低公司原药采购成本可能具有一定的积极作用，受限于市场波动因素及未来产品销售不好预测，该部分产品未来是否会对公司业绩产生较大的贡献目前尚不能准确判断。

我们与国光股份的植物生长调节剂产品品种不同和应用场景不同，我们的植物生长调节剂产品主要产品有宝赢（苯胺胺酸）、朝越（噻苯 敌草隆，登记适用于棉花）、表现美（苄氨基赤霉素，登记适用于苹果、黄瓜）等，国光股份的植物生长调节剂产品有三十烷醇、多效唑、矮壮素等。

**Q8、公司对于未来业绩增速的规划？股权激励等方案是否有规划？**

未来公司将继续围绕主业，作好制剂业务的研发、生产

	<p>和销售工作,确保公司主营业务的发展稳定并持续稳步增长。</p> <p>股权激励计划是很多上市公司常见的激励措施,对于稳定公司的核心管理人员、技术团队、业务团队及吸纳人才具有重要意义,同时也有利于公司的稳定健康发展。我们会综合考虑公司、股东和员工利益及诉求,深入学习有关股权激励计划的规定和要求,同时参考市场上的优秀案例,在合适的时机推出股权激励计划,并严格遵照有关规定履行信息披露义务。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否。</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>