



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： 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（ ）
活动参与人员	<p>民生证券 刘海荣李家豪、嘉实基金 徐鹤洋 孟夏 赖礼辉 吴越、 华夏财富创新投资 刘春胜、鹏扬基金 梁君岳、西部利得 梁晓明、 方正证券 栾小宇、鑫元基金 葛川荣、大成基金 刘芳琳、凯丰投 资 黄扬、招银理财 彭治力、华夏基金 张木 代瑞亮、深圳奇盛基 金 付伟琦 李飞廉、中金资管 王琛、建信理财 张婧、华西基金 赵 新宇、国泰基金 姜英 钱晓杰、南方基金 郑勇 姜友捷、光大保德 信 尚凌楠、景林资产 雨晨、平安养老保险 袁帅、平安基金 江正 清 峰岚资产 蔡荣转、永赢基金 慎胜杰、国泰基金 饶玉涵、前海 开源 张梓杰、博时基金 曹芮 陈柯夫、南方基金 李俊锦、汇添富 劳杰男、中信资管 贾可训 陈汗、国联基金 甘传琦 朱晓明 冯琪、 红土创新 杨一、长城财富保险资管 杨海达、鑫元基金 陈宇翔、 天弘基金 涂彧然、复星 周阳、禾永投资 张文乾、上海勤辰私募 张 航、宝盈基金 李巍宇 诸晓琳、银华基金 江珊 陈晓雅、长江养老 保险 黄学军、上海混沌投资 黎晓楠、民生通惠资产 肖艳华、宏 利基金 孟杰 石磊 刘少卿、广发基金 王鹏 吴晓钢、上海冲积资 产 葛新宇、新思路投资 徐程惠、博时基金 高晖、招商基金 李崑、 西藏东财基金 周威、华润元大基金 何佳天、中海基金 吴刚祥、 诺安基金 李玉良 张强 周小琪、金元顺安基金 侯斌、财通基金 张 玉龙 曹熠、汇华理财 车驰、太平资管 赵洋、中邮创业 周弋惟、</p>



	<p>浙商基金 景徽、华安基金 张瑞、申万菱信 路辛之、方正资管 王炳修、融通基金 任涛、安信基金 曾博文、恒越基金 徐若锦、博道基金 王伟淼、汇添富基金 刘高晓</p> <p>国光股份 董事长/总裁 何颀</p> <p>国光股份 颜铭</p>
时间	2024年1月25日上午
地点	公司龙泉办公区
形式	电话会议
交流内容及具体问答记录	<p>问 1: 请介绍一下公司 2023 年度业绩预告情况。</p> <p>答: 公司预计 2023 年实现归属于上市公司股东的净利润 3-3.2 亿元, 同比增长 164.1%-181.7%。主要原因是: 一是 2022 年 4 季度以来上游原材料价格下降, 公司毛利率上升; 二是销售费用率下降; 三是公司在大田作物上的应用推广顺利, 对公司营业收入增加起到了促进作用。</p> <p>问 2: 公司在大田作物上应用推广情况如何?</p> <p>答: 2023 年公司在大田作物上的应用推广有了进一步的提升, 主要原因是: 一是国家高度重视粮食安全, 各级政府高度重视粮食生产; 二是种植户有需求; 三是公司在大田作物上的产品近年来也增加较多并开始在大田作物上推广作物全程解决方案。所以公司在大田作物上的推广应用在一些粮食主产区增速较快。</p> <p>问 3: 公司披露的股权激励方案为什么要以营业收入为考核目标?</p> <p>答: 截止目前, 公司已经实施了三期股权激励, 均以营业收入作为考核目标而没有以利润为考核目标, 主要原因是:</p> <p>1、公司的经营方针、产品结构、产品定价等由公司确定, 激励对象中以中层管理人员和核心骨干为主, 在这种情况下, 营业收入决定了利润规模, 而营业收入与产品销量直接相关。因此, 以营业收入作为考核目标可以最大限度地对激励对象实现正向激励。</p> <p>2、公司自 2005 年即实施“先款后货”的货款结算政策, 因此公司的应收账款一直处于较低水平。这种方式一方面确保了公司经营资金的正常需求, 另一方面可以确保公司营销部门的人员把工作</p>



	<p>精力用在搞好产品推广、技术服务方面，推动公司的产品销售。</p> <p>问 4： 公司为什么要推广作物全程解决方案？</p> <p>答： 公司的作物全程解决方案是对作物从种到收进行全生命周期管理的服务于种植户的作物管理方案。是一种“产品+技术+服务”的综合的、一体化的解决方案。这种方案改变了以前单一的、阶段性的产品销售服务模式，产品品类更加完整、技术服务更加及时，能更好地服务于种植者，帮助种植户达到作物提质、增产的目的。是公司面对农业规模化、专业化、集约化发展推出的服务于种植者的新措施。</p> <p>问 5： 公司的作物全程解决方案有何优势？</p> <p>答： 一是近年来公司通过新建和并购行业内的企业，具备了较充足的产能以及较丰富植物生长调节剂产品；二是通过多年的应用技术积累，作物全程解决方案较完善且覆盖的作物较多；三是公司具有较强的技术服务能力，能够全程为种植户提供服务。</p> <p>问 6： 公司 2024 年在大田作物推广方面有何打算？</p> <p>答： 我国农作物种植面积约 25 亿亩次，公司 2023 年开始在大田作物上推广作物全程解决方案，从推广的情况来看，可以大幅提高公司产品单亩销量。2024 年公司将加大资源配置力度，加大在大田作物上全程解决方案的推广力度。</p> <p>问 7： 植物生长调节剂在大田作物和经济作物（如果树）上的技术服务有区别吗？</p> <p>答： 大田作物生长周期较短，与经济作物比，应用到的植物生长调节剂品种较少；而经济作物生长周期较长，应用到的植物生长调节剂品种较多。因此相对来说，大田作物的技术服务难度较经济作物的技术服务难度低。</p>
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	无。



<p>使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	
-----------------------------------	--