



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： 2024-004

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	光大证券 方钰涵、中金资管 胡迪、西部利得基金 毛振强、宁银理财 韦婉、民生加银基金 李由、银华基金 陈晓雅、大摩基金 胡斯雨、平安养老 金浩枫、博时基金 高鑫、浙商证券 马远方 国光股份 颜铭、证券事务代表 李超
时间	2024 年 1 月 30 日
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><b>问 1：</b> 请介绍一下公司 2023 年度业绩预告情况。</p> <p><b>答：</b> 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><b>问 2：</b> 公司推广作物全程解决方案后直销的比例会提高吗？</p> <p><b>答：</b> 公司的营销模式以经销为主，几乎没有直销，公司推广全程方案不会改变销售方式。主要原因：一是农资营销往往下沉到田间地头，经销商对当地的情况比较了解，有利于开展营销工作；二是全程方案需要全程服务，经销商跟种植户联系紧密，在公司的无</p>



法及时提供服务时，经销商可以提供服务。

**问 3：**公司推广全程方案有何优势？

**答：**一是渠道优势。公司四个农业用药品牌共计约 4600 余个经销商，其中部分经销商具备推广作物全程解决方案的能力、意识和实力。二是产品优势。公司有覆盖作物全程的产品以及覆盖的作物比较多，能够提供多种作物的全程解决方案。三是技术优势。每一种作物全程方案都通过多年的应用验证后再进行。三是服务优势。公司的技术服务手段、技术服务能力能够满足为作物全程解决方案提供服务。

**问 4：**公司全程方案适用于哪一类种植户？

**答：**公司全程方案是针对作物种植的全过程管理方案，适用于不同种植规模的种植户。但对于规模化种植户更具吸引力。原因是：一是规模化种植户更重视效益、成本、风险、服务，作物全程解决方案是系统的农业种植过程和产品应用过程的一体化的、综合解决方案。二是规模化种植户更容易接受种植理念的突破和改变。作物全程解决方案能达到满足需求、解决痛点、服务丰收的效果，能激发他们的需求。

**问 5：**公司的产能和产能利用率情况如何？

**答：**公司目前有农药制剂产能 8.88 万吨、原药产能 1.45 万吨。山西浩之大和重庆依尔双丰产能基本饱和；鹤壁全丰有鹤壁和安阳两个工厂，产能利用率较低；润尔科技 IPO 产能尚有富余。与几年前比，公司不但产能有较大增加，还加强了对上游原药的控制，能满足未来几年发展对产能的需求。目前正在实施的产能项目还有“年产 22,000 吨高效、安全、环境友好型制剂生产线搬迁技改项目”和“年产 50,000 吨水溶肥料（专用肥）生产线搬迁技改项目”可转债募集资金项目和在重庆万盛工业园投资建设的原药及中间体项目。

公司植物生长调节剂制剂等农药产品、高端水溶肥均由公司自产，复合肥委托外部加工。

**问 6：**公司在产品出口方面有什么考虑？



	<p><b>答：</b>公司产品现阶段主要在国内销售，目前在缅甸、澳大利亚等国家登记了一些产品，也有部分原药出口到国外。我国种植机械化、规模化、产业化发展的深入推进有利于植物生长调节剂市场应用，因此公司将以国内市场为主。在满足公司制剂产品生产需要的情况下出口部分原药。</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。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无。