

## 四川国光农化股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2024-005

	☑特定对象调研	□分析师会议
投资者关系	□媒体采访	□业绩说明会
活动类别	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	
	□其他 ( )	
活动参与人员	华创证券股份有限公司	吴宇
	招银理财有限责任公司	张旭欣
	国光股份 证券事务代表	<b>麦</b> 李超
时间	2024年3月5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	问1: 请介绍一下公司 2023 年度业绩预告情况。 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。 问2: 公司的行业地位如何? 答:截至目前,公司拥有植物生长调节剂原药登记证 33 个、制剂登记证 96 个,占国内植物生长调节剂登记证的 9%;植物生长调节剂原药和制剂登记产品总数位列前十位的企业共计有 311 个登记证,我公司占比超过 40%,是国内植物生长调节剂登记品种最多的企业。 问3: 公司为什么要推广作物全程解决方案?	



答:公司全程方案是针对作物种植全过程的管理方案。一、作物全程解决方案可以解决种植户的痛点,因而激发种植户的需求;二、有利于经销商进行差异化竞争,提升经销商的竞争力;三、可以充分发挥公司的技术优势、产品优势,增加用户粘性,促进公司营业收入提升。

问 4: 公司推广作物全程方案有何优势?

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,可以有更多的经销商参与其中;二是产品优势。公司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;四是服务优势。公司的技术服务手段、技术服务能力能够满足服务需求。

问 5: 公司 2022 年计提减值对未来会有持续影响吗?

答:公司 2022 年收购鹤壁全丰 51%股权,投资成本超过鹤壁全丰净资产公允价值,形成了约 1 亿元的商誉,加上 2022 年度鹤壁全丰因受多种因素影响,盈利不及预期,公司计提了 6,600 万元商誉减值损失。另外,受恒大财务危机影响,2022 年继续对恒大的债务计提减值约 2,600 万元。前述事项不会对公司未来产生持续影响。

问 6: 公司人力资源是如何规划的?

答:公司发展需要一大批业务精湛、技术熟练、素质优良的专业技术人才和技能人才服务市场。公司的人力资源战略是人力资源配置与公司业务发展相适应。人力资源规划主要落实三个方面:一是,加强人力资源招聘工作,重点招聘技术服务、技术营销人才;二是,加强人才队伍培训建设,不断提高员工专业化能力;三是,加强人力资源在公司各子公司的配置,特别是在各产品销售公司的配置,为市场拓展提供基础保障。

**问 7:** 公司 2024 年是如何规划的?

答:公司 2024 年限制性股票激励计划制定的 2024 年的营业收入增长目标为 20%。主要措施是:1、加强人力资源配置和交通工具配置,重点向技术营销部门和技术服务部门倾斜,持续提高服务能力和服务效率;2、扩大作物全程方案的应用推广范围和作物种类,



	重点抓作物全程方案推广、抓全程方案研发、抓品牌布局、抓客户观念更新。
关于本次活动	公司不存在应披露而未披露的重大信息。
是否涉及应披	
露重大信息的	
说明	
活动过程中所	无。
使用的演示文	
稿、提供的文	
档等附件(如	
有,可作为附	
件)	