



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： 2024-008

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ ）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	民生证券股份有限公司 徐菁 广发基金管理有限公司 王鹏、郑澄然 长江证券股份有限公司 邬博华 博时基金管理有限公司 刘宁 富国基金管理有限公司 赵伟 国光股份 董事会秘书 颜铭	
时间	2024 年 4 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>一、公司董事会秘书颜铭向证券、投资机构介绍 2023 年度及 2024 年一季度情况</p> <p>2023 年度营业收入 18.59 亿元，同比增长 12.82%（其中农药收入占比约为 68.29%，同比增长 10%；肥料收入占比约为 26.27%，同比增长 23.09%）。综合毛利率为 41.54%，同比增长 3.67%；农药毛利率为 43.91%，同比增长 4.38%；肥料毛利率为 35.62%，同比增长 3.25%。归母净利润为 3.02 亿，同比增长 165.89%。</p> <p>2024 年一季度营业收入为 3.66 亿，同比增长 9.25%。净利润为 6800 万，同比增长 24.23%。</p> <p>二、沟通交流情况</p> <p>问 1：2024 年全程方案的推广进展如何？</p>	



答：从年初到现在主要在棉花、花生、玉米、水稻等大春作物上推广全程解决方案，截至目前约有 50 万亩通过观摩会、订货会等方式达成意向。我们计划今年达到 100 万-150 万亩的规模。

问 2：公司推广作物全程解决方案是否会增加销售团队人数，会否导致销售费用上升？

答：作物全程解决方案模式由公司技术营销人员、经销商、零售商共同完成，实现分工、合作双向协同，采取实地巡田服务+线上实时服务的技术服务模式与农户实时对接，及时帮助种植户解决作物管理过程中遇到的问题。公司每年都根据业务发展规划编制下一年度的人员招聘计划、销售费用率控制指标，作物全程解决方案的推广不会导致销售费用率发生明显变化。

问 3：公司对海外市场的布局进展如何？

答：公司主要在东南亚、南美、中亚开展前瞻性的产品登记。

问 4：全程方案 and 传统模式是否会形成竞争？

答：全程方案与传统方案不存在竞争关系。全程方案以传统方案为基础进行优化升级，针对原有客户提升服务质量、满足客户更高需求；针对潜在客户实现优势营销，拓展客户资源。作物全程解决方案和作物调控技术方案是适应作物种植管理推出的服务于种植者的新措施，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。

问 5：粮食价格波动对公司产生什么影响？

答：粮食安全作为国家战略，国家高度重视农业发展。粮食价格的波动会对农药、肥料等农资的需求产生一定影响，但农药、肥料等农资是农业生产的必需品，受粮食价格波动的影响有限。公司的产品在一定程度上帮助种植户提质增产，有利于产品推广。另一方面，还有很多空白市场和空白作物尚待开发、拓展，公司将继续加强市场推广，增加公司营业收入。

问 6：与行业内其他企业比，公司有何优势？

答：一、产品覆盖的作物和作物生长的环节多，能为用户提供较丰富的解决方案，增强了公司与渠道商、用户的粘性。二、应用技术和技术服务能力较强。公司通过技术服务的模式立足于田间地头，深度、定点服务于作物区域，解决种植管理痛点，满足客户需求。三、渠道优势。公司 5800 余个经销商和分布全国 20 多个仓库，



	<p>能及时将产品送到用户手中，确保及时使用。四、品牌优势。公司专注于调节剂的生产研发，是国内较早进入调节剂行业的企业，有较强的品牌优势。</p> <p>问 7：公司全程方案主要在哪些地域推广？</p> <p>答：今年公司确定的全程解决方案推广重点主要在大田作物产区，主要是山东、河南、河北、新疆等省区。</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。