



证券代码：002749

证券简称：国光股份

四川国光农化股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-038

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	太平洋证券股份有限公司 王海涛/白竣天 兴银基金管理有限责任公司 钱倩云 长城财富保险资产管理股份有限公司 胡记元 深圳正圆投资有限公司 黄志豪 浙商基金管理有限责任公司 景徽 沅京资本管理(北京)有限公司 谢承津 摩根士丹利 孙人杰 中银资产管理有限公司 陈冠雄 国泰基金管理有限责任公司 姜英 长盛基金管理有限责任公司 张伟光 国光股份 证券事务代表 李超
时间	2024年9月23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>问 1： 作物全程解决方案的推广情况如何？</p> <p>答： 今年上半年公司的销售量同比增长了 21.5%，其中肥料产品的销售量同比增长约 30%。销售量较去年同期有明显增加，从一个方面反映了全程方案的推广效果。</p> <p>问 2： 为什么要推广作物全程解决方案？下一步在推广中还要加强</p>



哪些工作？

答：方案有较强不可替代，我们的方案发挥调控技术优势，解决生产管理问题，有较强粘性。作物全程解决方案能实现公司、渠道、种植户三方共赢。对公司来说可以大幅提升单亩产品销售，对渠道商来说可以形成差异化竞争并提升销售额，对种植户来说可以提质增收。从实际推广来看，经我们统计，推广了公司全程解决方案的渠道商很多在今年上半年就完成了全年目标计划。公司在全国各地开展的测产也表明作物都有不同程度的增产，使种植户获得了实实在在的收益。从用户端来看，规模大的种植户对全程方案的接受度更高。

下一步，一是要继续促进渠道商升级转型，提升渠道商认知，通过促进渠道商理念更新、服务水平升级提升，培养核心渠道商，增加核心渠道商数量，使公司产品、技术、服务和渠道商的技术、服务意识、服务能力有机结合；二是加强核心市场，如山东、河南、新疆、东北等区域的人员配置，强化各类作物解决方案的推广；三是合理布局肥料委托生产基地，确保方案推广所需肥料产品。

问 3：公司为什么要举办作物测产会？

答：一方面公司对解决方案的效果有信心；另一方面通过举办测产会提高影响力，拓展用户，将潜在用户转化成现实用户，提前锁定全程用户。公司正在开足马力在全国各地召开水稻、玉米、大豆、葡萄、棉花等作物的测产会，如前期在陕西召开的葡萄会，吸引 1900 余人到现场参观学习，线上观看人数超过 70 万人。这些人当中的一些人将是葡萄全程的重点推广对象，特别是到现场参加的种植户、经销商。

问 4：公司下一步在终端推广方面有何规划？

答：聚焦方案营销，一是继续将方案系统化、体系化，除了提供作物全程解决方案，还提供调控方案、调肥方案、调控方案+等解决方案，满足种植户的多种需求；二是为更多的作物提供解决方案，覆盖更多的空白作物；三是以重点作物为对象，大力在葡萄、



	<p>大樱桃、猕猴桃、柑橘、芒果等果树上推广解决方案，大力在小麦、油菜、水稻、玉米、棉花、大豆、大蒜、花生等大田作物上推广解决方案。</p> <p>问 5： 公司 2024 年招聘计划实施完成情况如何？</p> <p>答： 2024 年公司入职高校应届毕业生约 250 人，大多数都是涉农相关专业，为公司业务推广及全程方案的推广储备了人才。</p> <p>问 6： 公司对未来一段时间的原药价格预期如何？</p> <p>答： 我们认为原材料价格在未来一段时间内将保持相对稳定，整体明显上涨的可能性不大。</p> <p>问 7： 公司园林业务板块目前的主要业务方向是什么？</p> <p>答： 公司园林业务板块专注于城市园林绿化养护市场，包括住宅小区、企事业单位和公园以及公共绿地养护等，公司将重点开拓小区绿化养护市场。</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。