



者，帮助种植户达到作物提质、增产的目的。公司将按计划、逐步扩大推广面积和作物种类。

问 4：公司对技术营销人员如何进行考核？

答：对技术营销人员的绩效考核包括 2 个部分：一部分是日常工作考核，如拜访用户数量、召开现场会数量等；一部分是所在区域的产品销量考核，包括存量考核、增量考核、单一产品销售量考核等。

问 5：为什么要推广作物全程解决方案？

答：方案有较强不可替代性，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。

问 6：行业竞争情况如何？

答：截至 2024 年 6 月 30 日，公司共计有 311 个农药产品登记证（属生物农药登记共 50 余个），其中植物生长调节剂登记证 133 个（含 1 个仅限出口登记），118 个肥料登记证。最新数据显示，截至 2024 年 6 月 30 日，国内植物生长调节剂登记证共计 1,648 个，其中登记证在 10 个以上的企业共计 29 家持有 588 个登记证（我公司占其中的 22.62%）。目前公司有国光农资、国光园林、依尔双丰、浩之大、依尔全丰五大营销业务板块，产品覆盖的作物以及作物生长阶段多，竞争力和品牌影响力持续提升。

问 7：公司近几年并购情况如何？

答：公司自 2019 年以来相继并购了重庆依尔双丰科技有限公司、山西浩之大生物科技有限公司、鹤壁全丰生物科技有限公司，通过并购延伸了产业链、扩大了产能、丰富了产品种类。



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。