



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： 2024-042

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	民生证券股份有限公司                      刘海荣/李家豪 中金基金管理有限公司                      邢瑶 建信理财有限责任公司                      张婧 中邮创业基金管理有限公司                姚婷 中信建投资管                                易杰锋 深圳奇盛基金管理有限公司                李飞廉 深圳创富兆业金融管理有限公司        吴贇宇 中金资管                                      王琛 国联基金管理有限公司                      甘传琦 合煦智远基金管理有限公司                刁鹏飞 华夏基金管理有限公司                      张木 北京睿道投资管理有限公司                荣令睿 湖南聚力财富私募基金管理有限公司    刘帅彬 国光股份      董事会秘书 颜铭、证券事务代表 李超
时间	2024 年 10 月 31 日上午
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	一、公司董事会秘书颜铭向证券、投资机构介绍公司 2024 年三季度经营情况 公司 2024 年 1~9 月实现营业收入 14.35 亿元，同比增长



6.46%，实现归属于上市公司股东的净利润 2.7 亿元，同比增长 21.18%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2.64 亿元，同比增长 22.92%。公司综合毛利率为 45.59%，同比增长 4.4%。

第三季度实现营业收入 3.93 亿元，同比基本持平，实现归属于上市公司股东的净利润 5,264 万元，同比减少 150 万元。第三季度综合毛利率为 43.6%，同比上升了约 2.9 个百分点。

## 二、沟通交流情况

**问 1：**公司销售费用是否会持续提高？

**答：**第三季度销售费用约 6,000 万元，同比增长约 10%，主要原因为：一是今年校招从事技术营销和技术服务工作的人员 250 余人，比去年同期增加 100 多人；二是为推动方案营销工作，三季度召开的各种测产会、培训会、客户会较多，费用较同期增加较多。公司通过销售费用率来控制销售费用，多年来销售费用率控制在合理范围。

**问 2：**公司全程解决方案的推广情况和未来的推广策略？

**答：**去年全程方案销售收入为 8,000 万元左右，今年截至目前已超过 1 亿元。

在下一步全程解决方案的推广上主要从以下几方面着手：一是继续增加测产会、营销会议的频次，进一步宣传全程解决方案的效果和价值；二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；三是加强核心市场，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；四是作物全程解决方案与调控方案等多种方案并重，持续推进方案营销工作，覆盖更多作物和市场。

**问 3：**行业竞争是否会对市场份额造成影响？

**答：**最新数据显示（截至 2024 年 9 月 30 日），国内植物生长



	<p>调节剂登记证共计 1725 个,其中登记证在 10 个以上的企业共计 31 家持有 617 个登记证(我公司占其中的 22.7%)。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。</p> <p>同时公司深耕市场多年,有较强的用户粘性,主要体现在以下几个方面:一是公司是国内较早进入植物生长调节剂的企业,有较高的知名度;二是公司能提供丰富的解决方案,且能及时将产品送到用户手中,确保及时使用;三是丰富的应用技术积累以及高质量的技术服务对推广产品至关重要,公司的技术服务精准、到位,能够满足客户的需求;四是调节剂活性较高,使用不当极易对作物的生长发育产生负面影响,一旦产生负面效果,作物的损失也很明显。因此,用户一旦认可使用的产品、品牌,一般不愿意更换。</p> <p><b>问 4:</b> 今年新增销售人员如何进行分配? 明年有何招聘计划?</p> <p><b>答:</b> 公司技术服务和技术营销部门今年共计新增 250 余名来自农业院校,接受过系统、专业的学习的新员工,公司根据业务发展规划,重点配置到大田作物产区。公司 2025 年校园招聘目标是 300 人。</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。