

证券代码：000553（200553）

证券简称：安道麦 A/安道麦 B

安道麦股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-04

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（投行会议）
参与单位名称及 人员姓名	本次业绩说明会为面向所有投资者的网上公开直播
时间	2024年11月4日下午
地点	中国北京，以色列特拉维夫
上市公司 接待人员姓名	总裁兼首席执行官 Gad Hili、首席财务官 Efrat Nagar、全球投资者关系总监 Rivka Neufeld、董事会秘书郭治
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>本次业绩说明会采用网上直播的形式。</p> <p>公司总裁兼首席执行官 Gad 和首席财务官 Efrat 首先介绍了公司 2024 年第三季度和前九个月的业绩情况和业务进展，随后管理层回答了投资者关心的问题，主要问题如下：</p> <p>1. 公司 24Q1 单季度毛利率环比明显好转，但是 Q2 和 Q3 的单季度毛利率环比持续回落，主要的原因是什么？</p> <p>回复：因为公司的业务受季节性因素影响，环比无法真实反映公司的业务进展，最为恰当的对比方式是比较不同地区在不同年份同一季度的业绩指标，包括销售额和毛利率。今年以来的前三个季度，公司的毛利率相比去年同期实现了连续提升。这归功于严格的库存管理措施，以及公司在产品销售结构中主动减少低毛利产品的比重等。</p> <p>2. 24 年第三季度公司财务费用同环比均大幅提升，主要原因是什么？如是汇兑损益，主要是哪些币种受到的影响比较大？公司套保业务长期造成较高的费用，是否会计划调整套保措施？</p> <p>回复：在中国企业会计准则下，公允价值变动损益和财务费用是分开列示的。但从经济角度而言，我们应该把这两个科目合在一起看。把两个科目合在一起，安道麦 2024 年前九个月的净财务费用同比减少，原因在于以色列消费者价格指数（CPI）走低对以谢克尔计价且与 CPI 挂钩的债券产生了积极净影响。单看第三季度，净财务费用确实有小幅增加，原因在于以色列 CPI 当期走高对债券产生了负面影响。有关套保，安道麦以美元作为计价本位币，这意味着我们存在不同货币兑美元汇率变化带来的风险敞口。因此，公司将继续执行一贯的套保策略，尽可能减小汇率变化对资产负债表的影响。如果您将套保成本与汇率变化一同分析，从经济角度而言，公司总体是受益于套保业务的。</p> <p>3. 南美逐步进入到种植旺季，从目前的销售情况来看，公司对于这个旺季有怎样的预期？</p>

回复: 拉美、特别是全球最大的农业市场巴西已然进入了旺季。截至目前, 我们在当地市场看到的动态特征与我们在全球其它市场看到的主要趋势基本吻合, 甚至表现得更为明显, 比如巴西市场定价的下行压力尤为沉重, 渠道高位库存在前九个月已经影响了公司的业绩。整个区域市场在短期还会继续如此。针对这些挑战, 我们在拉美、巴西市场坚定推行安道麦在其他区域市场执行的对策, 包括聚焦高质量业务, 严格管理库存规模等。

4. 公司新任总裁已于 10 月正式履职, 公司的管理架构调整是否已经接近尾声? 新 CEO 对于公司短期和长期的管理方向和核心战略分别会有哪些侧重点? 另外, 其对于植保行业的短期和长期方向又有怎样的展望?

回复: 我 (Gad) 担任安道麦总裁兼首席执行官的任命自 10 月 1 日正式生效, 这不会对公司的经营战略产生实质性影响。我与我所领导的管理团队仍然聚焦于扭亏为盈, 让公司的财务状况恢复健康, 执行一年前启动的奋进计划——这一计划目前正在显露初步成效。变化是我们将加速实施奋进计划, 奋进计划由上百项举措构成, 旨在重塑公司的财务健康, 我们将尽己所能加速计划的执行。除此之外, 我们会继续改善产品销售结构, 改变毛利水平不足的症结。所有这些提升公司业务质量的战略均未改变。我成为公司的新任领导者不会改变这一大方向。我将与团队一道加快这一进程, 希望加快公司财务状况的改善速度, 扩大改善效果。

5. 公司三季报提到不再侧重销售部分低利润产品, 这部分产品主要包括哪些? 作为头部制剂厂商, 公司在采购原药目前采用怎样的策略?

回复: 公司在不同地区和市场不再侧重销售的产品各有不同。总的原则是我们的产品线应该匹配当地农民的需求, 所以我们没有在全球层面设定不再侧重销售的产品清单。我们会看具体产品的毛利率以及毛利金额。根据当地市场的需要, 安道麦会保留部分大宗产品, 确保产品组合足够完整, 维护公司在农民眼中的地位, 不过我们确实会尽可能限制其总体规模。关于原材料采购管理, 过去一年来我们一直尽量减少积压原料, 压减成品库存。关于采购策略, 采购团队以追求最具竞争力的价格为使命。我想这与其他公司并无不同。公司的持续努力在过去九个月也看到了收效, 我们正在以新近市价购入的低成本库存置换掉高价库存。

6. 后续与先正达的关系? 先正达集团对未来组织架构规划是什么样的?

回复: 先正达集团现在是、未来也继续是公司的控股股东。先正达集团的董事会和管理层完全支持公司的奋进计划, 集团给予了安道麦很多支持来贯彻落实各项举措, 这对于公司来说至关重要。

7. 目前海外库存情况如何? 预计四季度和明年需求情况怎么样?

回复: 就海外市场的库存而言, 渠道库存压力总体正在缓解, 好于年初水平。我们也看到了另一项对库存产生影响的因素, 即渠道经销商的采购时间明显晚于此次下行周期前的惯常采购时点, 这产生了负面影响。这两大因素交织的同时, 我们还要看需求。因为即时采购模式, 以及农民的盈利水平承压, 部分区域的库存压力仍然难见舒缓, 所以我们不能放松管理, 安道麦仍然尽量在确保客户供应的同时坚持保持最低限度的库存水平。库存动态在全球基本呈现这三大因素相互影响的态势。

8. 公司明年有多少新的制剂产品上市？计划重点布局哪些区域市场？

回复：我不方便透露具体数字，但新制剂产品会覆盖所有区域，并没有特意选定重点布局的市场。例如，我们会继续在欧洲杀菌剂市场推出新产品，其他主要市场，印度、北美、巴西等都会上市新的创新产品。我们的核心战略就是上市差异化产品，依靠这些产品拉动毛利率增长，这是大宗产品无法做到的。

9. 先正达集团作为公司持股 70% 以上的大股东，对于公司未来是否会进行业务赋能，来进一步改善公司的经营压力？

回复：先正达集团始终在赋能安道麦的业务发展。作为控股股东，先正达集团一直在支持公司、支持我本人和安道麦管理团队，让我们坚定地推动正确战略的执行。同时，先正达集团也给我们提供了很多协同机会。例如，我们通过先正达集团获得了利率优惠的贷款，这是和先正达集团协同放大合力的其中一个实例。通过协同，我们的财务指标得到了改善。先正达集团一直并将持续赋能安道麦的业务。

10. 公司收购安道麦辉丰的业务目前经营情况如何，后续对这块资产有什么打算吗？

回复：安道麦辉丰是安道麦全球资产组成中很重要的一部分，我们也看到安道麦辉丰工厂的产能利用率在过去三个季度中实现提高，传递出向好的信号。然而，同公司其他基地一样，安道麦辉丰也受到了整体行业下行的影响，面临市场压力的考验。

11. 公司的产品毛利率有提升，季报里面提到是减少了大宗品的销售。后续是否会放弃这些竞争异常激烈的品种，以毛利率作为主导的研发和销售策略？

回复：公司产品组合的确定和两大因素密不可分：其一，是问题中提到的毛利，我们的战略是扩大高毛利产品在产品组合中的占比；其二，我们的产品线要具有竞争优势，能够提升公司在客户和种植户中的重要性。要做到这一点，产品组合中包括部分大宗产品是必要的。当然，我们会在必要范围内最大化减少通路产品所占比重，优化整体产品组合。总体而言，我们的目标是提高业务毛利率，这是公司今年一直在执行的方针。

12. 作为一家长期破净的公司，公司有哪些估值提升计划？

回复：公司确定了奋进计划，囊括多层次多维度举措，旨在改善各项财务指标。奋进计划也已初见成效，我们将持续加快推进计划执行。奋进计划涵盖内容全面，库存、现金流、销售额、利润目标均包括其中。安道麦将通过加快落实奋进计划，力求提升公司各维度业绩质量。

13. 2024 年前三季度净亏损仍较大，公司预计何时能够实现扭亏为盈？

回复：公司不对外披露业绩预测，但安道麦自一年前开始推行的奋进计划力求全面改善业务质量，我们会继续致力于实现奋进计划的目标。

14. 公司的产品在不同地区的销售结构有何差异？对于一些新兴市场，公司有怎样的产品推广策略？

回复：安道麦并不过分区分新兴市场 and 成熟市场，我们根据不同市场种植

户的切实需求，因地制宜地推出产品组合。因此，巴西的产品不用于欧洲，在欧洲推出的产品跟在印度上市的产品有区别。我们一直在分析评估产品组合，确保产品能够满足种植户不断变化的新需求。不论是新兴市场，还是成熟市场，创新和科技都发挥着关键作用。我们没有将新兴和成熟市场割裂开来，不会过度聚焦其中一个市场而忽视另一个市场。我们更关注的是不同市场中种植者的需求，以及为满足需求我们可以如何创造价值、推出差异化产品。

15. 全球宏观经济形势的不确定性对农化行业产生了一定的影响，公司如何看待这种影响？有哪些应对策略？

回复：植保行业目前确实承受着压力，这样的压力也从公司今年前三季度的业绩上体现了出来，影响了安道麦的销售额。这种影响来自两方面：价格和销量。价格的影响更大，销量承压是由于渠道仍在进行清理库存的工作。所以安道麦也不能幸免于经济环境整体下行的影响。公司的应对策略是实施奋进计划，具体包括：优化产品组合，销售利润更高的产品；严格管理库存，刚才我们也介绍了安道麦前9个月在压降库存上所做的工作；严格管理现金，我们很欣喜地看到公司截至目前在现金流改善上取得的成果；最后我们也在积极管理成本和费用，在全球进行人员调整。这些行动都是为了应对当前的市场情况和压力。

16. 不同国家和地区的政策法规对农化行业的监管日益严格，公司在满足监管要求方面做了哪些工作？

回复：安道麦尊重并遵守各个国家和地区的监管政策。作为一家全球性公司，及时了解并遵守政策法规十分重要。监管政策总在变化，这要求安道麦不断适应新变化，及时调整产品政策，以符合监管要求。合规是公司整体战略中必不可少的要素，我们的产品组合和创新团队在此发挥着重要作用，他们持续跟踪各国监管政策变化，适时调整今后的产品布局。

17. 公司在第三季度采取了哪些营业费用管理措施，以实现营业费用的降低？

回复：第三季度延续了我们在第一和第二季度持续在降低营业费用上所做的工作。营业费用的降低来自两方面：人力成本相关费用和非人力成本费用。我们在全范围缩小了团队规模，总员工人数减少。另一方面，在非人力成本相关的职能费用上，我们也实现了节降。公司在各个维度均实现了费用的减少，这在前九个月和第三季度的财务业绩上也有体现，且降幅明显。前九个月的营业费用减少了5300万美金，这些工作从第一和第二季度持续到了第三季度。

18. 请问公司是准备向专利制剂方向转型么？

回复：研发团队的目标之一是专利和差异化制剂的研发，并尽可能申请创新和差异化制剂的专利，这其实是我们一直在做的工作。我们一直希望不断推出高毛利的差异化产品组合，制剂专利化是实现这一目标的重要路径之一。专利制剂方向不是刚刚提出的，而是我们一直追求的。我们目前的产品组合中已经包括了部分专利制剂。

19. 以色列的局势对公司供应链和财务业绩有何影响？

回复：首先，我要感谢我们以色列的员工，他们每天在压力之下工作，十

	<p>分不易。截至目前，以色列局势对安道麦生产和服务客户的能力没有实质影响。以色列局势对当地生产的影响极为有限。公司在以色列的两家工厂展现出了坚忍不拔的精神，持续且可靠地服务全球客户，因此以色列局势对公司财务业绩的影响也十分有限。</p> <p>20. 公司如何看待行业内的整合趋势？是否有计划通过并购等方式来增强自身的实力和市场地位？</p> <p>回复：我们目前没有看到植保行业有明显的并购趋势。植保行业正在承受着压力，不仅是公司，业内其他公司也是如此，目前植保行业没有出现并购大潮。安道麦当下的关注点不在并购，而是实施奋进计划，从而实现财务指标的改善，并且以可靠和可持续的方式推动公司发展，提高业务质量。</p>
附件清单	《2024 年第三季度及前九个月经营业绩介绍幻灯片》（请参见公司官网(www.adamald.com.cn) 投资者关系板块)
日期	2024 年 11 月 4 日