



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： 2024-045

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	东吴基金 兴银基金管理有限公司 远信私募基金 华泰资管 潼骁投资 泰康资产管理有限责任公司 红土创新基金 正圆投研 平安养老保险股份有限公司 泰信基金 广发基金 中科沃土基金 枫瑞基金 中原英石基金管理有限公司 路博迈基金 华夏久盈资产管理有限责任公司 国海证券 国光股份 董事会秘书	朱冰兵 陈宇翔 杨大志 骆昊游 王喆 李萌 杨一 亓辰 杨冬冬 李其东 陈少平 黄艺明 吴蕊 赵梓峰 王寒 张伟光 董伯骏/李永磊/杨丽蓉 颜铭
时间	2024 年 11 月 4 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、投资机构介绍公司 2024 年三季度经营情况</p> <p>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%。</p> <p>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。</p> <p>二、沟通交流情况</p> <p>问 1：公司第三季度利润下降的原因？</p> <p>答：第三季度归属于上市公司股东的净利润 5,264 万元，同比下降 2.76%，主要原因为：一是今年实施了新一期的股权激励，导致股权激励费用同比增加；二是今年校招 270 余人，比去年同期增加 100 多人；三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。</p> <p>问 2：公司全程解决方案的推广情况和未来的推广策略？</p> <p>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。</p> <p>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，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，</p>



	<p>覆盖更多作物和市场。</p> <p>问 3： 公司持有的植物生长调节剂登记证情况如何？</p> <p>答： 最新数据显示（截至 2024 年 9 月 30 日），国内植物生长调节剂登记证共计 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，具有较明显的先发优势和品牌优势；二是渠道覆盖广，物流配送快。公司有 6000 个经销商（其中园林经销商约有 1000 个），每个农化经销商下游还有若干个零售商（乡、镇一级）。在全国设有 20 多个仓库，能及时将产品送到用户手中；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；四是用户粘性较强。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>问 4： 植物生长调节剂的市场规模？</p> <p>答： 据测算，植物生长调节剂总市场容量约为 630 亿元。</p> <p>问 5： 公司对销售人员的需求是否还会增加？</p> <p>答： 公司的技术服务模式对终端推广人员的需求较大。近年来公司加大了技术服务人员和技术营销人员的配置，今年共计新增 250 余名来自农业院校，接受过系统、专业的学习的员工。2025 年公司的校园招聘目标是 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。



<p>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）</p>	<p>无。</p>
---	-----------