

利民控股集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-12-04

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	太平洋证券、合丰基金、东方财富、中信证券、通用资本、德邦证券、中信建投证券、国海证券、银河基金、浙商证券、平安基金、鹏华基金、国泰基金、申万宏源、开源证券、国联证券、长城证券
时间	2024年12月04日
地点	子公司利民化学有限责任公司四楼电教室
上市公司接待人员姓名	副董事长张庆、总裁范朝辉、董事兼总工程师孙敬权、董事李媛媛、副总裁兼财务总监沈书艳、董秘吴昊等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>范总首先对公司未来发展战略及公司经营情况做了介绍：</p> <p>前三季度，公司按照董事会制定的战略发展规划和经营目标，专注核心业务的深耕与拓展，推动国际和国内市场双轮发力，采取补短板、练内功系列措施降本增效，优化配置资源确保关键产品项目量效提升，搭建“生物合成”技术平台推动“生物制造”提速，实施集团化运营促进管理效能升级，公司经营能力、主营业务盈利质量、经营业绩实现大幅提升。</p> <p>公司坚持稳中求进总基调，遵循“存量提效、增量突破”发展思路，践行“安全高效、融合创新、绿色低碳”等绿色发展理念，构建完善“以生物合成为主，以绿色化学合成、新能源电池电解质技术与产品为辅，协同发展的‘一主两辅’产业格局”。重点布局“生物合成”产品方向；不断巩固“绿色化学制造”根基。</p> <p>明年公司将抓住行业周期调整复苏，国外需求逐步释放，国内制剂厂商订货启动等时机，抢抓订单，全面提升经营业绩；公司将按“确保本质安全”的原则，突出安全风险查处和事故隐患整治，做好排查和整治，化解安全风险，实现安稳常满优。以立即改变应对变化，全力以赴做到“极致质量和成本，极致品牌和服务”、“快速布局扩大出海，快速提升研发能效”持续保持行业优秀者地位。</p> <p>同时，对于合成生物在农兽药应用、南美市场情况、代森锰锌及大生品牌情况做了简单介绍。</p> <p>投资者问答如下：</p> <p>1. 百菌清最近涨价的原因是什么？持续性如何？</p> <p>答：百菌清的涨价主要是由于供需不平衡。全球百菌清的总供给量约为7万吨，其中大部分产能集中在国内，尤其是江苏地区。公司参股公司新河</p>



公司百菌清产能为3万吨。去年12月百菌清的价格在含税不到15,000元，而目前的价格已涨至26,000元，涨幅约为70%历史上，百菌清的价格弹性较大，曾在2019年达到每吨55000元的高位，总体来看，目前价格距离正常年份和高点仍有差距，根据客户反馈，海外市场需求旺盛且公司现有库存极低，处在紧平衡状态。

2. 公司主要产品的价格和市场表现如何？

答：公司的核心产品包括代森锰锌、百菌清等，市场表现良好。公司在收购威远生化后，补强了杀虫剂业务，拥有国内排名第三的阿维菌素产能和800吨的甲维盐产能。阿维菌素的市场成交价从去年年底的35-36万元上涨到46万元，涨幅接近30%。甲维盐的价格从46万元上涨到65-66万元，含量95%的产品价格表现更好。

3. 百菌清产能没有扩张的原因是什么？

答：百菌清在供给端已经完成一波扩产，主要产能目前集中在中国江苏地区。公司参股的江苏新河公司在全中国供应中占有重要地位，产能利用率高，库存低，订单满负荷生产。该产品已列入发改委“双高”产品目录，禁止新增产能和扩产。

4. 百菌清现在的出口或内需情况？

答：目前出口形势十分乐观，国内平淡。国内市场通常在12月至1月开始活跃，由于传统的冬储习惯已经减少，当前主要以出口为主，南美正处于旺季。南美地区有两季，分别是12月（11月底开始）至次年2月，以及7月至8月，目前是南美采购高峰期。订单已安排至春节前后，订单量较大。巴西今年多雨气候潮湿，大豆锈病大规模爆发。由于之前的百菌清库存已基本消耗完毕，经销商们目前专注于采购百菌清和代森锰锌，这两种产品以保护和治疗为主，成本较低。

5. 如何利用品牌效应吸引高端客户？

答：今年以来公司加大市场拓展力度，筹备参加国内外行业会议，集团董事长、总裁等领导带队密集拜访欧洲、东南亚等区域重点客户，有效扩大集团品牌影响力和市场占有率。国内市场，围绕“利民领秀”、“利民领护”、“利民速克”、“金紫电”等8+3产品，在柑橘、水稻等主要作物开展专场观摩会，围绕141个成长型客户开展扎根式推广，促进8大核心品类品牌产品实现了有序增长。持续推进数字化宣传，依托利民云上植保视频号矩阵，发布视频211个，其中播放量上万视频3个；发起《了不起的田间地头》《不平凡的种植者》等主题视频活动5个；围绕利民领秀、奇绝等8+3产品，开展视频号直播22场次。公司启动国内产品注册登记2个，新取得制剂农药登记12个。截止2024年9月30日，公司拥有国内农药登记254个，其中，原药登记45个，制剂登记209个。

6. 从公司的角度来看，百菌清产品的后续发展趋势如何？受什么因素影响？



	<p>答：百菌清的需求主要集中在南美洲，尤其是巴西，由于气候条件导致的真菌病害爆发，需求增长显著。去库存化良好，当前渠道库存处于低位，部分地区出现缺货现象。百菌清的需求增长主要受种植面积增加、病害多发影响。</p> <p>7. 代森锰锌在市场上的作用和不可替代性是什么？</p> <p>答：代森锰锌具有多位点的保护性作用，不会产生抗性，是抗性治理方案中的重要环节。此外，由于其含有锰和锌，能够促进植物健康，改善植物叶片状况，尤其是在使用其他药物后出现叶片发黄的情况下，代森锰锌能有效恢复植物健康。这些特性使得代森锰锌在市场上具有不可替代性。</p> <p>8. 草铵膦及精草铵膦未来市场前景如何？</p> <p>答：公司在除草剂方面的布局相对较少，拥有 6000 吨的草铵膦产能、2000 吨的生物法制精草铵膦产能、1000 吨的硝磺草酮产能及 500 吨的环磺酮产能。除草剂产品目前处于价格历史低位，产品价格及毛利在一段时期内还将承受一定压力，利民股份不断加大技术研发投入，持续对现有产品进行技改提升、降本增效，巩固产品保持竞争力。公司依然看好草铵膦、精草铵膦等产品的市场前景。</p> <p>9. 农民在选择杀菌剂产品时的倾向是什么？</p> <p>答：农民倾向于选择价格相对便宜且有效的保护性杀菌剂。此外，市场上出现了许多新产品，这些产品容易产生抗性，因此农民在使用时需要搭配保护性杀菌剂，以避免抗性问题的产生。这种趋势也推动了保护性杀菌剂的使用增长。</p> <p>10、公司未来在海外的市场规划？</p> <p>答：公司将快速布局出海，拓展外贸业务渠道；加快海外子公司管理和业务平台建设；快速推进南美子公司设立；立足自身原药加快海外重点和空白区域自主登记步伐；探索东南亚业务新模式；提升现有海外子公司业务质量和管理能力，为公司海外业务提供韧性保障。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024. 12. 04