浙江新农化工股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2025-005

	·····································
投资者关系活动	√特定对象调研□分析师会议
	□媒体采访□业绩说明会
类别	□新闻发布会□路演活动
	□现场参观 □其他(电话会议)
参与单位名称及 人员姓名	建信理财 林子钰
	杭银理财 刘艾珠
	广发基金 曹越
	国信证券杨林 王新航
时间	2025年7月21日
地点	公司会议室
上市公司	副总经理、董事会秘书姚钢
接待人员姓名	证券事务代表 卢旻
投资者关系活动主要内容介绍	1、问:今年上半年农化行情回暖,部分产品价格上涨,公司对此有何展望? 答:今年随着去化周期接近尾声,行业景气度触底回升,同时政策引导行业高质量发展,反对内卷式竞争,农化行业部分产品价格有一定幅度的上涨。从长期来看,农化行业发展必然会走向高质量、规范化的道路。随着安全环保监管要求的趋严,对企业在安全环保的技术与资金的投入要求也会更高,这对于企业来说是挑战也是机会,一直以来重视安全环保、具备技术优势和资金实力的行业企业,将获得健康稳定的发展。
	答: 2024年,公司笃定发展战略和业务策略,制剂业务持续推进渠道和品牌建设;工业品业务(中间体与原药)聚焦战略客户,加强市场调研与分析,挖掘客户需求,强化成本管控。两大业务板块均同步实现了收入与盈利的增长。2025年第一季度,公司部分产品销量和价格上涨,带动经营业绩同比增长。2025年已过半,公司

将继续秉持发展战略,聚焦产品开发、加大市场拓展力度,强化团队组织能力建设,努力实现经营业绩的良性增长。

3、问: 是否可以介绍一下公司目前在生物农药上的布局?

答:根据中国农药发展与应用协会组织发布的《中国生物农药行业报告》,全球生物农药市场规模持续扩大,预计市场规模从2022年的95亿美元增长至2027年的167.5亿美元,年均复合增长率达到12%,具有广阔的发展前景;同时,中国"十五五"规划将农业绿色转型列为核心战略,农业农村部明确提出到2025年高毒农药淘汰率达到50%,生物农药推广面积占比不低于30%。不论是从市场端还是政策端,农药行业提质增效、绿色化的发展趋势已然形成。

公司将生物农药作为战略性布局的重点,于 2021 年组建了结构优、人员精的生物农药研发团队,并以整合式研发理念,积极拓展与高校、企业以及科研院所的合作。未来公司将继续推进在生物农药领域的创新研发,探索应用技术,形成生物农药与化学农药的协同发展。

4、问:公司如何构建自身的竞争优势?

答:公司坚持聚焦"差异化"战略、以制剂为核心的一体化业务模式,以碧生®及系列产品为主导,聚焦"6+1"核心作物,深耕细菌性病害防治市场,通过不断优化工艺技术,提升产品品质与效果,持续强化公司的产品力;同时,公司坚持技术营销与技术推广,以满足客户需求为导向,帮助用户解决问题,实现增产增收。公司已构建覆盖华东、华南、西南、华北、东北、西北等 20 多个省份的渠道网络并不断优化,同时拥有一支专业化、职业化的技术营销队伍,持续提升公司的服务力。通过"产品力+服务力"的持续建设,构建长期竞争优势。

关于本次活动是	
否涉及应披露重	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
大信息的说明	
附件清单(如	无
有)	
日期	2025年7月22日