

证券代码：002942

证券简称：新农股份

## 浙江新农化工股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2025-006

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2025 年半年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 9 月 2 日 15:30-17:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 徐群辉 副总经理兼董事会秘书 姚钢 财务总监 丁珍珍 独立董事 魏彬
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 请问公司上半年业绩增长的原因主要是什么呢？</b></p> <p><b>答：</b>尊敬的投资者，您好！公司 2025 年上半年实现营业收入 5.91 亿元，同比增长 9.70%，归属上市公司股东的净利润 9,058.85 万元,同比增长 32.84%。</p> <p>在“以制剂业务为龙头的一体化”战略下，2025 年上半年业绩增长的主要因素：</p> <p>（1）公司制剂业务持续加强具有新农特色的技术营销模式，将技术服务不断深入到目标市场，精准服务目标用户和农户；渠道建设强化优化，战略产品统筹推进，销售质量进一步提高。</p> <p>（2）工业品及海外制剂业务，聚焦重点产品、重点客户，以技术营销、植保营销为关键能力，强化市场拓展，上半年海外制剂销售收入继续保持增长。</p> <p>（3）加大创新研发投入，完善以市场为导向的研发机制。报告期内，公司研发费用投入 2,946.92 万元，占营业收入 4.98%；公司根据产品规划，自主开发和合作引进并举，构建并开发具有新农特色及差异化竞争优势的产品及组合；加大生物制剂产品开发力度，促进化学农药和生物农药融合发展。</p>

(4) 提升 EHS 管理体系，保障可持续发展。公司认真贯彻落实国家有关 EHS 法规和标准，全面夯实并持续优化 EHS 体系。各子公司根据各自情况完成安全现状评价工作，完成新老员工安全教育培训，定期实施安全监督检查，组织安全应急演练。公司各子公司建立健全立体环保监控体系，设置在线监控点位，实现在线参数 24 小时实时监控，并与当地生态环境部门联网，对异常情况及时整改，确保污染物排放 100%达标。

综上所述，正是由于公司加大研发创新力度，深化渠道和品牌建设，强化安全管理，努力提升核心竞争力，从而在激烈的市场竞争中保持增长。感谢您对公司的关注！

## **2、请问，公司海外制剂业务情况如何？**

**答：**尊敬的投资者，您好！海外业务是公司“以制剂业务为核心”战略布局中的重要一环，得益于公司在东南亚市场的持续深耕，以及东欧、南美等市场的积极拓展，今年上半年海外制剂业务保持了同比增长。由于海外业务由工业品（原药+中间体）向制剂转型的成效初显，海外市场的综合毛利率也得到了较好的提升，盈利质量进一步提高。未来，公司也将继续巩固与跨国公司和当地优质农化企业的渠道合作，提升经营质量。感谢您的关注！

## **3、近期农药行业推出一证一品等政策，公司怎么看待？**

**答：**尊敬的投资者，您好！今年以来，随着农业农村部政策新规的发布、中国农药工业协会“正风治卷”行动的开展，市场的秩序有望进一步走向规范，农药产业将会得到更良性的发展。预计行业集中度也会逐步提升，继续向集约化、规模化方向发展；农药行业的监管力度进一步加强，对企业来说既是机遇也是挑战。公司一直以来重视安全环保，也具备创新研发实力和技术营销优势，我们会密切关注行业发展趋势，把握机遇，稳健经营，不断夯实自身的竞争优势。感谢您对公司的关注！

## **4、请问公司目前业务覆盖了哪些区域？海外布局情况如何？**

**答：**尊敬的投资者您好！公司国内业务覆盖了华东、华南、中南、西南、华北、东北、西北等 20 多个省份，构成了完善的国内销售网络。在国际市场上，公司产品远销欧盟、美国、南美、东南

亚、南亚等多个国家和地区，拥有的海外客户包括巴斯夫、科迪华、FMC 等多家国际知名农化企业。至于海外布局情况，公司聚焦重点市场，以东南亚、东欧、南美及非洲作为主要的布局市场。感谢您对公司的关注！

**5、请问公司未来发展的规划是什么呢？如何保持住在行业内的优势？**

**答：**尊敬的投资者您好！公司将继续笃定战略，巩固杀细菌剂领域的市场地位，努力扩大市场份额。国内制剂业务将强化目标市场，突出战略产品，增强统筹能力，加快技术营销队伍的建设。同时，全力推进品牌战略，持续完善渠道布局，提升服务价值，实现经营业绩的高质量增长。公司将通过以下举措保持并加强自身竞争优势：

（1）坚持差异化战略：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。

（2）技术营销与服务力提升：公司已构建覆盖全国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。

（3）加大研发投入：开发具有新农特色的产品及组合，优化产品工艺，提高产品质量，巩固提升公司的核心竞争优势。

感谢您对公司的关注！

**6、请问公司相较于同行业其他公司的优势是什么？**

**答：**尊敬的投资者您好！公司在行业内拥有如下主要优势：

（1）技术创新与研发优势：公司拥有完善的技术管理与研发体系，在行业内率先引进自动化数据采集与集散控制技术（DCS）生产装置，技术管理与研发体系处于国内同行业领先地位。公司是国家高新技术企业、国家知识产权优势企业，荣获“国家科技进步二等奖”等多项国家及省级荣誉。成功打造拥有自主知识产权的创制杀细菌剂碧生®，表明公司不仅具有创制能力，同时也具备了创制产品产业化的能力。

（2）产品与品牌优势：公司专注于研究开发新型、高效、安全、环保的绿色农药原药、制剂和中间体，公司自主研发的噻唑锌产品获得中国专利金奖，并在多个科技项目中获得国家级和省级奖

	<p>项。通过优秀的产品品质、稳定的供应和完善的服务，公司用户口碑和品牌影响力不断提高，帮助公司与海内外客户建立了长期稳定的战略合作关系。</p> <p>（3）产业链一体化优势：公司产品覆盖整个农药产品产业链，从中间体到农药原药再到农药制剂，自产的中间体和原药降低了交易成本，保证了产品质量的持续改进和稳定提升，形成综合成本优势和产品质量优势。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025年9月2日