



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： 2026-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 ()
活动参与人员	东方证券 倪吉、万里扬 天风证券 唐婕 东方财富证券 汪智谦 鹏扬基金 梁君岳 申万菱信 龚霄 鹏华基金 杨浩 华泰资产 王曦炜 财通基金 张玉龙 农银汇理 汤砚卿 昆仑磐升私募 李佳馨 亿鲲资产 袁文浩、林真实 国光股份 董事会秘书颜铭、证券事务代表李超、证券投资部 副部长向阳
时间	2026年1月29日、2026年1月30日
地点	公司龙泉办公区
形式	现场会议
交流内容及具体问答记录	<p>一、向调研机构介绍公司及行业基本情况</p> <p>公司主要从事以植物生长调节剂为主的农药制剂和水溶性肥料的研发、生产和销售业务。公司是国内植物生长调节剂登记品种</p>



最多的企业，也是国内植物生长调节剂制剂销售额最大的企业。植物生长调节剂具有用量小、效果显著、成本低、投入产出比高的特点，在提高作物产量，提升农产品品质、减少人工、提高效率、配合农业机械化耕作，提高作物抗逆性、抗灾减灾，满足一些特殊园艺栽培需求方面具有重要作用。但和其他传统农药相比，目前植物生长调节剂所占比例较小，因此有很大的发展空间。

植物生长调节剂在使用上具有以下特点：一是活性较高，使用不当极易对作物的生长发育产生负面影响；二是使用效果常因气候、长势以及使用的时间、方法和浓度的不同而表现出很大的差异；三是植物生长调节剂不属于营养物质，不具备肥效，需要综合的管理才能达到应用的最佳效果。因此，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。据测算，植物生长调节剂的市场容量约 600 亿元，目前其市场规模远低于前述测算的市场容量，未来发展空间巨大。

植物生长调节剂行业的现状以及特点如下：有关资料显示，截至 2025 年末，我国有效登记的植物生长调节剂产品约 2100 多个，公司的植物生长调节剂登记证约占国内总登记数量的 7.1%。目前行业有以下特点：①以原药生产、销售为主，原药生产企业以出口为主；②行业分散，大部分企业的登记产品品种不多（据统计，有 10 个及以上植物生长调节剂登记证的企业仅 40 余家），即业内大部分企业覆盖的作物较少；③对应用技术要求较高；④产品应用范围广，同一种植物生长调节剂产品，因作用效果不同，可以登记在不同的作物上，因此容易形成差异化；⑤行业准入门槛高，取得植物生长调节剂登记证投入大、周期长，对行业竞争者有较强的阻隔作用；⑥相关部门对植物生长调节剂的重视力度提高，同时土地流转比例提升，将加快植物生长调节剂的推广应用。行业的前述现状以及特点，对在品牌影响力、技术服务能力、产品应用的广度和深度都具有较明显优势的植物生长调节剂行业内的头部企业的发展更为有利。



二、沟通交流情况

问 1：作物全程方案营销模式简介。

答：作物种植管理全程解决方案简称作物全程方案。“作物全程解决方案”销售模式，是将“技术”、“服务”进行系统化整合，以实现作物优质高产和种植户高收益为结果目标，通过田间示范、现场指导、巡田诊断等专家级、保姆式、终身制服务模式，实现种植户以亩作为购买的计量单位、按作物生育期周期“管理方案”为购买对象的农资销售模式。这种模式的本质是基于用户问题的解决方案而非简单的产品销售。国光作物全程解决方案，就是依托公司作物调控技术的支撑，将作物全程使用相关配套产品、技术和服务创造的价值传递给用户，在解决用户问题的过程中与用户建立信任并维持合作关系的过程。

作物全程方案推广由公司技术营销人员、经销商、零售商共同完成，采取实地巡田服务+线上实时服务的技术服务模式与农户实时对接，通过分工合作、双向协同，及时帮助种植户解决作物管理过程中遇到的问题。

问 2：公司力推方案营销的原因？

答：公司大力实施方案营销的目的是推动公司持续发展。公司实施方案营销有以下有利条件：①土地流转比例持续提升，具有提质增产作用且适应种植机械化、规模化、产业化的植物生长调节剂市场需求正在扩大，公司调控方案、调肥方案、作物全程方案等就是依托公司长期积累的作物调控技术的支撑；②随着下游农业的发展，种植户市场需求发生一定变化，种植户特别是规模化种植经营主体对种植调控方案、调肥方案、植保方案、作物种植管理全程解决方案的需求越来越多，单品销售的商业模式已经无法适应市场需求变化；③调控方案、调肥方案、植保方案以及作物种植管理全程解决方案是产品、技术、服务综合实力的体现，公司丰富的产品线和深厚的应用技术积累具备解决方案推广的优势；④公司的品牌影响力和营销网络能够为公司方案营销提供有力支撑。



问 3：公司全程方案的增收效果如何？公司全程方案用户粘性如何？

答：2025 年，通过在小麦、玉米、水稻等大田作物上测产，使用全程方案相对不使用的对照组普遍有不同程度的增产；增产效益超过增量投入，对种植户有利。在水果等经济作物领域，使用全程方案可实现水果品质提升或提早上市，从而为种植户创造更高的经济效益。因此，公司全程方案受到用户的高度认可，粘性较高。

问 4：“一证一品”政策对行业的影响？

答：2025 年 6 月 29 日，农业农村部为了规范农药标签和说明书管理，发布 925 号公告，并宣布自 2026 年 1 月 1 日起实施。第 925 号公告规定，同一个登记证号的农药产品应当标注同样的商标，以确保全国范围内销售产品使用商标的一致性。具体而言，在符合《农药标签和说明书管理办法》第三十一条规定的前提下，同一登记证号的农药产品可以根据实际需要标注一个或多个商标，但必须保持市场销售的同一登记证号的农药产品标注商标的一致性。该公告对农药标签作出进一步规范，有利于保障农药质量，有利于维护公平竞争的农药市场秩序，有利于保障广大种植户的合法权益，有利于促进农药产业健康持续发展。

从中长期来看，拥有优质登记证件的农药企业将更具竞争优势，因此随着“一证一品”政策的实施，未来农药行业的市场集中度有望进一步提升。

问 5：对公司作物全程解决方案推广的主要影响因素有哪些？

答：对公司作物全程解决方案推广的影响因素主要有：农产品收购价格、目标市场区域土地流转情况（流转程度越高、大户越多，对公司作物全程解决方案推广越有利）、渠道质量与覆盖情况等方面。

问 6：公司未来分红规划如何？

答：自上市以来，公司经营现金流良好，销售收现率（即销售商品提供劳务收到的现金/营业收入）一直维持在 90%以上，同时公



司资产负债率较低，因此公司自上市以来积极通过现金分红方式回报全体股东。未来公司将按照《未来三年（2024-2026年）股东回报规划》，积极回报股东。

问 7：公司对销售人员的需求与招聘、培养情况如何？

答：公司的技术服务模式对终端推广人员的需求大、技术要求高：一是因为公司主要通过地推的方式实现产品销售，要覆盖更多的空白市场和空白作物就需要增加技术营销人员；二是因为持续开展技术观摩会、测产会、经销商培训会、种植户培训会等会议，以宣传展示产品、全程方案的效果和价值，前述工作对技术营销人员专业能力要求较高。

为满足公司销售工作需要，一是持续加大校园招聘力度，如2025年招聘约300名来自农业院校且接受过系统、专业的学习的2025届毕业生。二是持续加强人才培训、培养工作，提高专业技术服务能力。对于新招的销售人员，公司采取集中培训、团队培训、师傅带徒弟的方式持续对新员工进行应用技术培训；在各个学习阶段对新员工采用笔试、讲课等方式进行专业知识考核。

问 8：公司在并购方面是怎么考虑的？

答：在并购策略方面，公司致力于达成产业一体化协同效应或资源互补效应，从而夯实公司主营业务，促进公司主营业务长远发展。公司持续关注潜在的并购标的，主要包括植物生长调节剂行业的相关标的以及对完善公司作物调控全程解决方案有利的相关标的。

问 9：公司企业文化是怎么样的？

答：公司企业文化主要由下述方面构成，公司价值观：和、诚、真、新；企业使命：助种植者实现愿望；企业愿景：世界植调、百年国光；企业目标：今天做中国调节剂、明天做世界调节剂；企业精神：敬业、高效、务实、创新；企业道德：祥和共生、包容发展；经营哲学：稳健、专注、和谐、共生；服务理念：全员服务、创造价值；全心服务、成就用户。



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。
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）	无。