

利民控股集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-06-24

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 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	上海普行资产管理有限公司-赵杰；江西臻谦信息咨询有限公司-万志民；苏州芝麻财富投资管理有限公司-邹文秋；上海煜德投资管理中心（有限合伙）-王秀平；诺德基金管理有限公司-范飞；北京沃虎投资管理有限公司-吴长煌；北京容光私募基金管理有限合伙企业（有限合伙）-张宇；通用技术集团投资管理有限公司-姜聚；东方财富证券-何玮、吴伟强、李振宇等。
时间	2024年6月18日-2024年6月21日
地点	鄂尔多斯市达拉特旗内蒙古新威远生物化工有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	副董事长、董秘张庆、投资发展部主任吴昊
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：公司主要产品的降价差不多已到达底部了，请问公司如何看待核心品种未来的增长情况，目前的市场份额情况以及未来会有怎样的提升？</p> <p>答：公司通过一系列策略，巩固了主要产品的市场份额，在当前激烈的市场竞争，整体产销量甚至有所提升。</p> <p>未来，公司对核心产品未来的增长持积极态度。判断依据如下：</p> <p>首先，农化市场的刚性需求没有变。随着世界人口的增长及我国粮食安全战略的推进，农化产品的重要性地位将更加凸显；</p> <p>第二，公司持续发力研发与创新。包括新产品、现有产品的新应用场景以及新的生物合成、绿色化学合成工艺方法等在内的一系列举措，将保证公司各产品的持续领先优势；</p> <p>第三，公司产品丰富，覆盖杀虫剂、除草剂、杀菌剂以及肥料等品类。已在大田与经济作物市场推广了多套全周期的解决方案，未来公司也将在“产品+服务”的模式下进行深耕，带动业绩增长；</p> <p>最后，公司深入内部挖潜、降本增效。从集中采购、管理提效、工艺技改、生产增效等多个角度，围绕降本增效积极展开一系列举措，将为公司产品积累竞争优势。</p> <p>2024年，公司进行了业务质量的提升行动，重新塑造了核心产品的市场价值和经济价值。预计从2024年下半年开始，销售额和毛利水平将逐步提升。</p> <p>Q2：农化产品需求端影响因素主要有哪些？杀虫剂、杀菌剂、除草剂订单</p>



的季节性和备货拉货节奏是怎样的？

答：农化产品需求受多种因素影响，主要包括农产品价格预期、种植结构、气候条件、政府政策、病虫害发生情况等。受上述因素影响农化产品季节性较强，以下以国内市场节奏为例进行说明。国际市场根据其所处地理位置，用药有相应变化：

除草剂

使用高峰期一般是春季作物播种后和夏季杂草快速生长期，以及秋季作物种植前后。备货与使用高峰期集中在每年的 4 月至 6 月以及 9 月至 11 月。

杀虫剂

使用较为分散，主要取决于特定害虫的活动周期。一般而言，春季和夏初是大部分害虫开始活跃时期，这个阶段杀虫剂的需求量较大，备货与使用高峰通常会在是每年 3 月至 6 月。另外，秋季也是某些害虫活跃的时期，备货与使用量较大。

杀菌剂

使用高峰期通常与作物易感病害的季节相吻合，包括作物生长在雨季或湿度较高等有利于病原体繁殖的时期或者环境下。备货与使用高峰期集中在每年春季和夏季。

Q3: 农化产品是偏标准化的还是存在一些差异性？公司和国内友商扬农、润丰相比，在产品品类上差异大吗？

答：存在一定差异性，主要体现在使用端各国标准不同及生产端厂家的配方差异性两个方面。一方面，包括我国在内的全球各国对农化产品均制定了较严格的生产、销售、使用标准，从一定意义上来说，各厂家要在审定的标准下进行产品生产。另一方面，各厂家的配方与剂型、生物有效性与环境相容性、地域适应性等也存在一定的差异性。

扬农、润丰两家企业是国内非常优秀且影响力较大的企业，是我国农药行业快速发展的重要组成部分和推动力量。其中，扬农化工的菊酯类杀虫剂和麦草畏除草剂等产品优势明显，创新能力突出；润丰股份的海外登记能力以及营销网络较强，搭建了海外登记与销售的平台，服务海外 C 端客户，并与国内知名企业建立了战略合作伙伴关系。

三家企业的产品品类布局各有特色。利民股份的杀虫剂、杀菌剂、除草剂等品类原药与制剂产品线较丰富，已形成大田及经济作物多套作物解决方案，立足自身原药品种，打造优势产品品牌，国际、国内市场双轮驱动。

Q4: 公司合成生物学的主要产品有哪些？与化学合成相比，成本端大约有多少提升？

答：公司合成生物学主要产品有精草铵膦、阿维菌素、多杀菌素等。目前，公司的合成生物学产品精草铵膦具有较大的成本优势。10,000 吨精草铵膦项目是公司与中国科学院生物研究所郑裕国院士团队合作推进的重大生



物绿色制造技术产业化项目。该项目汇集集团技术研发与工程建设等各方力量，从2023年4月启动建设到2024年1月通过生产许可专家评审历时10个月，充分利用现有装置，实现气相连续化学合成法与合成生物学及酶催化技术的无缝对接，工艺绿色高效。L-草铵膦生物制造技术，以合成生物学技术为核心，利用细胞及其组分介导物质加工，并融合工程学、化学、物理学等理论和方法，可实现近100%转化率，且无中间物残留，真正做到了实现农药的增效减量和生产过程减碳。未来随着合成生物学技术的不断推进，还会有更多的化学合成工艺路线和步骤被生物合成所替代，这将是又一次的化学工业革命。

Q5: 公司海外产品是在国内发货还是建立海外生产基地？公司和国外竞争对手相比有哪些优劣势？

答：目前公司海外产品的发货还是依托国内制剂工厂生产。

与国外竞争对手相比，公司的优势主要体现在：

首先，形成了原药和制剂一体化的全产业链与规模优势。公司在江苏、河北、内蒙古等地建有五大生产基地，具有国内最大的代森锰锌、霜脲氰、三乙膦酸铝、嘧霉胺和威百亩产能，公司自有原药产能合计为10.27万吨，制剂产能合计为11.44万吨。

内生与外延并举，形成“5+N”研发体系。公司旗下五家生产型子公司均为高新技术企业，目前，在江苏省与河北省建有两个博士后工作站，同时，拥有南京OECD GLP、CNAS实验室，以及石家庄国家级企业技术中心等五大研发平台，累计取得专利授权262项，其中发明专利125项。

丰富、完善的产品登记组合，提供多品类一站式应用解决方案。公司注重品牌塑造，提出“立足自身原药品种，打造优势产品品牌”的理念与战略要求，经过多年培育，旗下“利民”“威远”“双吉”三个子品牌具有广泛的市场覆盖，公众知名度高。公司较早的启动了全球各个农药消费市场的自主登记与授权登记工作，并获取了丰富的农药登记证资源，使公司能够快速打开市场，突显先发优势。公司累计取得境外授权登记证2,515项，境外自主登记证110项。

Q6: 公司在国内的不同渠道在打法上有什么差异？不同渠道的账期和回款策略上有哪些不同的地方？

答：公司提出“立足自身原药品种，打造优势产品品牌”，并在2024年通过“战略联盟”的打造、客户分级管理以及重点国家的一国一策等措施逐步落地。

国际国内不同渠道的账期和回款策略有所不同，国内渠道实行年底预收淡储，旺季发货按给与信用额度和现款现货相结合的策略发货，年底清零政策。国外所有客户都在信保范围之内，按不同账期滚动发货和回款。

Q7: 去年草铵膦价格波动剧烈的原因，以及公司草铵膦的经销商库存存在如何？

答：2021年，草铵膦需求旺盛，加上产品供不应求，叠加能源双控影响，



	<p>导致草铵膦报价一路上升；从2022年开始，新增产能释放，市场供过于求，市场库存偏高，导致价格加速下滑；未来，随着全球范围的百草枯禁限用不断扩大、草甘膦抗性问题的持续、转基因技术的推广和使用，草铵膦需求将处于逐步增长态势。</p> <p>受前期价格剧烈波动的影响，当前，经销商采购方式多调整为，多次、小批量的按需采购。据多方反馈，前期渠道内的累库状态已经得到充分缓解，当前各经销商库存已处于合理水平。</p> <p>Q8：公司可转债临近回售期，若转债价格下跌，后续可能存在回售压力，公司对此是否有提前的应对预案？</p> <p>答：公司坚持以提升公司业绩与投资价值为基础，回馈投资者。公司可转债事项已做相关安排以及针对不同情况下的应对预案，公司也将根据进展适时披露相关信息。</p> <p>Q9：关于农化产品的淡旺季，一般在农耕旺季前多久备货拿货？</p> <p>答：一般来说，经销商和零售商会旺季来临前的数周到数月开始准备库存，以确保能够及时满足农民的需求。具体提前多久备货受到产品类型、供应链长度、市场需求预测、存储条件等因素影响。</p> <p>此外，近年来随着市场变化，“淡、旺季不明显”的现象也时有发生，这意味着经销商采取了更加灵活的库存管理和市场响应策略。</p> <p>Q10：公司几大产品条线当前的平均产能利用率大致是怎样的？</p> <p>答：2023年，公司原药产能利用率为68.34%，制剂为85.28%。2024年1-5月，公司产销量同比有所提升，即产能利用率同比提升。</p> <p>Q11：进出口税收政策变化对公司今年或明年的经营有哪些影响？</p> <p>答：2024年关税调整方案等政策未对公司经营产生影响，预计也不会对2025年经营产生重大影响。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024.06.24