

证券代码：000553（200553）

证券简称：安道麦 A/安道麦 B

安道麦股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-05

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（投行会议）
参与单位名称及 人员姓名	本次业绩说明会为面向所有投资者的网上公开直播
时间	2021年8月26日下午
地点	北京
上市公司 接待人员姓名	总裁兼首席执行官 Ignacio Dominguez（多明阁），副首席执行官兼首席财务官 Aviram Lahav，全球战略、企业发展与资本市场执行总监 Wayne Rudolph，董事会秘书 郭治
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>本次业绩说明会采用网上直播的形式。</p> <p>公司总裁兼首席执行官多明阁以及副首席执行官兼首席财务官 Aviram 首先介绍了公司 2021 年第二季度及半年度经营业绩，随后多明阁与 Aviram 回答了投资者关心的问题。</p> <p>1. 安道麦今年在国内的一个大动作是收购江苏辉丰农化资产的多数股权，能否介绍一下相关收购资产目前的生产经营情况？</p> <p>回复：本次收购将对安道麦的发展发挥积极作用。交割完成后我们跟市场分享了我们的收购目的，有利之处主要体现在以下几个方面。第一是江苏辉丰在中国国内的植保销售业务，大家也看到了我们现在在中国区的增长率，我们的市场渗透度和在中国国内的销售业务通过收购迪拜得到了加强。</p> <p>第二是生产得到加强。辉丰过去和将来都是中国的龙头生产企业之一。但我们要认识到辉丰的工厂在过去相当长的一段时间基本处于关停状态，目前处于生产恢复阶段。我们非常有信心一切会恢复正常。在收购的 14 条生产线中，目前 12 条已经恢复至两年半前的生产状态。待收购资产全面复产，安道麦将能够为全球业务创造协同效应。同时，我们正在增加内部流程提高 HSE 管理要求和标准。中国区的管理层与辉丰积极合作，推进整合。我们正朝着正确的方向前进，以确保收购的相关资产为安道麦发挥重要作用。目前虽然处于全面收购交割后的初始阶段，但我们相信收购决策时的战略要素仍然有效，符合未来的现实需求。</p> <p>2. 公司过去几年的收入一直在增长，但是利润没有相应增加，目前全球粮食价格陡增，如果在这样的背景下公司仍然增收不增利，请问公司利润什么时候能增长？</p> <p>回复：我们在之前的业绩会议上说过我们看到粮食价格加速提升，但未说需求不强劲。我们仍然认为明年我们将继续看到作物价格加速提升的动力，这并不意味着我们看不到强劲的需求，下半年的情况也是如此。</p>

上半年，公司销售量和净利润均实现了显著增长。当然，由于业务的特性，公司在盈利水平确实存在一些问题。但是公司能够增长的事实说明我们能够创造更多的净利润，同时反映了公司的业绩不完全依赖于作物价格上涨。

此外，您的问题是在于公司是否单纯追求销售额的增长而不在意利润增长。我不认为公司是以收入增长为目标而忽视了利润。于一家生产公司而言，除非完全挖掘利用产能，否则较难达到最佳效果。我们在以色列拥有大规模生产基地，需要确保工厂常年开车；在中国亦有三个大规模的生产基地，目前均处于升级改造的转型过程中。中国业务的发展是安道麦战略的主要组成部分。实施升级改造项目需要公司给予最大的支持，并在完成后充分利用。这是我们正在做的事情。我们在国内的生产基地目前尚未达到最为稳定的状态，荆州基地将在未来几个月逐步恢复至满产，辉丰也在逐步恢复，安邦基地目前处于搬迁进程中。但这些都是暂时的。公司在以色列的生产基地也在进行各项投资。当然，我们还面临着其它一些问题，我们在全球市场的销售情况决定了我们的供应线要面临港口拥堵及其他一些压力因素。当我们研究自己的业绩数据时，我们会进行横向比较，包括拜耳、印度联磷、富美实等等，每家都有自己要解决的问题。我认为，我们正在努力提升以达到最佳状态。正如前面提到的，以美元计算我们看到了进步。

安道麦多年来是一家毛利率为32%至33%的公司，30%或以下的利润率对公司而言不是一个稳定状态。我有信心公司会恢复壮大，完成搬迁升级，重新回到以前的利润率水平。

3. 最近因为粮食价格的上涨，化肥行业的产品价格暴增。但是我们看到公司的毛利率没有改善，请问公司产品价格为何不及预期？投资者能否预期未来农药行业迎来化肥行业一样的景气？

回复：化肥公司的业务模式与植保有很大区别。化肥行业是现货业务，销售量和价格能够实时体现在运营中，且回款时间短。植保行业涉及大量提前计划，订单计划是在业务发生前就制定的。在巴西和美国等市场，提前规划尤为重要。在众多主要市场，很大一部分业务活动都是提前计划、商定、交割的。这些行业的提价能力在一定程度上受到将发生的现货业务量的限制，在一些市场现货业务只占30%。正因为此，当您研阅拜耳、科迪华、巴斯夫和印度联磷等同业公司的业绩报告，您会发现各家公司的价格变化空间都比较小，最好的情况是价格上涨2%，有些公司上涨1%，有些公司没有涨价。而成本的变化空间就大不相同了，这与业务的性质有关。植保不像化肥行业那样，受氨或能源的价格变化影响巨大，但也能随时将其传递至业务端。作物保护行业不是这样的。公司非常关注涨价潜力，并竭尽所能提高价格，但实际效果可能更加缓和。

另外需要补充的，植保是周期性行业，而周期发生的频率和长度可能正在改变。目前有些是内部因素，有些是外部因素。就行业目前表现的情况来看，进入下个周期可能还需要12个月到24个月的时间。因此，我们认为作物价格将继续保持高位，但物流资源将继续受到限制且非常昂贵。部分运输路线的运费在一年内的成本已经上升了十倍以上，这在以前从未出现过，但最终运输价格会稳定下来。所以希望投资者注意到一方面这些现象不是一个季度之后就会结束，但另一方面受周期性影响，事情也会变化。

此外，安道麦正在继续实施中长期战略计划。我们不会牺牲中长期利益，只为迎合适应现状。我们在决策时会保持谨慎，并不断根据外部变化自我调整，从而以最佳方式解决这些问题。

4. 公司数年销售额连续创新高，毛利率在28%-30%左右，但净利只有3亿人民币，请问这是正常的盈利水平么？另外请问公司的高管对公司的市值是如何

看待的，是否真实反映了公司的发展前景与治理情况？

回复：我们在之前的回复中介绍了影响利润率的基本要素。28%至30%的毛利率不是公司的正常水平，我们的目标是回到30%以上。

评论股价不是公司管理者的工作。股价是反映公司核心实力的衍生物加上投资者对公司的认知。作为管理层，我们的任务是以最好的方式为公司定位并驱动其发展，包括短期和长期发展。而股价很大程度上取决于投资者。我们能够与投资者分享的是，请关注我们对公司业务的使命和承诺。在过去数年里，公司投资数亿美元确保生产运营的可持续发展实力，包括公司在中国国内的生产基地。这一转型是整个行业都要经历的，作为管理层，我们的使命是使公司准备好以可持续的方式具备竞争优势。希望投资者能够理解我们开展这些工作是基于长期战略计划的实施，并非以短期结果为导向。

5. 所有重点区域的销量都增长良好，销售额也是强劲增长。公司认为这种趋势明年会继续保持下去么？

回复：虽然我们不确定增长幅度，但明年的增长趋势会继续保持。来自中国的需求将驱动明年的增长，影响全球市场。对公司全球业务来说，今年在印度、亚太和拉丁美洲等地域市场表现的增长将在明年继续。传统农业地区（譬如美国）可能面临挑战。欧洲因监管问题农业将受到严重制约，欧洲的监管机构对当地的农业生产方式产生了明显压力，而欧洲的消费者对农资产品的生产并不关心，因此，欧洲的挑战在未来可能会更为严重。但全球总体趋势在明年将保持不变。

6. 去年公司业绩受到外汇波动的影响明显，外汇波动对公司上半年业绩的影响有多大？公司如何看待今年下半年的外汇趋势？

回复：目前汇率变动不是最主要的影响因素。确实，汇率虽然给销售额带来正面影响，但对利润产生了一些负面影响。从目前宏观层面来看，我不认为存在足够的基本面因素支撑美元走强，但也没有看到美元进一步减弱。美元兑部分主要货币的汇率仍然比较波动，但没有有力因素表明美元将升值。公司针对资产负债表开展完全套保，相关成本体现为财务费用；同时，在经济层面开展不同程度的措施保护自己，这亦取决于汇率变动与调价能力。总的来说，我不认为汇率波动在今年下半年将产生重大不利影响，也许会造成一些问题，但这仍有待观察。

7. 现在全球通胀比较厉害，请问公司在以色列发行的和CPI挂钩的债券对公司未来利润是不是存在潜在的风险，公司有想办法化解这个潜在的风险吗？

回复：公司子公司 Adama Agricultural Solutions Ltd. 发行的债券以以色列谢克尔计价并与以色列消费物价指数挂钩，因此需要时刻关注两个要素，一是谢克尔和美元之间的汇率，二是以色列CPI。该债券的主要优点之一是能够延续15年，并且是B系列债券。Solutions 已开始分期归还本金，但完全退出是在2036年。在这15年里，市场会出现很多变化，以色列谢克尔汇率的变动，以及CPI的起伏波动。首先来看CPI，我们看到世界很多地方出现通货膨胀，这是对2020年新冠疫情压制需求后的补偿效应。但即使在当前，当考虑当前CPI通胀的长期效应时，市场普遍认为这是暂时的。公司针对CPI波动进行了套保，我们使用金融工具保护免受50%的CPI变化影响。这些金融工具的价值时增时减。当金融工具价值下跌时，通常是一件好事。现在的情况不是这样。当走势有利时，经常有人问我们为什么要把钱花在套保上，这就是原因。

关于谢克尔对美元的汇率变化，我们通过套保将以谢克尔计价的债券转变为以美元计价。该债券的票面利率诚然不低，但作为长期贷款，为公司缓冲了压力。

我目前没有看到债券会给公司带来风险。我们将继续观察，通货膨胀是非常有趣的，市场共识也可能随着时间的推移而改变。如果出现这一情况，我们会考虑是否使用其它金融工具或赎回债券。

8. 公司的存货是否可以度过这次疫情后期的复苏所带来的大宗商品的上涨压力。公司是否对上游原材料有特定的定价权或者计划收购一些小型上游原材料公司来达到控制成本的目的？

回复：首先，在物流供应受到限制和成本持续上升的情况下，拥有库存能确保公司不会出现重大业务中断。因此在短时间内库存是我们手中的有利资产，当然后期库存替代会具有挑战性。我们预计当前价格和成本将在未来六个月后给公司业务带来压力，第四季度可能会看到部分压力开始显现。

该问题也涉及公司的后向整合能力，我们在该领域正在取得进展。但作为非专利植保公司，我们的商业模式更强调市场首发优势，其次是寻找差异化的产品。成本固然重要，但更重要的是通过差异化的产品获取价值。我们目前的专注方向一是首发进入市场的速度，二是针对差异化产品随后形成成本优势，这两样将影响公司的发展命脉。其次是来自于先正达集团内部，我们有机会利用各种平台享受到不同业务单元的协同优势，如扬农。这将给我们带来很多机会和选择，帮助我们改善成本。

此外，向大家补充介绍一下安道麦的库存组成。公司的特殊性在于其全球化的业务覆盖，以及拥有同业公司中品类最为繁多的产品线。我们谈论的是数百款原药和数千款制剂产品。每一款原药占公司销售额的比重不足3%-4%。因此，公司不会依靠收购上游公司以期改善成本状况，这是不现实的。

关于库存本身，全球市场都在同时应对几项压力因素。首先，随着采购量的增加，库存成本中的占比正在上升。其次，供应链出现的干扰影响各家公司获得库存的时间，包括原材料、包材、助剂等等。这也改变了行业对于库存的看法。一般而言高库存被视为是不利的，在财务上关注存货的周转天数，库存越低越好。但现在各家公司不是这样看的，有些公司甚至会说库存是有利的。物流成本的暴涨直接影响了市场对库存的态度。例如，中国-美国航线正在历经什么？亚马逊、沃尔玛等公司都在补货，希望积累更多的库存。当然，综合而言，公司亦需要关注财务指标。因此在对待库存问题上需要作出明智决策，确保预测的准确性。安道麦高度重视库存规划，这是在最高层面予以处理的问题。我们有信心在过度囤积和库存不足间找到平衡，保护我们的市场地位和销售能力。从财务角度而言，库存金额会持续保持一定程度的升高，但这是积极的而不是消极的。

9. 公司现在是先正达集团的控股子公司，请问各兄弟公司间有无协同？先正达集团是否对公司的管理和发展进行干预？

回复：得益于公司与先正达集团内其他兄弟公司的关系，公司获得了相当多的改善。集团实施了400多项举措推动各业务单元的协同效应，安道麦在其中发挥着重要作用。这些举措涵盖商务领域，产品线和运营。譬如在中国国内市场，我们有机会借助先正达集团中国的零售网络及现代农业平台（MAP），把握机遇增加营业额。我们在巴西与先正达植保公司合作，进入他们的AtourAgro分销网络，并在各地区进行产品方面的经销合作。此外，联合起来，我们能够获得更好的物流成本，在一些运输路线上获得更强的谈判话语权。这些举措在已经过去的2019和2020年，以及当前的2021年都创造了额外的销售额和EBITDA。我们非常高兴看到这些协同效应。

关于企业管理问题，先正达集团的部分高管在安道麦担任董事，因此与其它公司一样，我们从董事会获得战略方向和指导方针。但公司经营是完全授权给公

	<p>司管理层的，我们在股东的监督下管理公司经营。这一方向是否计划变化？答案是否定的。</p> <p>10. 公司是否计划为中国运营基地提供新的产品？如有的话，时间安排表是怎样的？</p> <p>回复：首先关于公司未来是否会在中国国内的商务活动引入新产品。答案是肯定的。我们有庞大的在研产品储备，确保安道麦为中国农民提供更多全新的解决方案。</p> <p>其次是公司是否会把新产品引入在中国的工厂。答案也是肯定的。安道麦制定了宏大的产品发展规划，并计划内部生产部分产品。我们已经开始评估至少三个计划生产的原药，其中部分生产工艺将放在中国。在未来的几年里将会有更多的产品进入这个清单。但这需要提前准备。从在工厂启动相关活动到满负荷生产之间有许多工作需要完成，包括申请登记证。并不是明天在荆州生产原药 X，后天就能在巴西销售。我们将逐渐批次生产，获得登记证，这是需要提前数年准备的工作。但我可以确认，在未来五年内会有新的产品引入我们在中国的生产基地。</p>
附件清单	《2021 年二季度与半年度经营业绩介绍幻灯片》（请参见公司官网 www.adama.com ）投资者关系板块）
日期	2021 年 8 月 30 日