

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：2021-07

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（投行会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
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10月28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），财务副总裁 Efrat Nagar， 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全球战略、企业发展与资本市场执行总监 Wayne Rudolph 首先介绍了公司 2021 年第三季度及前九个月的经营业绩，随后多明阁、Wayne 以及财务副总裁 Efrat Nagar 回答了投资者关心的问题。</p> <p>1. 第三季度公司在各个地区销量增长 20% 以上，但是价格只增加 1.5% ，在成本上涨、毛利率下降的情况下，公司为什么还要增加销售？</p> <p>回复：谢谢您的问题。安道麦的主旨是服务于全球农民。我们提供品类齐全的产品和服务。这让我们具备特殊的市场优势，客户来找我们的时候可以同时解决多个问题，这种产品覆盖力让我们独具吸引力。提价需要综合权衡。业务机遇可以来自提升产品组合的质量，同时我们在商务与财务上具备可持续发展能力，让我们可以在市场转型的时候充分调动公司积累的商务覆盖力。当然，每家公司都面临着提升利润率的问题，库存亦在不断消耗中，但我们构筑的商务网络让公司能够更快地贴近市场。一家公司面临的业务挑战是公司组织如何能够服务于客户，保持客户的忠实度。如果您连续几个季度参加了公司的业绩介绍会，会发现正是我们的客户的忠诚度支撑公司业务的增长，保证我们进入市场的通道始终畅通，这是公司实现利润增长的基础。</p> <p>2. 请问公司的现金流非常充足为什么不进行股票回购？三季报销售额增长但是利润下滑是为了维护市场么，这种业务是否可持续？</p> <p>回复：谢谢您的问题。是否回购股票是公司常被问及的问题。公司在一年前回购了一部分 B 股。公司近年来以及未来一段时期均投资于推进中国区生产基地的搬迁和升级，以及近期在中国区完成的收购项目，需将资金投资于适当的项目。我们关注的重点始终是业绩结果，以及通过盈利为股东创造价值。但是，过程会经历起伏，就像公司当前经历的前所未见的全球供应链失衡。我们的同业竞争者也面临着同样的问题。因此，对于资金的使用，公司的关注点是落实增长与投资计划。我们相信股东们会支持公司落实这些</p>

计划，并将从中受益。

3. 公司业绩自从重组完毕业绩承诺结束后受各种原因影响出现明显下降，请问公司的内部控制是否存在问题？此外，面对股价新低公司为何不进行回购？

回复：谢谢您的问题。我们对公司及中国市场未来的发展充满信心，正因为如此公司投资上亿美元用于夯实未来的竞争优势，包括收购辉丰相关植保资产，以及投资于生产基地的搬迁升级。这些投资的收益正开始逐渐显现。公司的生产基石得到进一步稳固，荆州基地逐步进入试生产，将为我们提供既具备竞争优势、又稳定可靠的产品来源。安邦基地也正处于升级搬迁中。与先正达集团其它子公司的协作（包括中国区）也在为公司带来竞争优势。从投资者的角度考虑，我们理解您提出希望公司利用资金回购股票。从我们的角度而言，利用资金夯实业务基础，未来为公司创造价值，也是为了给投资者可持续地创造收益。长远来看，我们所做的事一定会让公司提升实力，这是对公司正确的事。四年前当公司就上亿美元的投资进行决策时，我们决定要用于巩固拓展中国区的生产基地，收购辉丰也是出于同样的考虑，安邦及荆州基地都是公司面向未来掌握竞争优势的关键。所以我们期望投资者继续相信我们，与我们一起坚持推进正确的事，最终会看到公司将在同业的竞争中处于优胜地位。

4. 目前粮食价格持续上涨，为何全球农化行业终端价格不能顺利传导成本上涨？这个行业是不是在这个产业链里处于最薄弱的位置？

回复：谢谢您的问题。我们不认为农化行业是处于最薄弱的位置。首先，所有农资行业目前都面临供应不足、成本上涨的问题，却无法顺利提高产品价格覆盖所有成本的增幅。化肥行业使用的氮原料在涨价，油气能源也在涨价并影响到产出。农机行业也是如此。所以不仅仅是植保行业，几乎所有农资投入品行业都是类似的情形。不过植保行业的资金流转与其它行业不同，植保行业给客户的信用账期往往更长，这一特点让植保企业在目前的情况下面临更多压力。同时，我们看到农民在受益，农民是农资品的使用者，是粮食的产出者。整个世界由两大趋势驱动，第一是人类需要粮食生存；第二是要满足能源需求。这两大趋势也在指挥着我们这个行业的发展。植保是粮食生产链条的一环，始终保持着发展，在此期间农民最终需要接受农资投入品需要涨价的现实。

5. 作为一个国际性企业，业务遍布全球，汇率套保却令人失望，也为企业治理和资产盘点带来潜在不确定风险，请问情况是否如此？

回复：谢谢您的问题。公司针对资产负债表的货币性资产负债敞口采取了套期措施，覆盖大多数主要货币，并就对销售影响较大的欧元和巴西雷亚尔采取套期。在进行相关决策时，我们考虑的因素不仅仅是套保本身，还在于套保的成本。有些地区利率过高，套保收益并不足以覆盖成本。但总体而言，公司在去年实施了正确的套保措施，并借助工具尽可能压缩套保成本。今年公司开始针对人民币进行套保。公司一直对套保采取严谨精细的管理，并产生了正向收益。

此外，安道麦的风险管理政策在于保护公司在市场的商务实力。我们的业务模式一方面基于我们的运营实力能够提供足够的产品销售给农民；另一方面也借助财务机制确保回款顺畅。公司很多财务机制的设置和实施在于保障回款，这亦会影响到我们的财务运行方式。

6. 荆州基地搬迁项目实施已经四年，为何尚未恢复正常生产？后期能否快速投入生产状态中？

回复：感谢您的提问。荆州基地目前逐步进入试生产。精胺每个月的产量可达到设计产能的 80%。精胺是乙酰甲胺磷的主要中间体，而乙酰甲胺磷是公司在巴西、美国、印度和中国等市场的重点产品之一，计划近期投入试生产。对厂区进行搬迁升级不仅是恢复到原来的状态，而是增强荆州基地的可持续发展实力。荆州基地目前的排放水平明显低于政府规定的标准。公司实施搬迁升级项目不仅仅是为了遵守法律法规，更是为了荆州基地未来实现高质量可持续发展。我们对此充满信心。在搬迁升级期间，公司为了保护相关产品的市场份额、满足市场需求而外采相应产品。因此，公司积累的市场地位得到良好保护，而成本将由内部生产替代，这将增强公司的竞争地位，实现多方共赢。荆州基地搬迁项目确实出现延迟，但是随着基地目前逐步进入试生产，我们将看到项目带来的惠益。我们目前正逐步在精胺的综合成本上看到成果，预计 2022 年成本改善的成果将更为明显。

7. 今年连续三个季度公司销量都在强劲增长。目前公司在全球市场渠道中的库存水平怎么样？公司是否感觉未来销售会有较大的风险？

回复：安道麦乃至行业持续实现销售额强劲增长都是基于市场的旺盛需求。农产品价格居于历史性高位，农民因此盈利并赚钱。因此，农民和经销商的需求都在高涨。我们目前没有看到超过当前需求动向的库存水平，需求保持坚挺，因此库存周转速度快。譬如巴西正在进入种植高峰期，因此巴西的渠道库存目前处于高位，是为了迎接即将到来的需求高峰。目前市场的库存水平是与终端客户需求的旺盛程度相匹配的。

8. 公司是否因在中国大量采购，致使这两年受环境、碳排放、海运等因素的影响，限制了公司的回报水平？希望公司能够去印度投资，增加供应链的强度。

回复：谢谢您的提问。印度存在不确定性，去印度投资需要小心谨慎的决策。植保行业目前不可能将整个供应链从中国移至别处，全球 70% 的植保原材料是在中国生产的。但是多元化供应来源确实是公司的规划方向之一，只是具体执行方式不同。我们在印度主要通过与合作伙伴协手合作的方式来实现发展，但并不计划在印度掌控众多资产。中国在过去五到十年中不断加速产业升级，同样的事情放在印度可能会变得更加漫长，因此在印度掌控资产反而存在较大风险。与此同时，我们发现印度部分企业达到我们的生产标准，我们会通过缔结战略合作关系，委托加工一些对当前及未来产品线较为重要的产品。

9. 公司目前在市场上是否有预见的重大坏账风险？

回复：谢谢您的提问。目前应收账款增长的基本驱动力是需求，农民和经销商都在赚钱。虽然同行公司都面临成本上涨、供应和物流异常动荡的挑战，但我们仍然清楚地看到持续的强劲需求支撑了整个行业的韧性。我们目前在市场上没有看到需要担心坏账风险的迹象。事实上，第三季度的回款和应收账款表现都很好，农民手里有现金，愿意提前购买更多产品来防范未来供应不稳可能导致的缺口，因此没有可预见的重大坏账风险。

10. 公司提到在三季度一些地区的产品价格出现上涨。现在四季度已经过去一个月了，公司是否在全球终端市场看到更加明确的产品涨价趋势？

回复：答案是肯定的，但还需要继续关注。目前我们在所有地区都在提

	<p>价，竞争对手也在提价，但这还不够，因为成本在接下来的几个月里有可能继续攀升。每家企业都在行动中，在每个地区都是如此，明年的提价亦正在筹划当中。以往我们在年初对产量、产品交付、价格等等制定相关计划，但面对目前不断变化的市场，我们需要与时俱进地不断提高已经调整了的价格。</p> <p>11.公司未来是否存在潜在集体大规模资产减值或商誉减值的可能？</p> <p>回复：每年我们都评估是否存在商誉减值风险，不仅针对收购资产，还包括生产资产。目前就三季度而言，我们没有看到资产减值或商誉减值的可能，资产情况健康。</p>
附件清单	《2021 年三季度与前九个月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 11 月 1 日