

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：2022-007

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
参与单位名称及人员姓名	兴业证券股份有限公司 刘梦岚； 国信证券股份有限公司 楼雨晨； 开源证券股份有限公司 徐正凤； 渤海证券股份有限公司 王金海； 中金财富财富证券有限公司 边伟杰； 嘉实基金管理有限公司 沈玉梁； 浙江省浙商资产管理有限公司 王圆； 浙江宁聚投资管理有限公司 沈振君； 浙江盈阳资产管理股份有限公司 怀勤涛、杨捷； 浙江君弘资产管理有限公司 郑确； 杭州市金融投资集团 冯富凯； 联创投资管理有限公司 甄成； 浙江金永信投资管理有限公司 边兴； 杭州哲云私募基金管理有限公司 戚晨智； 浙江君颐资产管理有限公司 钟炜焱； 杭州玖龙资产管理有限公司 王少华； 武汉枫红资产管理有限公司 李红； 淳厚基金管理有限公司 田文天； 杭州浙誉股权投资有限公司 何开福； 海南陆和私募基金管理有限公司 张晓伟； 耀康私募基金(杭州)有限公司 李家旭 (排名不分先后)
时间	2022年9月22日 15:00-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司副总经理、董事会秘书 姚钢 公司证券事务代表 黄文佳

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>公司生产经营等情况进行交流和沟通</p>
<p>主要问题</p>	<p>1、问：噻唑锌作为公司创制农药，新产品的推广是如何突破市场壁垒，取得现在的业绩？未来的市场空间将如何？</p> <p>答：噻唑锌（碧生）系列制剂是公司拥有自主知识产权的创制杀菌剂，自 2009 年投放市场以来，得到了客户高度认可并形成了良好的市场口碑。公司秉承“做专做精”的理念，对于噻唑锌（碧生）制定了长远的发展规划：不急功近利做短期，而是对标跨国企业做具有品牌影响力的大单品。</p> <p>经过研究分析，我们认为品牌大单品具有以下共性：产品的内在基因需具备安全性、应用作物广、不易产生抗性、效果稳定等特征；同时需具备强有力的技术营销团队，持续了解用户需求并进行技术迭代，追求品质品牌的综合实力。</p> <p>噻唑锌（碧生）有别于传统的铜制剂类产品，不仅可用于农作物整个生育期，而且不易产生抗药性、更加安全环保，其含有的有机“锌”还具有植物生长促进作用。公司通过十几年的技术营销和推广，聚焦核心作物、核心市场，以技术服务为核心的营销队伍建设从数量到质量都得到大幅度提升，在技术营销方面公司已积累了丰富的技术推广和服务经验，并打造了一支专业化、职业化的营销队伍；深耕国内市场的同时，公司也在不断探索噻唑锌（碧生）海外市场的布局和推广。</p> <p>结合细菌剂市场的趋势及市场空间，我们对噻唑锌（碧生）未来发展充满信心。公司将坚实推进以制剂业务为龙头的差异化竞争策略，以碧生“创杀细菌剂第一品牌”为引领，实现企业可持续发展。</p> <p>2、问：请介绍下公司噻唑锌的技术营销模式</p> <p>答：农药是一种功能性产品，在使用过程中需要应用技术的指导。公司是农化行业内较早实行技术推广、技术营销模式的企业，并且一直在坚持。首先我们从研发的源头研究产品的作用机理，更好的形成科学的作物应用技术方案；其次我们走向市场时，核心做好技术营销和推广，通过大量的试验示范、组织“观摩会”、“农民会”等技术服务方式扎根基层，让经销商、农户看得到效果，口碑相传；在作物市场选择上，聚焦 6+1 核心作物，针对每种作物制</p>

定相应的应用技术方案；在组织架构及人员配置上，公司设立了作物市场部，配置了作物经理、产品经理、技术经理等岗位，技术营销团队专业化、体系化、本地化，便于交流和技术的传播，整个这个过程不断总结、提升、改善。

3、问：请简要介绍下公司与巴斯夫合作的起源、目的以及对公司业绩的影响

答：海外制剂业务作为公司战略性布局，目前以公司创制农药噻唑锌（碧氏）系列为核心，以东南亚作为重点市场进行稳步推进。公司陆续与巴斯夫印尼、巴斯夫柬埔寨签订产品供货协议，标志着以创制农药噻唑锌为核心的制剂海外营销业务战略布局的良好开端。在此合作过程中，我们也在不断的学习和完善，探索、总结可复制的海外制剂业务营销经验。目前公司海外噻唑锌（碧氏）系列制剂业务的拓展仍处于初始阶段，短期内不会对公司经营业绩构成重大影响。

4、问：请介绍公司特基灵®和新农雅®的相关情况

答：特基灵®为甲基硫菌灵和氟菌唑的复配产品（主要防治作物白粉病，与日本曹达公司合作），公司通过剂型创新，实现了同类产品的剂型突破，以悬浮剂剂型取代以往的可湿性粉剂剂型，实现剂型更环保、产品药效更佳等优势；新农雅®作为公司首个投放的生物制剂产品（主要防治作物死棵问题，与慕恩生物合作），开启了公司从自主研发、合作研发到技术营销的新征程。

特基灵®和新农雅®的上市，既丰富了公司“碧生+”产品线，也是公司从“创杀菌剂第一品牌”走向“好农药新农智造”的具体举措，公司将继续围绕以制剂业务为龙头的一体化模式和发展战略，聚焦碧氏系列核心产品，开发、引入各种具备差异化竞争优势的绿色化产品。

5、问：公司把中间体、原药统称为工业品的原因是什么，有哪些成本优势

答：公司根据产品类别以及销售模式、销售团队等进行了内部分类，分别为工业品营销和制剂营销两大业务部门。

公司工业品（中间体、原药）主要供应给农化行业生产厂商，

	<p>是属于 To B 业务，产品价格受原材料的影响较大，表现为随行就市。公司工业品业务的竞争优势，主要体现在持续的工艺改进、装备提升带来的产品品质优势、良好的供-产-销联动机制带来的稳定供应优势，以及“以客户为中心”不断提升客户满意度的聚焦差异化竞争优势。</p> <p>6、问：请介绍下公司对原药、制剂的定位和未来布局</p> <p>答：公司坚持聚焦差异化竞争战略，以制剂业务为龙头，持续提升“中间体-原药-制剂产业链一体化”竞争优势。对于原药和中间体，公司通过持续的工艺技术改进、装备提升等方式，不断提升产品品质，保持市场竞争优势，保障持续稳定的供应能力；公司坚持以制剂业务为龙头的发展战略，通过加强重点产品、重点市场、重点区域开拓，提升制剂市场占有率；通过产品创新、碧生+解决方案等多方案持续丰富公司制剂产品管线，并加大对生物农药及生物制剂产品的开发和引进，从“创杀细菌剂第一品牌”，走向“好农药新农智造”，不断提升公司制剂业务的市场竞争优势。</p> <p>7、问：请介绍下公司未来的战略规划和目标。</p> <p>答：未来 5~10 年，国内农化行业将迎来前所未有的洗牌阶段，市场竞争的规律一定是优存劣汰，强者恒强。因此，公司将始终以使命为指引，抓住绿色农业前所未有的发展机遇，借助新农这么多年来在杀细菌剂市场打造的品牌和渠道基础，凭借这么多年所积累的技术服务实力，在进一步巩固和加强的前提下，今后我们要加快并加大生物农药及生物制剂产品的开发和引进，丰富以绿色化为主的产品线，满足目标用户需求，并不断加大在技术服务和品牌上的投入，不断提升公司的竞争优势和品牌影响力。深耕国内市场的同时，扎实推进以东南亚为主的海外市场开拓，从“创杀细菌剂第一品牌”，走向“好农药，新农智造”，朝着“成为中国最具创新活力，最具品牌价值，最受人尊重的农化企业”的愿景，开拓进取努力奋斗并实现。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 9 月 22 日