

农心作物科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-001

| | |
|-------------|---|
| 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（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员 | 国泰君安证券研究所：李旋坤 国泰君安证券陕西分公司研究部：马怡南、王飞 华夏基金：韩霄 中欧基金：息荣雪 中庚基金：孙伟 |
| 时间 | 2023年1月18日 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 形式 | 现场交流 |
| 上市公司接待人员 | 董事长、总经理：郑敬敏 董事会秘书、副总经理：袁江 证券事务代表：白喜富 |
| 交流内容及具体问答记录 | <p>1、请您介绍下公司的产品、产能？</p> <p>农心科技的主要产品是农药制剂，制剂企业有自己的特点，我们的产品是以市场需求为导向，比如说小麦、玉米、苹果、柑橘等，根据这些农作物所遇到的病虫害，针对性地研发、生产制剂产品，根据产品、市场、作物的区域来确定研发目标。另外对于研发工作，我们也和国内的一些机构积极开展合作。产能方面，上格之路（指公司全资子公司“陕西上格之路生物科学有限公司”，下同）是年产七千吨左右制剂产品，整体产能利用率较高。公司将使用募集资金通过增加设备、技术改造等方式进一步提升产能，满足市场需求。此外，一简一至（指公司控股子公司“陕西一简一至生物工程有限公司”，下同）今年可能有部分农药原药产品开始投产。</p> <p>2、请您介绍下和诺普信、润丰股份相比，公司的差异化优势？</p> <p>诺普信是较早成立的一家制剂企业，也是众多同行企业标榜。我们公司一贯坚定地着力打造“上格之路”单一品牌，主要包括以下三点：（1）因为这个行业未来会集约式发展，针对这个发展趋势和特点，我们把大量人员调整为专业服务人员，向终端用户主要是种植户提供基本的、有效的服务；（2）我们在制剂产品的研发上，也综合考虑产品专业化和产品与市场需求的关联性，以开放的态度加</p> |

强业内交流、合作；(3) 在服务端继续优化产品解决方案，加强服务体系的建设，围绕终端用户需求增强研发能力，力争提供更多更好更优的产品。我理解这就是我们和诺普信相比的差异化优势。

润丰股份是优秀的全球化公司，主要在布局全球的原料药及供应链管理方面做得非常好。我们与润丰股份的市场分布有别，当下可比性不高。

3、公司业绩增长主要是靠产品的扩产还是产品的创新？

创新对于企业非常重要。考虑到制剂产品目前的市场刚性需求状态，我们一方面要提高产能满足市场需求，另一方面要围绕终端用户需求，结合自身技术积累，推动创新产品上市。对我们来说，现阶段业绩增长对扩大产能和产品创新都具有依赖性。在产品扩产和产品创新二者之间，我认为，发展和掌握核心产品、核心技术会成为促使企业业绩增长和企业不断发展的最为重要的核心竞争力之一。

4、公司的销售渠道具体是怎么样的？

公司的销售模式主要以经销为主，兼有少量的集中采购；在销售渠道布局和管理上，我们有自己专业的销售团队，分布在全国范围内。

5、公司市场占有率怎么样？

公司的市场占有率在不同产品市场具有一定差异，具体数据目前没有做严格测算。

6、请问您对农药行业市场的判断是怎么样的？对公司的业务有什么影响？原药价格波动对我们有什么影响？

我认为农药制剂行业发展基本稳定，虽然说也会受到经济周期性波动影响，但是农药制剂产品仍属于刚需产品，另外基于我们在业内较好的品牌竞争力和成熟的销售渠道，市场变化对我们的影响不是很大；我们与供应商之间长期保持良好、稳定的合作关系，原药价格的波动对我们的影响也相对较小。

7、请问供销社对我们行业有什么影响？

供销社体系一直在市场之中参与市场竞争的，未来可能对行业带来一定的积极影响和更多可能的机会。

8、登记证对于我们企业来说重要吗？

登记证对农药企业来说是一项非常重要的资质，农药产品与医药产品的注册登记大同小异，都涉及到行政审批。现在农药产品的登记门槛也越来越高，具有审批进一步趋严的趋势。

9、公司研发目前做的怎么样？

公司研发可以分为制剂研发和原药研发板块。公司不断增加在研发方面人力、物力的投入。我们在不断提高研发能力的同时也重视业内交流合作，另外我们也关注一些研发机构的研发情况，在一定前提下也会介入相应研发环

| | |
|---|--|
| | <p>节的工作，并会给部分研发机构提供一些支持。</p> <p>10、经销商是怎么样合作模式？经销商会同时代理与我们公司产品有竞争关系的产品吗？</p> <p>前面有介绍过我们的销售模式，我们现在的产品销售主要以经销为主，有较少一部分集中采购；我们与经销商之间的合作都是采取签订年度合同的形式，也就是签订年度销售框架协议。经销商对我们是非常重要的，我们也始终重视维护经销商关系，积极履行我们应尽的社会责任和诚信义务；对于经销商，他们也是非常重视所代理销售的产品品牌竞争力及市场认可度，不会随意去选择代理产品，同时也会考虑不同区域终端用户的需求，对竞争产品进行排序；我们的经销商一般不会同时代理完全竞争产品。</p> <p>11、我们的产品比较有优势，还是渠道管理做得比较好？</p> <p>我们一贯坚持做好单品牌产品，致力于提高产品质量标准和技术水准，同时我们也重视渠道管理和客户关系维护，我认为这几个方面对我们非常重要。</p> <p>12、请问公司暂时有没有向上游原药延伸？</p> <p>我们目前已经开始向上游延伸，我们正在控股子公司一简一至建设的原药生产和研发基地，今年可能有部分产品会投产。</p> <p>13、请问公司在创新药方面做的怎么样？</p> <p>我们一直在做创新药的研发工作，创新药市场比较大，因为农作物的病虫害也是不断变化的。我们作为一个制剂起家的企业，能够更直接地面对市场需求并从中发现机会，在化合物的选择和制剂创新方面的研发工作会更为高效。</p> <p>14、请问公司战略目标是怎么样的？</p> <p>我们在稳定目前发展现状的基础上，争取在未来两年至三年的时间内，能够完成企业的结构化转型，并逐渐推动和实现企业的全球化。</p> |
| <p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p> | <p>否。</p> |
| <p>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）</p> | <p>无。</p> |