

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：2023-01

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
参与单位名称及 人员姓名	<p>建信保险资产管理有限公司、中国人寿资产管理有限公司、国泰基金管理有限公司、鑫元基金管理有限公司、嘉合基金管理有限公司、中庚基金管理有限公司、睿远基金管理有限公司、中信保诚基金管理有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、南方基金管理股份有限公司、普徕仕香港有限公司、中信资本控股有限公司、Library Group Limited、富利达基金管理（珠海）有限公司、Villiance、海东方基金、Keystone Capital Limited、国海化工研究所、UBS AG Hong Kong Branch、太亚洋证券股份有限公司、兴业证券、光大证券股份有限公司、东北证券股份有限公司、东方证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、金圆统一证券有限公司、瑞银证券有限责任公司、中天证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、海通证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、安信证券股份有限公司、民生证券股份有限公司、申港证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、东亚前海证券有限责任公司、天风证券股份有限公司、浙江浙商证券资产管理有限公司、太平洋证券股份有限公司、汇丰前海证券有限责任公司、华安证券股份有限公司、国联证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、湖州国赞投资管理合伙企业(有限合伙)、武汉山水私募基金有限公司、华夏未来资本管理有限公司、杭州冲和投资管理合伙企业(有限合伙)、西安瀑布资产管理有限公司、北京鑫翰资本管理有限公司、上海天貌投资管理有限公司、天堂硅谷资产管理集团有限公司、海南容光私募基金管理中心(有限合伙)、千合资本管理有限公司、淡水泉（北京）投资管理有限公司、上海谦心投资管理有限公司、厦门财富管理顾问有限公司、深圳中天汇富基金管理有限公司、湖南皓普私募基金管理有限公司、北京乐瑞资产管理有限公司、深圳固禾私募证券投资基金管理有限公司、江苏天麒私募基金管理有限公司、上海拾贝能信私募基金管理合伙企业（有限合伙）、上海方物私募基金管理有限公司、北京和聚投资管理有限公司、荷宝私募基金管理(上海)有限公司、北京乐瑞资产管理有限公司、中航信托股份有限公司、易唯思商务咨询(上海)有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、郑州市鑫宇投资管理有限公司、向实私募基金(北京)管理有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、兴银理财有限责任公司、财通证券资产管理有限公司</p>
时间	2023年3月22日下午
地点	北京
上市公司 接待人员姓名	<p>总裁兼首席执行官多明阁（Ignacio Dominguez），首席财务官 Efrat Nagar，战略、企业情报及公司沟通副总裁 Rob Williams 先生，全球投资者关系负责人 Rivka Neufeld，证券事务代表王竺君</p>

投资者关系活动
主要内容介绍

本次说明会采用视频会议的形式。

公司总裁兼首席执行官多明阁以及首席财务官 Efrat Nagar 首先介绍了公司 2022 年第四季度及全年的业绩情况，战略、企业情报及公司沟通副总裁 Rob Williams 先生介绍了公司在全球的差异化销售策略。随后管理层回答了投资者和分析师关心的问题。

1. 第一个问题是今年海外多地出现干旱，想问一下当前这种不利天气缓解的程度，以及对于公司原药去库存的影响？第二个问题是公司未来有哪些新的产能规划项目？

回复：非常感谢您的问题。天气总是会影响到我们的业务，有不少年份都出现了非常不利的天气状况。多年来的经验也告诉我们，全球各地的天气一样好或一样坏反而很奇怪。目前有些地区确实可能因为拉尼娜现象出现干旱，但同时世界的另一些区域会呈现出互补的天气条件。总体而言，天气对我们全球整体的业务影响是比较平衡的，预计今年也是如此。我认为值得注意的是自去年以来我们观察到的渠道库存积累问题，以及由此产生的经销和生产活动的放缓。去库存的进度也不是由天气决定的。我们发现世界各地的农民越来越会做生意，越来越精细地经营，他们明白自己的购买行为能够影响市场，影响价格的变动。自去年四季度开始，农民的采购行为带有一定投机心态。目前农民端的基本面仍然呈现积极向好态势，预计今年对农民仍然是个好年景。

关于公司的新项目，首先我们会继续丰富壮大产品组合，这也是我们的强项。我们会注重更有利于可持续发展的产品，继续围绕“制剂致胜”战略开展产品投资，有一半新产品都与此有关，不断加强我们的差异化优势。此外，我们也不断为加强生产能力而投入，同时有很多活动策划来增加市场互动，以及为进军新的市场国家而启动的新项目。

2. 第一个问题是您如何看待 2023 年全球农作物产品的价格走势？第二个问题是以当前海外去库存的节奏，什么时候可以去化完毕？

回复：关于作物的价格，我们看到大宗农产品的价格有松动的迹象，特别是在四季度和 23 年初是比 22 年三季度要低，但是总体的价格水平仍然是高于历史的平均水平。这样的价格形势能够保证农民保持良好的经济条件，这对我们是有利的。目前的张力是在生产商与经销商之间，前者要出货，后者是渠道里已经有库存。供应在 22 年第二、第三季度已经回归常态，第四季度开始消化库存。目前我们还能看到一些地区仍然在消化库存，这在一定程度上会令行业需求放缓。但总体而言，从全球、特别是南半球的营销活动来看，形势正在回归常态，产品在从生产商正常地流向经销端再到农民，到了下半年这一趋势应该会更为明显。

3. 公司在海外、尤其是巴西地区的制剂库存是什么水平？去库还需要多久？国内目前原料价格大幅下滑，是否能一定程度上缓解公司成本端的压力？

回复：关于我们在巴西的库存情况，巴西的销售旺季每年从二季度开始，到三季度最为鼎盛。因此在当前季度巴西处于消化上年旺季库存的阶段，一季度就巴西一年的销售来说是小季度。这个时候消化节奏慢没必要令人担忧，而且与往年相比也没出现异乎寻常的挑战。巴西在 22 年的表现堪称出类拔萃，

这也说明我们业务的基础保持了稳健向好的发展趋势。

关于第二个问题，我们在采购新原药的时候观察到中国市场的原药价格在下降，这的确于我们有利。同时我们也观察到在中国市场存在观望等待的现象。买家也感觉到等待时间越长，价格可能更为有利。中国以外的市场也同样有此迹象，这种采购心态也在影响价格，令原药价格缓慢地向下走。这会帮助安道麦在新的采购订单中获得更优惠的价格。

4. 安道麦在 2022 年做了比较大的资产减值，请问 2023 年有没有同样的压力？安道麦在先正达集团的协同开展如何，我们作为投资者该怎么理解？

回复：关于第一个问题，我们在 2022 年完成了所有必要的资产减值，我们相信相关处理能够最佳反映公司资产与负债情况。我们目前没有计划其它的减值安排。

关于第二个问题，安道麦严格遵守法律法规保护股东的权益，先正达集团旗下的各家企业也都是这样做的。在我们追求与先正达集团其它子公司协同增效的同时，我们会确保此类举措不损坏全体股东的利益。在这个大前提下，我们开展协同项目，比如联合去向第三方采购，合力投入完成一些项目，开展产品合作等等。比如，我们可以在一些产品市场供应紧俏的情况下从集团内部获得供应来源，从而满足市场需求。去年丙硫菌唑曾经出现供应短缺，欧洲的生产商供应跟不上，安道麦抓住了这个机会增加对集团内部的供应，帮助兄弟公司守住市场。类似的合作项目有很多，有力地帮助我们彼此捍卫了市场地位。

5. 第一个是请公司介绍一下今后几年重点发力的产品，以及重点布局的市场。第二个问题是公司是如何看待润丰在南美地区的 To-C 业务布局的？是否感觉到跟公司之间会存在竞争？

回复：如刚才 Rob 介绍，安道麦划分出了于自身而言重要的几种市场类型，我们希望在这些市场中取得领先地位。确定这些市场是综合考虑了所处地域、植保问题以及适合产品这几个要素。比如，巴西是重要农业市场，大豆作为重点作物，锈病作为重点攻克的问题，我们从三个维度框定了我们重要关注的战略细分市场。安道麦会专门针对重点细分市场投放新产品，从而建立并持续巩固我们在这个细分领域的优势地位。我们会按照重点细分市场圈定新的有效成分，再以此为基础开发新的产品和剂型，包括独特的混剂，以此来加强我们在细分市场的领先地位，达成公司的业务目标。此外，为某一特定区域开发的产品，我们也会规划逐步推广到其它地域市场。

关于第二个问题，安道麦非常尊重润丰，我认为润丰是经营稳健扎实的好公司，而且安道麦也是与润丰合作关系最友好的客户之一，彼此的合作以传统模式居多。但从业务规模到业务属性，两家公司目前可比性不太高，从营销网络规模到产品特点差异性也比较大。未来随着商务模式的延展，无论双方是合作更多还是更具竞争性，我们都会期待。

6. 请问公司未来几年的资本开支计划如何？

回复：我们的资本性开支涵盖多个方面，首先是产能维护维修，其次用于可持续发展项目，从而提升运营品质，保护环境。此外还有搬迁项目，以及建设新产能。就投入规模而言，维护维修、新产品投产以及 HSE 项目的资本性开支与之

	<p>前几年相比没有显著变动，搬迁项目的资本性开支因为中国区大部分的搬迁项目完成预计减少。现在公司在中国以及以色列尚未完成的搬迁项目都比较小，我们预计这方面的资本性开支在接下来几年会减少。</p> <p>过去几年我们也一直和大家分享安道麦以加强可持续发展能力来增强自身差异化的战略路径。这不仅仅是来自市场的需求，也是顺应政府的要求。安道麦坚定致力于可持续发展，因此很多投资不仅仅是为了提高运营效率，更是为了推动可持续发展，让保护环境为业务创造效益。举个例子，我们今年将落地的一个项目是为公司在以色列的一座工厂首次提供太阳能，意味着该工厂消耗的一部分能源将完全是可再生能源。这样的项目将让安道麦的运营更加绿色，更符合市场对我们的期待，帮助我们减少经营对环境产生的碳足迹。我们在壮大产品线时也贯彻了可持续发展理念。安道麦四分之一的资本性开支是用于产品线研发，用于建设各类创新性的技术平台，不光是加强我们的差异化特质，也让我们的产品更有利于可持续发展。比如，刚刚介绍的高负载制剂可以在减少农民施用药量的同时不损害药效。简言之，公司要利用好资本性开支一方面增强我们的差异化水平，增强产品的独特优势；另一方面也要用于履行公司的合规和社会义务，提高 HSE 水准，支持搬迁项目等。</p> <p>7. 目前很多原药价格都已经跌到成本线附近，但仍然有很多企业在规划扩产，未来压力是否会倒逼生产商推迟扩产计划，从而改善行业结构？</p> <p>回复：我不太好评论第三方生产商的扩产规划，只能与您分享我的理解。目前我们看到的是什么形势？生产商开足马力，供应充足，这是中国市场原药价格走低的一部分原因。这会不会让生产商推迟扩产计划？从逻辑上来说是的。但我们不能去无端评价其它公司的扩产计划，而且推迟并不是取消，任何扩产计划都是基于生产商的战略分析，认为有余力、有空间来扩产。也许当下暂时不做，未来仍会落地。我不合适去评论，我能说的是现在需求有减弱，是会产生后果的，影响到生产商的经济条件，遭遇一些挑战。</p>
附件清单	《2022 年第四季度和全年经营业绩介绍幻灯片》（请参见公司官网 (www.adamald.com.cn) 投资者关系板块)
日期	2023 年 3 月 24 日