

证券代码:002556

证券简称:辉隆股份

安徽辉隆农资集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2023-04

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"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	国信证券: 鲁家瑞、李瑞楠; 明泽资本: 阚刘瑞、丁睿婧; 个人投资者等。
时间	2023年5月8日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书: 董庆 证券投资部经理兼证券事务代表: 徐敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、能简单介绍下公司农资主业发展现状吗?</p> <p>答: 公司前身是安徽省农资公司, 实控人为安徽省供销社。公司是中国农资流通行业第一家上市公司, 上市之初主要从事化肥、农药等重要农资产品的流通业务, 在业内率先开创农资连锁经营模式。目前, 公司已完成全国农资分销渠道的布局, 构建了以 70 多个配送中心, 4000 多个加盟店为基础的辉隆连锁网络, 业务覆盖全国 32 个省区, 出口遍及 60 多个国家和地区。近几年来, 公司坚定实施“工贸一体化”转型升级, 拥有 6 大肥药生产基地。目前, 自主品牌复合肥年产能 155 万吨, 磷酸一铵年产能 20 万吨, 全年化肥销售总量超过 400 万吨; 公司农药业务主要是作为先正达、拜耳等国际知名农药企业的全国平台代理, 掌控优质农药进口资源, 农药制剂年分销量超 30 亿元, 位列全国前三。公司农资业务发展稳中有进, 销售规模和利润水平继续保持良好发展态势, 市场影响力不断提升。</p>

二、公司未来农资主业的发展规划是什么？

答：公司以“农”字为圆心，不断巩固农资主业的优势，提升农业社会化服务能力。主要一是继续坚定实施“工贸一体化”的发展战略。自主品牌化肥已具备一定的规模，是利润的重要来源。农药方面，年产 2,000 吨氯虫苯甲酰胺原药及中间体项目已开工建设，项目稳步推进。未来公司不排除继续开发自主品牌农药原药产品，进一步提升农药业务的盈利能力。二是公司农事服务中心已成功探索出盈利模式。未来，公司将加快现代农业综合服务中心建设，在条件成熟地区复制推广。

三、能简单介绍下农事服务中心的盈利模式吗？

答：一是农事服务中心直接对接终端消费者，充分发挥农资主业资源优势，直接服务终端客户，加强渠道扁平化，把种植端和消费端有效衔接起来，有利于提升经营毛利率；二是农事服务中心进一步拓宽了经营品种，嫁接优质种子资源，近年来，公司种子经营规模逐步增加。三是农事服务中心逐步形成了以“种得好、管得好、收得好、加工好、卖得好”的辉隆“五好”模式为链栓，将碎片化的服务整合成为“耕种管收储”一站式综合服务，有效解决农业生产中的实际问题，进一步完善服务链闭环，有效提高客户粘性，提升核心竞争力。公司农事服务中心已实现盈利。截止 2022 年底，在安徽庐江、全椒、涡阳、六安、含山、太和、长丰、水家湖等 8 个区域建设了标准化的现代农业综合服务中心。

四、公司未来在数字农业方面有发展规划吗？

答：公司着力打造农业数字化平台。公司的部分农事服务中心已搭建“智慧农业”平台，整合科技、资源、人才和网络等优势，致力于给种植大户、新型农业经营主体等提供“智能、高效、可视、可控”的数字农业服务，也为政府部门决策提供可靠的数据信息，为当地品牌的打造从种子筛选、到药肥施用量和使用过程的溯源管理提供了技术支撑和品质保障。公司将在前期系统集

	<p>成的基础上，计划打造智慧农业平台，以数字经济赋能产业转型升级，过程中不排除与国内相关领域的优秀公司合作。</p> <p>五、公司薄荷醇生产销售怎么样？</p> <p>答：公司薄荷醇产品目前月产量超过 300 吨，并积极与国内外的日化、香料香精等下游客户沟通，销量实现稳定增长。</p> <p>六、公司怎么看待薄荷醇未来的市场空间？</p> <p>答：目前薄荷醇的供给主要来自于天然种植，占比达 70%以上。化工合成的薄荷醇具有纯度高、成本低、生产稳定等优势，未来化工合成替代天然种植的空间较大。目前全球需求量在 50000 吨/年左右，国内年进口量维持在 20000 吨左右，随着下游需求的增长，市场空间将会不断提升。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023-5-8