

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：2024-01

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（投行会议）
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	2024年3月27日下午
地点	中国北京，以色列特拉维夫
上市公司 接待人员姓名	总裁兼首席执行官 Steve Hawkins、首席财务官 Efrat Nagar、独立董事葛明、 独立董事杨光富、董事会秘书郭治、全球投资者关系总监 Rivka Neufeld
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 Steve 和首席财务官 Efrat 首先介绍了公司 2023 年第四季度和全年的业绩情况，以及公司“逆转计划”的主要内容。随后管理层回答了投资者关心的问题，主要问题如下：</p> <p>1. 2023 年公司高管层面发生了比较大的变化。Steve Hawkins 接任总裁已接近一年，对公司战略和经营等方面有提出哪些新的要求或者改革？公司于 2023 年年底更换了董事长，新的董事长历任扬农化工的董事长，也是现任的荃银高科的董事长，对公司的产业协同方面有什么方面的助益？</p> <p>回复：关于第一个问题，我（Steve）自 2023 年 5 月 1 日出任公司 CEO，Efrat 自 2023 年初就任 CFO，当时正值安道麦的业绩表现开始下滑。为此我们与其他管理层成员一道快速采取了应对措施，也就是刚才介绍的“反击”计划，包括：压缩采购，严格管理现金流、控制成本等，这是我们上任后做出的第一波改变。其次是调整公司的市场定位，聚焦“价值创新”细分市场，梳理利用好安道麦长期以来累积的战略优势，在每个优势细分市场中做好战略执行，明确了将安道麦塑造成市场中的价值创新公司，而不是仿制药供应商。第三项改变是“逆转”计划，包括刚才介绍的相应的措施落地，以此提高公司未来的经营质量与效率。未来还有很多倡议行动在陆续落实的进程中，我将在未来与各位分享。</p> <p>关于第二个问题，安道麦的新任董事长同时也是先正达集团的首席财务官，能够反映出先正达集团支持安道麦各项行动计划与财务需求的坚定承诺，这对安道麦长期稳定发展至关重要。</p> <p>2. 公司在国企改革背景下是否面临相应的考核要求？在市值管理方面是否存在对应的要求？</p> <p>回复：一言以蔽之，对我们的要求就是要满足包括在线听众在内的各位股东的要求。我们理解股东关注的重点一直是现金流与净利润，因此调整了管理重点，自从 Efrat 与我（Steve）去年年初履新以来，安道麦的管理重点从单纯重视 EBITDA 转变为更重视现金流与净利润的长期可持续性。我们相信这样</p>

的转变符合所有股东对我们的期待。

3. 公司目前对于行业景气度的判断是怎样的？中国市场和南美市场的渠道库存去化情况如何？对对应市场植保产品价格的预期或走势判断是怎样的？

回复：从我们的角度观察，目前判断为时尚早，采购季节刚刚开始，还需要观察市场如何推进；而且众所周知，天气对种植季节与植保市场的影响也非同寻常，季节早期不宜过早定论。我 (Steve) 相信 2024 年将会是过渡的一年，市场在 2022 年和 2023 年因为各种因素起伏不定之后目前正在重新寻找平衡，步伐快慢取决于不同的地域及当地的市场动态变化。我们预计 2025 年各区域销量与价格的趋势会更为明了。所以，当下我们密切关注搜集各地市场的动态特征，确实部分市场较去年开始趋于稳定，但毕竟眼前销售季节正徐徐展开。此外，中国市场的原药价格仍在下行，继续对全球市场造成压力。巴西是我们比较担忧的市场，目前仍然存在许多不稳定因素，巴西的市场状况需要等到下半年才能更清晰。总而言之，2024 年的市场仍将充满变化，预计 2025 年会恢复到更稳定的常态。

4. 后续美国正式实施降息之后，海外利率有望下修，是否会对植保产品的海外渠道拿货产生积极的影响？

回复：有许多因素影响渠道库存，银行利率只是其中之一，其它因素还包括天气条件、供应形势等等，利率是因素之一。确实美国有降息的市场预期，过去几个月一直有这样的市场预期，但目前还未看到美国实际降息。当下受利率影响，渠道端（包括安道麦在内）都将更多的精力放在管理营运资金上。尽管我们认同利率的变化可能对存货水平有积极影响，但由于当下的利率水平仍然高于历史水准，所以我们尚不能预测会对存货水平带来何种实质影响。

5. 与 2022 年相比，2023 年俄乌地区的产品销售和 demand 发生了什么样的变化？整体是好转还是进一步恶化？

回复：安道麦在俄罗斯与乌克兰的业务无重大变化，保持平稳。

6. 目前安邦和辉丰基地的复产进度如何？

回复：安道麦安邦和安道麦辉丰基地均保持着开车状态。同时安邦也在搬迁之中，各个搬迁项目仍在推进。两个基地都积极发挥着生产职能，为安道麦全球供应着产品。

7. 公司原欧洲区变更为欧洲、中东与非洲区，区域划分变更主要是考虑什么因素？

回复：我们在介绍中强调了公司正在基于价值创新的市场定位推进落实相应措施，这一方面让我们对客户更有针对性，另一方面也意味着聚焦聚力于重点市场。为了让公司在重点市场的速度更快、效率更高，我们改变了以往欧洲区的划分。总之，改变主要以客户与作物为原则，以加强聚焦、提升效率为目的。

8. 公司在经营展望中提到 2024 年部分地区渠道库存开始有所缓解，是否可以介绍各个地区目前的渠道库存情况？

回复：2024 年是过渡的一年，全球市场渠道层面的库存总体仍然高于历

史平均水平。不同市场因为季节进度不同，当地的渠道库存也会有差异。北半球的库存总体高于历史水平，但低于 2023 年；南半球则因为去年年底巴西异常干旱，渠道库存消耗不及预期，总体高于历史水平，因此还要跟踪南半球未来种植季如何推进。我们预计库存总体水平到 2025 年能恢复正常到历史常态。

9. 公司在报告中提到减少第三方采购，主要减少的采购品种是哪些？采购方来自哪里？

回复：减少采购是全方位的，涵盖原药、中间体以及成品等等。正如 Efrat 介绍“反击”计划时提到的，减少采购是我们两人在 2023 年初履新时在本轮周期安道麦学习到的一条重要经验。我们意识到应当持续推而广之，创造更多现金流。这也是我们所采取的一条与众不同的路径。减少采购涵盖了所有产品品种。因为中国供应着全世界几乎所有的产品品种，所以中国和印度是我们减少采购的主要区域。

10. 目前农药制剂价格环比趋势如何？

回复：目前季节尚早，北半球的农民刚刚开始施用植保产品，价格环比肯定更为稳定了。但中国市场的原药价格总体仍在下行，这一趋势会传导至全球市场，定价压力仍然很沉重。这更让我们意识到落实执行有关“价值创新”的战略非常关键，因为只有这样才能给我们和农民带来附加值，从而不会对中国和印度市场的价格走势过度敏感。不过，我们预计 2024 年全年定价的压力仍会存在。

11. 阿根廷美元紧缺是否会影响公司在当地的业务？

回复：就像在其他各国的安道麦子公司一样，安道麦阿根廷公司日常经营使用的货币是当地货币，即阿根廷比索。所以当地市场美元的紧缺对安道麦的业务无重大影响。

12. 公司 2023 年存货减值计提较多，目前公司的存货是否还有继续计提减值的压力？公司之后是否有库存方面的调整策略，来尽可能避免存货减值计提的风险？

回复：就公司的会计措施而言，我们在每个季度末比对库存价值与市场价值，从而来判断库存价值是否需要资产负债表层面做减值计提。总体而言，由于 2022 年的高价库存累积以及 2023 年形势的具体变化，我们才做了减值计提，以便正确体现公司资产负债表的真实情况。我们在 2023 年针对库存与采购加强了管理，在 2024 年我们会继续采取这些行之有效的措施。这也是为了避免再出现库存减值计提相关的风险，也是为了能在短期内尽快消耗掉累积的库存。

13. 公司去年新投放了多个新产品，这些产品的市场推广以及盈利性如何？

回复：这个问题正中公司的战略目的。例如，公司面向欧洲市场推出的系列谷物杀菌剂产品，在毛利率方面明显高于公司产品的平均水平。这不仅得益于价值创新，也是因为公司确实聚焦聚力于此，落实战略重点到位了，财务指标上也实现了明显更高的利润率。当然部分原因确实是来源于产品之新，此外在新产品推出之后，我们会注重在生产端管理成本以维护盈利，避免单纯依赖市场价格。总之，这些新产品的表现明显高于公司产品的平均盈利水平。

14. 公司在进行架构调整和优化管理结构,降低费用,在这个过程中是否会造成竞争对手对公司业务的冲击?

回复:我们不去评论竞争对手,不过建议各位通过社交媒体了解同业的情况。2023年整个行业都很严峻,每家公司各有各的措施来应对挑战。我们对自身的计划有信心。首先,我们的“反击”计划,包括压减采购、严控费用等措施落地有声,同时我们定位于价值创新,注重提升高毛利产品占比,注重业务质量;其次,时机很重要。我(Steve)和Efrat去年年初就任时,当时安道麦第一季度业绩是同业公司中较差的,这说明我们的商业模式很快受到了市场的冲击,这也让我们能够快速针对市场变化已经影响到公司业绩的事实采取应变措施,比我们的竞争对手更快更早。那么这也意味着随着市场逐渐回归平稳,我们也将占据先手。

15. 北美市场存在好转的迹象,公司如何看北美市场2024年的表现?

回复:全球各地区市场恢复的程度和节奏各不相同。在北美市场,安道麦是最早感受到市场形势变化的公司,北美市场实际上也是疫情后最早受影响的地区。那么我们可以预计它走出动荡、复归平稳的时间也将处于前列。当然,这也取决于季节和天气。目前北美正值春天,正是业务推广的季节,我们可以预计它将早于巴西回归常态。

16. 公司销售费用占营收的比重一直在10%以上,公司如何盈利?

回复:公司2023年的销售额以美元计算同比下滑16%,同时期营业费用以美元和人民币计算则均有17%的减少,体现出公司在效率上有所提高。安道麦在接下来的一年中还将相继落实一系列举措,相信会看到营业费用利用效率的进一步改善。

17. 市场竞争非常激烈导致毛利率在20%甚至低于20%,公司销售费用远高于竞争对手,2023年已经出现亏损,公司会被竞争对手淘汰吗?

回复:呼应刚刚分享的安道麦战略,公司自去年底开始进行组织调整,包括重点关注两个运营部门的营业成本。其中之一是原药部门的营业成本,安道麦有些原药是自产后销售,有些是直接从中国、印度,还有其他合作供应商处采购;此外,下游产品生产的管理重点是效率提升。公司的改革重点之一是改善营业成本,并已确定了相关计划。“价值创新”战略提到了基于“核心跃升”原药的新产品组合,这些产品的毛利率明显高于安道麦的平均毛利率水平。因此通过降低成本、面向客户推出价格区间更高的产品、改善公司的整体盈利能力,我们相信公司正在正确计划的引导下推动工作。每个公司都需要找到适合自身的方式应对2023年困难的市场环境。我们着眼未来,也会关注其他公司能否凭借各自的战略在市场上取得成功。

18. 安道麦在可持续发展方面有哪些具体的战略规划和目标?

回复:作为公司去年底调整的一部分,安道麦任命了新任可持续发展官Oriella Ben-Zvi,可持续发展官不在全球管理层之列,但属于公司高级管理职位。可持续发展官和新组建的市场团队密切合作,确保公司将可持续理念更多地融入到今后的产品开发中;同时也和生产制造部门保持沟通,在这一方面安道麦有很多成功实践和案例。欢迎届时阅读安道麦的ESG报告,2023年的ESG报告将很快对外发布。我们在2022年的ESG报告中也做了很多介绍,

包括：太阳能利用、以色列生产设施中对天然气的使用、以及公司所推出的低负载制剂技术，低负载制剂可令整体施药量减少。安道麦开展着丰富且令人兴奋的可持续行动举措，基于公司对于将可持续发展融入业务的乐观展望，新任可持续发展官自去年底任职，相信接下来会有更多在可持续发展上的成果。

19. 安道麦在环保方面的研发投入是怎样的？是否有研发更环保、更低污染的产品或技术？

回复：公司新设了两个部门，其中一个聚焦生产，另一个深耕市场和产品开发，新任命的可持续发展官会同以上两个部门通力合作，更加关注对环境的影响。与此同时，公司所处的行业是一个高监管行业。作为跨国公司，安道麦满足了所有地区产品登记相关政策法规的要求，相关要求每个国家都有差异。因此，安道麦所处行业的本质便已经促使公司不断满足着植保产品愈加关键的政策要求。

20. 能否解读一下公司本季度的财务亮点和遇到的挑战？

回复：从财务指标的角度来看，第四季度可以算是 2023 年的亮点，公司看到了“反击”计划的实际贡献，现金流得到改善。第四季度的财务费用和第三季度的走向一致，与 2022 年同期相比财务费用降低。公司在第四季度实现了 1.3 亿美金的正向自由现金流。以上财务亮点证明，公司出台的相关方案在 2023 年卓有成效。

21. 农化市场渠道去库存估计在 2024 年什么时间可能见到拐点？

回复：我们认为 2024 年是过渡的一年。之前的问题问到了美国市场，我在回答时拿巴西做了对比，每个市场的具体情况不同。但总体来说，2024 年是过渡的一年，我们认为到 2025 年全球总体库存水平将回归历史常规水平。2024 年将是充满动态变化的一年，总体渠道库存预计将高于历史平均水平。

22. 目前很多原药价格已经跌倒历史较低水平，请问公司对未来原药价格趋势怎么看？

回复：这类预测性问题可能业内很多人士都希望他们有答案，但后期发展很难预判。在原药厂家之中，安道麦作为后向整合一体化公司，可以通过推出新的技术为产品增值，但原药未来的价格趋势很难预测。今年不会有大规模的明显好转，中国还有很多原药产品的库存，如此动态变化的市场令预判变得困难。目前行业确实处在独特的行情中，之前未曾见过。

23. 我们看到巴西农化产品进口中，中国和印度占比在持续提升，请问这背后的原因以及趋势可以持续吗？

回复：这样的现象其实不难理解，巴西在全球市场的份额不断增加。在 2022 年的巅峰时期，巴西市场规模超过了 210 亿美金，但在 2023 年急剧减少到 155 亿美金。巴西市场起起伏伏，但的确是全球最大的单一市场，所有的主要公司都希望在巴西市场中分一杯羹。其中，中国不仅直接供应巴西，也和像安道麦这样的公司合作，安道麦有很多中国生产的产品。因此，巴西作为最大的市场，业内所有的供应商都将目光锁定在了巴西不难理解。

24. 公司如何判断 2024 年植保市场量价趋势？针对 2024 年是否有业绩指引？

	<p>回复：在大宗农产品价格和农户盈利水平支撑之下，全球范围内的种植者需求稳定。当然产品需求和大宗农产品价格相关，而大宗农产品的价格又和种植季节有着密切联系。我们预计，农户盈利水平将保持良好态势，带动种植者端对植保产品的强劲和稳定需求。反观供应端，中国产能过剩、价格走低，即便依靠公司的“价值创新”产品组合，全球市场依旧面临价格压力，尤其是在2024年，这一压力可能需要到2025年渠道端库存总体稳定后减缓。</p> <p>25. 公司在分红和回购等方面是否有指引和规划？</p> <p>回复：安道麦目前聚焦于执行“逆转计划”，从而为安道麦和股东创造更多价值。在从财务业绩上看到这些价值后，比如负债率的改善，公司会考虑分红和回购规划，支持股东。</p> <p>26. 公司现在债务和库存居高，公司能否在海外资本市场融资以化解公司资金需求？</p> <p>回复：公司每天都会跟进现金和负债情况。在2023年，安道麦的关注重点就是现金流管理，对于现金流的聚焦也会持续至2024年，安道麦会专注实现正向现金流。公司目前没有考虑在资本市场进行融资，安道麦和以色列当地银行有充足的授信额度，保证公司能够顺畅周转。</p> <p>27. 植保行业的毛利率在降低，公司如何降成本？</p> <p>回复：可以分成技术层面的举措和战略举措。在技术层面而言，公司已经并将持续采取和2023年相同的措施，包括改善成本、改善产品销售结构，这些举措在2023年均取得了不错的效果，并将继续在2024年加以落实。Steve也介绍了“价值创新”，针对重点细分市场，公司将大力支持盈利能力更佳、价格区间更高产品的销售，以期通过产品获得更多价值。这些行动成果将转化成今后毛利率的改善。</p> <p>28. 公司对未来几个季度的业绩有何预期？</p> <p>回复：安道麦不对未来季度给业绩指引。我(Steve)下周将会前往印度，几周前在中国，之后还会去巴西。全公司都在致力于推动新计划的实施，落地新战略，令消费者满意。我们对交付成果保持专注，希望和各位在下个季度分享相关成果。</p> <p>29. 公司在国内外市场的份额是否有变化？</p> <p>回复：安道麦不提供市场份额指引。在我之前的介绍中提到了在欧洲上市的系列杀菌剂产品，最初安道麦的市场份额仅有9%，但之后的市场份额显著提高，这是其中一个例子。现在随着公司新产品的上市，新产品具有更多创新价值和更高的价格区间，因此从价值的维度来说，安道麦有明确的市场份额增长策略，欢迎大家关注安道麦未来季度的业绩表现。</p>
附件清单	《2023年第四季度和全年经营业绩介绍幻灯片》（请参见公司官网( <a href="http://www.adamald.com.cn">www.adamald.com.cn</a> ) 投资者关系板块)
日期	2024年3月28日