证券代码： 002749 证券简称：国光股份

四川国光农化股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-024

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☑业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（ ）
活动参与人员	投资者网上提问 董事长 何颉 董事会秘书 颜铭 财务总监 杨磊 独立董事 刘云平
时间	2025 年 9 月 12 日
地点	公司龙泉办公区
形式	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（https://ir.p5w.net）采用网络远程的方式召开业绩说明会
交流内容及具体问答记录	**投资者提出的问题及公司回复情况** 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： **问 1：何董事长，您好，25 年 3 季度快结束了，能介绍一下 25 年全程方案推广情况吗，今年是否能完成计划的 150 万亩？** **答：**您好！公司正在有序推进全程方案推广工作。2025 年，公司主要在玉米、小麦、水稻、棉花、花生、柑橘、葡萄、大樱桃等作物上推广全程方案。2025 年 1-6 月，公司全程方案推广情况较 2024 年同期有一定增长。公司将努力完成 2025 年全程方案推广计划目标。 **问 2：您好，请问今年全程方案推广进度如何，能完成计划的 150**

	万亩吗？ **答：**您好！公司正在有序推进全程方案推广工作。2025 年，公司主要在玉米、小麦、水稻、棉花、花生、柑橘、葡萄、大樱桃等作物上推广全程方案。2025 年 1-6 月，公司全程方案推广情况较 2024 年同期有一定增长。公司将努力完成 2025 年全程方案推广计划目标。 **问 3：2024 年公司大田全程方案推广结果低于计划目标，除了天气影响和粮食价格低的原因，还有其他什么原因吗？大田全程方案推广的难点在什么地方？公司去年新招了 200 多人，为什么今年上半年没有看到增加销售市场人员的效果？** **答：**您好！除了气候因素、农产品价格等因素外，全程方案推广的挑战还包括：一是全程方案的推广需要渠道大力配合，渠道对于全程方案有一个逐渐了解、逐步接受的过程；二是终端种植户对于全程方案也有一个逐步接受的过程，公司需要通过试验田示范、召开各种测产会等田间会议、加强宣传推广等方式让种植户对全程方案的优势形成较为清晰的认识。 通过校园招聘的销售与技术服务新员工入职后，需要经过一定时间的学习、培训、工作实践，不断提高专业技术服务水平、营销服务水平，然后才能发挥出相应的效益。 **问 4：颜董，请问下东北区大田方案推广如何？和北大荒有无合作？东北区未来能够有较大增速吗？** **答：**东北地区一年种植一季、种植结构简单、规模化种植程度高，近年来随着公司产品线的丰富，公司在东北加大了推广力度，特别是全程解决方案的推广，取得了明显效果。东北市场潜力较大，公司将持续加大在东北资源配置，促进业务增长。 **问 5：请问上半年的推广全程解决方案实施了多少亩？** **答：**您好！公司正在有序推进全程方案推广工作。2025 年，公司主要在玉米、小麦、水稻、棉花、花生、柑橘、葡萄、大樱桃等作物上推广全程方案。2025 年 1-6 月，2025 年全程方案推广情况较 2024 年同期有一定增长。

	问 6：请问董事长，从公司 2024 年报和 2025 年半年报收入增速看，大田全程方案推广是低于预期的，除了天气影响和粮食价格低的原因，大田全程方案推广困难还有其他什么原因吗？是不是大田全程方案本身就不是一个正确的方向？ **答：**您好！全程方案是公司近年来确定的未来发展重要战略。除了气候因素、农产品价格等因素外，全程方案推广的挑战还包括：一是全程方案的推广需要渠道大力配合，渠道对于全程方案有一个逐渐了解、逐步接受的过程；二是终端种植户对于全程方案也有一个逐步接受的过程，公司需要通过试验田示范、召开各种测产会等田间会议、加强宣传推广等方式让种植户对全程方案的优势形成较为清晰的认识。 **问 7：何董事长好，请问西南区做为公司的最大收入来源区 25 年营收下滑的主要原因。能否介绍一下西南区上半年为什么在营收下滑的情况下，毛利增长？** **答：**您好！主要系销售结构变化所致。 **问 8：领导您好，公司 25 年计划推广 150 万亩全程方案，截止目前完成情况如何？** **答：**您好！公司正在有序推进全程方案推广工作。2025 年，公司主要在玉米、小麦、水稻、棉花、花生、柑橘、葡萄、大樱桃等作物上推广全程方案。截至目前，2025 年全程方案推广情况较 2024 年同期有一定增长。 **问 9：尊敬的领导请问下公司的主要竞争对手都有哪些，公司相较其他公司有啥优势？再有公司将来有没有想过通过并购做大做强？** **答：**您好。公司在行业内具有较多优势。一是公司是国内较早进入植物生长调节剂的企业，具有较明显的先发优势和品牌优势；二是产品多，产品线长，应用技术积累深厚；三是渠道覆盖广，物流配送快；四是技术服务能力强；五是人力资源管理能力强，特别是对分布全国各地的技术服务人员和技术营销人员的管理；六是用户粘性较强。

	在并购策略方面，如果有符合公司发展战略的标的，会积极考虑并购机会。 **问 10：何董，您好，今年全程方案推广情况如何？** **答：**您好。公司正在有序推进全程方案推广工作。2025 年，公司主要在玉米、小麦、水稻、棉花、花生、柑橘、葡萄、大樱桃等作物上推广全程方案。截至目前，2025 年全程方案推广情况较 2024 年同期有一定增长。 **问 11：公司今年到目前为止技术销售人员招聘情况如何？后续的招聘计划如何安排？** **答：**您好。公司 2025 届 300 名毕业生的招聘计划已经完成，已经公司培训后进入市场实习。公司的技术服务模式对终端推广人员的需求较大，近年来公司加大了技术服务人员和技术营销人员的配置，未来也会继续加大技术服务人员和技术营销人员的配置。 **问 12：何总好，请问对于今年国光的全程方案推广目标，目前推进情况如何？当前在推广上遇到的困难主要是什么？** **答：**您好。公司将持续坚持方案营销，今年计划推广全程方案 150 万亩，方案营销持续推进中，包括小麦、玉米、棉花、花生、水稻等大田作物和一部分经济作物。 **问 13：何董事长，您好，25 年 3 季度快结束了，能介绍一下 25 年全程方案推广情况吗，今年是否能完成计划的 150 万亩？** **答：**您好！公司正在有序推进全程方案推广工作。2025 年，公司主要在玉米、小麦、水稻、棉花、花生、柑橘、葡萄、大樱桃等作物上推广全程方案。截至目前，2025 年全程方案推广情况较 2024 年同期有一定增长。公司将努力完成 2025 年全程方案推广计划目标。请您关注公司相关公告。 **问 14：颜董，您好，公司二季度研发费用大增，后续几个季度研发费用会持续维持较高开支吗？** **答：**您好！2025 年上半年，公司研发费用增加，主要是公司加大了新产品登记力度。公司的研发工作主要由两个部门承担，一是研发部，主要工作是产品剂型、配方、工艺流程研发；二是作物技

	术部，主要负责应用实验，一方面对研发部开发的新产品进行验证，另一方面，通过应用试验发现新的应用对象、应用阶段、以及在不同环境下的最佳应用效果。为继续增强行业竞争力，未来公司将根据整体战略发展需要规划相应的研发投入计划，请您关注公司的相关公告。 **问 15：何董事长好，原药价格自 22 年下跌以来有止跌回升的迹象，特别是除草剂已率先涨价，请问这对于公司产品和全程方案销售来说影响是正向还是负向？** **答：**您好。上游原材料价格目前仍维持在相对较低的位置，我们预期未来原材料价格整体大幅上涨的可能性不大，对公司产品销售的影响有限。 **问 16：十分感谢公司董事长及其他高管卓有成效的工作，请问公司未来的增长点主要是植物生长调节剂吗？还有没有其他的增长点？谢谢。** **答：**您好。植物生长调节剂确实是公司未来重要的增长点之一。公司是国内植物生长调节剂登记品种最多、制剂销售额最大的企业，在该领域拥有深厚技术积累与丰富产品种类，且植物生长调节剂行业市场前景广阔。 除此以外，近年来公司水溶肥销售数量及收入均实现增长，随着农业节水灌溉推广及对高效肥料需求增加，水溶肥市场空间巨大，公司将凭借产品及技术优势进一步拓展。 同时，公司在未来将持续推广作物全程解决方案，加强核心市场的资源配置，合理规划产品，有力推动方案推广。 **问 17：请问公司领导依尔双丰 6900 万元股权划转给润尔科技目的是什么** **答：**您好！本次公司划转全资子公司依尔双丰全部股权给润尔科技是根据公司未来战略发展作出的决定，有利于公司优化生产布局，提高产品保供能力，符合公司长远规划和发展战略。 **问 18：颜董，您好，公司新增 5 万吨水溶肥产能，预计什么时候投产？预计投产后水溶肥销售情况会怎么样，是否会长期保持底产**

	能利用率？ **答：**您好！“年产 50,000 吨水溶肥料（专用肥）生产搬迁技改项目”整体达到预定可使用状态的时间为 2027 年 12 月 31 日。该项目分为两期建设，其中一期工程预计 2025 年达到使用状态，能够暂时有效缓解目前公司市场对肥料产品的需求及内部对物流仓储的需求（具体情况参见公司 2025 年半年报）。公司水溶肥产品作为公司主导产品之一，市场竞争优势较为突出，近年来销售整体呈现增长态势。公司主要采取“以销定产”生产模式，根据取得的订单数量、销售计划等安排生产。预计一期工程投产后，一期工程的产能利用率将维持在合理水平。 **问 19：二季度研发费用为何大幅增加** **答：**您好！2025 年上半年，公司研发费用增加，主要是公司加大了新产品登记力度。公司的研发工作主要由两个部门承担，一是研发部，主要工作是产品剂型、配方、工艺流程研发；二是作物技术部，主要负责应用实验，一方面对研发部开发的新产品进行验证，另一方面，通过应用试验发现新的应用对象、应用阶段、以及在不同环境下的最佳应用效果。为继续增强行业竞争力，未来公司将根据整体战略发展需要规划相应的研发投入计划，请您关注公司的相关公告。 **问 20：领导您好，请问二季度研发费用大增，后续研发费用会持续保持这么高吗？** **答：**您好！2025 年上半年，公司研发费用增加，主要是公司加大了新产品登记力度。公司的研发工作主要由两个部门承担，一是研发部，主要工作是产品剂型、配方、工艺流程研发；二是作物技术部，主要负责应用实验，一方面对研发部开发的新产品进行验证，另一方面，通过应用试验发现新的应用对象、应用阶段、以及在不同环境下的最佳应用效果。为继续增强行业竞争力，未来公司将根据整体战略发展需要规划相应的研发投入计划，请您关注公司的相关公告。
关于本次活动	公司不存在应披露而未披露的重大信息。

是否涉及应披露重大信息的说明	
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）	无。