

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：2025-05

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（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	2025 年 11 月 10 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 Gaël Hili、首席财务官 Efrat Nagar、全球投资者关系负责人 Joshua Phillipson、董事会秘书郭治
投资者关系活动 主要内容介绍	本次业绩说明会采用网上直播的形式。 公司总裁兼首席执行官 Gaël 和首席财务官 Efrat 首先介绍了 2025 年第三季度和前九个月的市场环境、公司的业务进展和业绩情况，随后回答了投资者关心的问题，主要问题如下： 1. 公司在业绩材料中表示农药价格同比仍在下滑，但是从高频数据来看，农药原药价格指数（特别是除草剂价格指数）已经开始回升。公司如何看待后续农药价格的趋势？ 回复：我们认为整体的价格拐点尚未出现，行业供过于求的问题依然存在。的确有部分品种的价格小幅上升，例如草甘膦，但很难说这一时的价格变化能否持续。目前还不能视为形成了价格回升的趋势，而且也缺乏推动形成这一趋势的动因。中国仍有很多产能正在投产中，过去一两年没有出现明显的产能退出，反而能看到新建成的设施陆续投产。目前我们还没有看到价格拐点，就安道麦涉及的主要产品而言，大部分产品的原药价格仍稳定在历史低位。 2. 公司历年的财务费用变动较大，2025 年前三季度出现较大比例的增长，公司对此是否有相应的管控措施？另外，请针对财务费用的构成进行拆分，并解释相应的变动原因。 回复：首先，我们应将财务费用与公允价值变动损益两个科目合在一起分析。两个科目加总（以下合称为“财务费用”）今年前九个月同比增长约 5%，其中包括为债券和银行贷款支付的利息、以及与债券和非美元货币性负债与资产相关的外汇影响。2025 年前九个月的财务费用同比增长的主要原因是，2024 年公司授予子公司少数股东的卖出期权价值重评估产生了 3,400 万美元的一次性收益，该收益不影响公司现金流。如果将这一影响剔除，今年前九个月公司的财务费用显著优于去年同期，主要得益于两点。一是我们持续生成正向现金流，24 年和 25 年都是如此，帮助减少公司负债，优化财务费用。二是我

们着手调整债务构成。第二季度公司子公司回购了部分债券，该债券的利息相对较高，因此我们决定置换为低成本债务。这一操作也有助于优化财务费用。安道麦重视损益表盈利，同时我们关注现金流健康，不断改善财务费用。

3. 公司的毛利率、利润数据同比有所好转，但是经营性现金流数据有减少，原因是什么？

回复：我在介绍时提到公司今年前九个月的经营性现金流入低于去年同期，但是我们仍然保持正向流入。2025 年开年时，公司的库存水平较低。随着市场需求逐步走强，为了抓住复苏机遇，我们决定增加采购，提高库存，这会影响到经营性现金流。今年前九个月，公司在销售额同比持平的情况下，实现了更好的回款，所以我们仍然继续保持正向经营现金流；同时，公司继续对投资优先排序，实现 1.12 亿美元自由现金流，以便为未来的盈利性增长提供支撑。

4. 公司目前在中国区部分基础化工品的生产有减少，考虑到当前部分基础化工品原料的竞争环境，基础化工品生产减少的情形或将延续，后续是否会计提相应的资产减值？或者，为了优化公司的经营情况，是否考虑剥离部分低效资产？

回复：公司在 2024 年计提了资产减值。作为“奋进”转型计划的内容之一，我们在梳理评估公司的各项运营资产，以期以性价比最佳的方式实现运营。我们在 2024 年采取了一些措施，但工作尚未结束。优化资产的方式不仅限于关停和剥离。只有当没有其他合适的改善方式时，我们才会选择关停。我们落地了许多其他举措，将在 2026 年逐渐显现效果，包括改变运行方式，进行技术升级，宗旨都是提升公司资产的运营效率。从实施“奋进”转型计划开始，公司优化提升生产设施的运营效率的努力还将持续数年。我很高兴地看到部分积极影响已经显现，相信 2026 年还会涌现更多。“奋进”转型计划为时三年，目前进程过半。我们会不断审查评估，持续关注资产竞争力已成为企业文化，以便适应竞争日益激烈的市场环境，确保做出正确的资产决策，包括减值。减值对财务业绩的影响不容忽视，要谨慎对待，减值是其他方式无效之后才会选择的最终解决方案。我们会持续对公司资产的表现与市场水平进行比对。

5. 中国政府今年一直在推进“反内卷”相关政策，公司作为中国中化旗下的重要子公司之一，如何看待对应政策对于植保行业的影响？此外，公司如何响应相应的政策号召？

回复：安道麦支持政府的“反内卷”政策，这有助于解决植保行业供过于求的问题。我们目前还没有看到供过于求的趋势有扭转的迹象，原药价格停滞于低位区间。安道麦的战略是“价值创新”，加强自身与同业的差异性，凭借独有或专有的制剂混配为农民、为渠道客户创造价值。与客户的讨论不应该、也不能仅局限于价格，更应围绕产品能为农民创造哪些价值。公司在提升组织商务实力方面投入了很多资源，以期实现与客户的对话超越价格，在竞争激烈的环境下取得优异业绩。“奋进”转型计划的着眼点是在当前行业处于低谷的市场环境下，塑造公司的竞争力，恢复公司的财务健康，以便在植保市场周期转变时做好准备，清理货架，抓住向上增长的机遇。

6. 公司在之前的交流中有提及由于“奋进”计划所产生的重组咨询成本

的影响将于2025年年底结束,大致影响的金额有多大?基于此,能否预期2026年及后续年份公司管理费用的显著减少?

回复:安道麦于2024年年初启动实施“奋进”转型计划,该计划为期三年,其中重组咨询费用主要集中在2024年和2025年。今年前九个月,重组与咨询费用约为4,500万美元。另一方面,转型带来的收益也体现在了2024年和2025年截至目前的财务业绩之中,提升了公司的运营效率和业务质量,强化了商务执行和创新能力,优化了产品线,为农民和客户创造更多价值。这些都将发挥长远作用。

7.公司前三季度毛利率有明显的改善,主要原因是提高了运营效率以及加强了成本管理,是否还有进一步的降本空间?或者,在当前的价格水平下,公司是否有相应的毛利率目标?

回复:降本增效是一项永不停止的工作。就公司的生产性资产而言,我们仍然在不断追求成本效益的最优解。所以,提升运营效率的影响在今后的季度和年份将继续显现。持续的降本增效只是硬币的一面,另一面是公司的“价值创新”战略,通过卓越商务促成另一维度的成功。我之前也说过我们要同时加高木桶的“上限”,增强商务效益。这两个方面必须共同起效。降本“奋进”转型计划的要素,但“奋进”转型计划不仅限于此。我们将继续推进降本举措,面对植保这样竞争激烈的市场,这个方向的努力永远不能停止。

8.公司中报和三季报中销售额同比增幅都较小,是否可以预期公司今后销售额都仅会呈现小幅增长,这是否意味着公司未来净利润会出现上限?

回复:第二季度和第三季度销售额同比增幅确实较为缓和,但趋势已经扭转。在2024年全年和2025年这多半年,公司领导层最为关注的是重新构建安道麦的盈利能力,我们不希望公司增长却不盈利。而现在,得益于刚刚我们阐述的举措,公司重新站在了追求盈利性增长的基础上。所以,下一阶段我们的关注点回到了增长。不过也别忘记植保市场的周期性特点。今年限制增长的因素是价格。前九个月公司的销量同比增长3%,但价格同比下降3%。行业仍处在调整阶段,目前尚不能确定周期何时转变为上行。于安道麦自身而言,关键在于做好准备,以便在上行周期到来时以更强健的姿态抓住机遇,这也会对净利润产生影响。

9.同业公司在披露中有提到拉美地区信用风险损失,公司是否存在此类风险?

回复:回款风险是植保行业普遍面临的挑战。安道麦在2024年第三季度和2025年第二季度计提了信用风险损失,主要源于巴西,原因是部分本地经销商出现了流动性风险。为了减缓回款相关的信用风险,公司实施严格的审批流程,审批人包括首席执行官和首席财务官,客户权限与应收账款及相关风险等级挂钩。公司前九个月销售额同比持平而经营性现金流入同比增长,印证了公司对回款的管控行之有效。

10.公司提到大部分区域的库存已经回到2020年前的水平,同时又提及前三季度阿根廷和巴拉圭等区域销售还是受到了高库存的影响,现在重要的销售区域中是否还存在库存较高的情况?后续,伴随着降息的开始,何时能够预期补库周期的开启?

	回复：我不确定行业是否会重现之前的补库模式。我们观察到渠道的行为模式已经改变，以即时采购为主。如果从更长远的时间维度来看，这一行为变化没有从本质上改变市场规则，但需要我们调整供应链去适应，积极响应市场变化，优化供应链的性价比。巴拉圭不是安道麦的重点市场，且有其自身原因导致现在的渠道存货水平。我们看到，在欧洲、北美、巴西等重点市场，渠道库存基本恢复正常。2024 年的库存挑战已经过去，这是好消息。全球各地的渠道客户正在重新调整采购，这是健康发展的信号，但我们不认为短期会出现跳跃式补库增长。
附件清单	《2025 年第三季度和前九个月经营业绩介绍幻灯片》（请参见公司官网(www.adamalt.com.cn) 投资者关系板块)
日期	2025 年 11 月 11 日