

证券代码：603970

证券简称：中农立华

中农立华生物科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-02

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 网络会议 <input checked="" type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	国泰君安证券股份有限公司 钱伟伦 中庚基金管理有限公司 孙伟 仁桥（北京）资产管理有限公司 唐博文 鹏扬基金管理有限公司 梁君岳 华夏基金管理有限公司 韩霄、张俊 宏利基金管理有限公司 刘少卿 中信证券股份有限公司 王喆、孙臣兴、田显城 中银基金管理有限公司 刘文祥 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前 建信保险资产管理有限公司 班培琪 汇添富基金管理股份有限公司 刘高晓 上海深积资产管理有限公司 梅话雨 英大保险资产管理有限公司 徐文浩 上海睿亿投资发展中心 李敬尧

光大证券股份有限公司 朱成凯
深圳市新思哲投资管理有限公司 谢东晖
浙江银万斯特投资管理有限公司 余涛
北银理财有限责任公司 谢丰
江苏瑞华投资控股集团有限公司 汤胜华
富敦投资管理（上海）有限公司 刘逸飞
国华兴益保险资产管理有限公司 鞠龙
前海开源基金管理有限公司 张梓杰
远信投资有限公司 杨大志
T. Rowe Price Associates Inc. 乔雅虹
东北证券股份有限公司 陈俊杰、陈科诺、孙鹏程、喻杰、沈露瑶
信达澳亚基金管理有限公司 张明烨
华创证券有限责任公司 顾超、张皓月、吴宇
东方基金管理股份有限公司 郭绍珺
中信资产管理有限公司 罗四维
国信证券股份有限公司 王聪颖
民生加银基金管理有限公司 郭天逸
中加基金管理有限公司 鄢然
正心谷资本 余肇誉
大成基金管理有限公司 刘芳琳
海通证券股份有限公司 李智
诺安基金管理有限公司 周小琪
国盛证券有限责任公司 许灿杰
路博迈基金管理（中国）有限公司 谢楠
瀚亚投资管理（上海）有限公司 徐翔
荷宝私募基金管理（上海）有限公司 何丹柠
上海保银投资管理有限公司 林建军
富达基金管理（中国）有限公司 周文群、李瑞鹏
贝莱德基金管理有限公司 王瀚仪

	<p>景林资产管理有限公司 蒋文超、周轶祺</p> <p>凯石投资 赖丹丹</p> <p>一瓢资本 黄晨逸</p> <p>上海禾其投资咨询有限公司 印高远</p> <p>开域资产管理（上海）有限公司 杨宋清</p> <p>鑫巢资本 范承杰</p> <p>上海利幄私募基金管理有限公司 张智</p> <p>上海璞远资产管理有限公司 张人</p> <p>上海晨步企业管理有限公司 徐辉</p> <p>国金证券股份有限公司 王明辉</p> <p>交银施罗德基金管理有限公司 张明晓</p> <p>上海申银万国证券研究所有限公司 周超</p> <p>淳厚基金管理有限公司 田文天</p> <p>中国国际金融股份有限公司 李唐懿</p> <p>长城证券股份有限公司 肖亚平、林森</p> <p>太平养老保险股份有限公司 姬静远</p> <p>中泰证券股份有限公司 严瑾</p> <p>招商信诺资产管理有限公司 钱旖昕</p> <p>天风证券股份有限公司 周衍彤</p>
时间	2024年1月30日、1月31日、2月1日、2月21日、2月22日、2月26日、2月27日、2月28日、2月29日、3月1日、3月13日、3月14日、3月15日
地点	公司会议室、北京、上海、线上会议
上市公司接待人员姓名	<p>公司总经理兼董事会秘书黄柏集先生</p> <p>公司党总支部副书记、副总经理及证券事务代表常青女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.管理层介绍公司情况</p> <p>中农立华生物科技股份有限公司（以下简称“中农立华”或“公司”）是中华全国供销合作总社的下属企业，母公司是中国</p>

农业生产资料集团有限公司（以下简称“中农集团”）。公司2009年由中农集团农药部改制成立，专业从事农药流通及植保技术服务，2015年上线国内原药价格指数。在国内，公司在2023年全国农药行业销售TOP100中排名第四名；在国外，公司在2022财年全球农化企业二十强中排名第十二名。

公司目前主要业务包括作物健康业务、国际业务、化工业务以及联销业务等。公司作物健康业务板块在国内拥有3,000余家主要渠道合作伙伴，建立了一支由近500名专业植保技术人员组成的农化服务队伍。该板块为种植户提供本地化作物健康解决方案和技术服务，降低种植投入成本，以粮食安全、乡村振兴为重点，是跟农户最直接打交道的板块。公司国际业务板块是公司内增长最迅速的业务板块，构建了品种齐全、结构合理的“一站式”全球农药供应平台。与国内外具有核心竞争力的农药制造企业建立了长期稳定的合作伙伴关系，拥有行业领先的产品资源，打造百草枯、敌草快、草甘膦、草铵膦灭生性除草剂供应链价值平台。国际业务范围覆盖90多个国家和地区，截止2023年底，累计开展登记3599项，获得登记1735项。化工业务板块整合了农化行业上下游及中间体生产企业优质产品、工艺资源，为国内外客户提供产品，信息，渠道，资金等专业、可靠的供应链管理服务，负责每周更新原药价格指数。联销业务板块为跨国农化企业提供制剂供应链管理服务，战略合作伙伴包括巴斯夫、先正达、科迪华、拜耳、富美实等优质企业。

2024年1月底，中农立华与江苏扬农化工股份有限公司（以下简称“扬农化工”）举办战略合作交流会，共同签署战略合作协议，正式结为战略合作伙伴。双方达成共识，要充分发挥中农立华在农药流通领域“国家队”的渠道优势及扬农化工在科技创新、农药创制方面的研发生产优势，在原药、中间体、制剂及国际市场开发等领域达成全方位战略合作，实现资源共享、协同、集成与互补，加强上下游产业链的深度联动协作，以实现双方未

来市场战略扩张，为双方创造更大的商业价值。

2024年1月底，中农立华与清原作物科学有限公司（以下简称“清原作物科学”）举办战略合作交流会，共同签署战略合作协议。双方达成共识，要充分发挥中农立华在农药流通领域“国家队”的渠道优势及清原作物科学在专利化合物、转基因技术的创新优势，通过资源共享、专利授权、技术协同方式，在国内国际市场围绕制剂开发以及供应链管理等方面达成全方位战略合作，以实现双方未来市场高质量发展，为双方创造更大的商业价值。

2.互动 Q & A

1) Q: 公司2020年以后收入增长的主要原因?

A: 公司收入增长的主要原因是2019年整合了南京红太阳的国际业务团队和渠道，同时依托中农立华原有的平台资源，如品牌、渠道和资金优势，凭借一支专业能力过硬、管理理念一致的运营团队，融合后成为颇具竞争性和成长性的业务板块，迅速推进全球市场布局的进程。公司构建了品种齐全、结构合理的“一站式”全球农药供应平台。2023年3月，立华国际基于自身核心竞争力和发展定位的重新思考，决定对品牌进行焕新升级，聘请法国阳狮集团设计品牌Logo及理念，在发布会上推出新的品牌Logo和“为农而立，灼灼其华”的全新品牌理念。立华国际将以更好更优质的服务，同时融入“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进”的新发展格局，助力全球粮食和食品安全。未来公司将调整并完善海外业务的产品结构和市场布局，加大已取得自主登记证的产品占比，同时积极开拓海外C端市场，提高国际业务的利润率。

2) Q: 公司未来每年的分红比例大概是多少?

A: 公司自2017年至2022年，年均分红占归母净利润比例为

41%，2022 年分红占归母净利润比例已达到 50%。未来公司将继续保持高分红比例，为股东打造更好的现金流回报。

3) Q: 请问作物健康业务板块中的为农社是什么业务模式？

A: 为农社筛选的对象是在传统市场区域中有较大发展潜力的合作伙伴，赋能技术和产品资源，在基层拉动做专业技术服务的一种模式。为农社在当地区域内提供农业植保专业服务，通过村镇一级的服务站将技术服务延伸至最后一公里。公司对于每个为农社派出 1 到 2 位员工常驻，扎根基层，全方位介入管理和技术服务，帮助当地的合作伙伴做大做强，提高公司在终端市场的渗透率和影响力。为农社采取“合作、开放、共赢”的方式进行合作，充分发挥合作伙伴的积极性和公司的资源和技术优势，强化公司在终端市场的影响力。

4) Q: 请问公司在海外农药登记证的布局以及农药新产品的登记开展情况？以及海外市场布局情况是什么？

A: 公司一方面在全球主要目标市场开展农药产品登记, 另一方面通过整合国内原药和制剂产品资源, 建立稳定的供应链, 为国际市场客户提供优质的农化产品和服务, 目前业务范围涉及南美、非洲、东南亚、中东和欧洲等地区 90 多个国家和地区。针对不同的地区特点, 公司采用不同的业务模式进入市场, 在东欧、北美、非洲和亚太等地区, 与不同规模的区域型进口商或本土进口商达成合作。在南美和中美地区, 公司以支持登记为主, 同时通过把已获证的自主登记授权给进口商和分销商, 进行自主登记产品的销售。公司自 2014 年起进行海外登记, 已在 50 余个国家开展登记工作, 包含自主登记和支持登记。截止 2023 年底, 公司已累计开展登记 3599 项, 获得登记 1735 项, 位于行业前列。在登记门槛高、市场潜力大的巴西, 公司目前有 40 多个自主登记和 60 项支持登记, 包括丙硫菌唑、戊唑醇和草铵膦, 在未来两年内将有 50 余个证件将获批。公司海外业务主要集中在拉美和东南亚地区, 如阿根廷、巴西和泰国, 东欧和非洲也有涉及。公司海外业务拉美地区占比较大, 未来 2-3 年巴西渠道结构或将重塑。公司重点推进差异化战略, 重视海外登记证的质量, 重点关注登记证转化成商业产出和成果的情况。公司积极登记低毒低残留的优质产品, 同时迅速开展创制新产品的登记工作, 为公司快速打开海外重点市场提供保障。

5) Q: 2024 年农药行业行情以及未来发展的预期?

A: 农化行业属于刚需的行业, 全球性的高库存导致 2023 年行情低迷, 2023 年四季度销售开始逐步恢复。公司对未来市场行情回暖抱有信心, 行业景气度恢复仍需要一段时间。目前, 国内进入传统旺季备货活跃, 交投稳步增量, 终端渠道谨慎观望情绪有所改观, 市场信心逐步修复; CAC 展会参展公司众多, 海外市场根据行情波动, 陆续启动采购。公司将顺应行业形势, 依托自身优势, 持续稳健地发展。

6) Q: 转基因对公司产品结构的影响?

A: 转基因玉米、大豆的耐草甘膦等灭生性除草剂性状将促进灭生性除草剂的销售, 即草甘膦和草铵膦。我们可以参考巴西、阿根廷和美国等国家转基因产品对农化产品的影响, 农化产品的产品结构发生变化, 灭生性除草剂将占据较大份额。公司一直密切跟踪转基因的发展趋势, 并积极收购了控股股东中农集团持有的中农集团种业控股有限公司的 18% 股权。未来公司将在经济作物和大田作物上布局“农药+种子”一体化战略, 配合玉米、大豆等大宗农产品发力, 加大灭生性除草剂的产品占比。

7) Q: 公司与扬农化工、清原作物科学签订的战略合作协议将带来哪些优势?

A: 公司与扬农化工签订的战略合作协议后, 双方达成共识, 要充分发挥扬农化工在科技创新、农药创制方面的研发生产优势及中农立华在农药流通领域“国家队”的渠道、品牌优势, 在原药、中间体、制剂及国际市场开发等领域达成全方位战略合作, 实现资源共享、协同、集成与互补, 加强上下游产业链的深度联动协作, 以实现双方未来市场战略扩张, 为双方创造更大的商业价值。

公司与清原作物科学签订的战略合作协议后, 双方达成共识, 要充分发挥清原作物科学在专利化合物、转基因技术的创新优势及中农立华在农药流通领域“国家队”的渠道优势, 通过资源共享、专利授权、技术协同方式, 在国内国际市场围绕制剂开发以及供应链管理等方面达成全方位战略合作, 以实现双方未来市场高质量发展, 为双方创造更大的商业价值。目前与清原作物科学合作了三个专利除草剂, 玉米田除草剂苯唑氟草酮已经推出, 专利化合物的复配也在准备提交资料, 预计今年年底取得相关证照。小麦、水稻田除草剂产品也在按部就班推进中。

8) Q: 公司是否考虑投资上游原药企业?

A: 公司未来将重点关注海外渠道的投资, 通过参股或并购等方式将当地成熟优质的渠道商纳入公司运营。对于上游原药企业的投资, 公司暂未涉足, 若未来有合适的投资机会将视情况而定。

9) Q: 公司轻资产的主要原因是什么?

A: 公司并未涉足上游原药工厂, 故不涉及重大生产线产生的固定资产。公司的核心发展战略是服务全球农户, 打造全球农化供应链价值平台, 因此, 公司采取与上游核心厂家战略合作的方式以获取优质产品资源及稳定供应, 避免重资产投入, 而将核心资源投入到渠道建设、技术研发、品牌打造和知识产权等方面, 增强在农业种植终端的影响力和品牌实力, 提升了公司资产的质量和流动

	<p>性。</p> <p>10) Q: 公司所处行业的竞争情况如何?</p> <p>A: 目前我国农药市场细分程度高, 区域性分化明显, 市场较为分散, 且存在产能过剩的情况, 市场竞争非常激烈。2023 年行情低迷, 对于经营规模较小的企业存在很大挑战, 如销售价格低于成本价, 经营风险骤增。未来行业将会向更加集约化发展。公司拥有强大的境内外渠道资源和雄厚的供销社背景, 且公司的部分销售团队和管理层是自四大跨国企业和行业内优秀的民营企业聘用引进的。公司现在的核心优势有资金优势、研发优势、品牌优势、渠道优势和信息优势。未来公司将继续发挥五大优势, 继续提高公司在国内外市场的影响力和渗透率。</p> <p>11) Q: 公司 2023 年国际业务情况? 未来是否考虑海外 C 端业务?</p> <p>A: 国际业务出货量实现增长, 增幅约 20%左右, 但受到产品价格下跌的影响, 销售收入同比有所下滑。公司在 2023 年做了品牌焕新升级, 未来将以“SINO-AGRI”的品牌形象服务全球农业种植者。今年已在阿根廷地区进行 C 端业务的试点工作。</p> <p>12) Q: 公司是否收到央企市值考核的相关要求?</p> <p>A: 目前没有量化的市值考核标准, 上级指出“一企一策”, 公司已经制定公司市值提升三年总体实施计划, 已经纳入目标责任书中的重点工作, 更多的还是聚焦公司综合实力和内在价值提升, 更好的回报广大投资者。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 3 月 18 日

