

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：2024-04

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 checked="" 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	中信证券股份有限公司 孙臣兴、田显城 国泰君安证券股份有限公司 钟浩、钱伟伦、王瑞健 华泰证券股份有限公司 熊承慧、张雄 民生证券股份有限公司 刘海荣、李家豪 联凯财富资产管理有限公司 闫子强 远信投资有限公司 肖运柯 宝盈基金管理有限公司 谢圳棠 景顺长城基金管理有限公司 陈渤阳、范顺鑫、王勇 招商信诺资产管理有限公司 钱旖昕、柴若琪 鹏扬基金管理有限公司 梁君岳 鹏华基金管理有限公司 王曦炜 光大证券股份有限公司 赵乃迪 诺安基金管理有限公司 赵森 嘉实基金管理有限公司 孟夏 中信建投证券股份有限公司 彭卓栋、刘岚 海通证券股份有限公司 李智

	<p>深圳创富兆业金融管理有限公司 司巍</p> <p>北京国际信托有限公司 王春朝</p> <p>华创证券股份有限公司 吴宇、杜臻</p> <p>中国国际金融股份有限公司 陈琛、谢秉稚、王琛</p> <p>中加基金管理有限公司 鄢然</p> <p>国融基金管理有限公司 彭双宇</p> <p>兴合基金管理有限公司 郭昱泽</p> <p>天风证券股份有限公司 林逸丹</p> <p>北京睿谷投资有限公司 刘志国</p> <p>北京润晖资产管理有限公司 贾思源、李勇</p> <p>广东正圆投资有限公司 黄志豪</p> <p>富敦投资管理（上海）有限公司 刘宏</p> <p>海金（大连）投资管理有限公司 蔡荣转</p> <p>杭州乾璐投资管理有限公司 陈少楠</p> <p>江海证券有限公司 梅话雨、蔡晨浠</p> <p>明世伙伴基金管理（珠海）有限公司 郑晓秋</p> <p>上海季胜投资管理有限公司 刘青林</p> <p>上海泾溪投资管理合伙企业（有限合伙） 吴克文</p> <p>上海途灵资产管理有限公司 赵梓峰</p> <p>绍兴宸鑫资产管理有限公司 裘勇</p> <p>世纪证券有限责任公司 罗鹏</p> <p>序列(海南)私募基金管理有限公司 钟华</p> <p>循远资产管理（上海）有限公司 田超平</p> <p>颐和久富投资管理有限公司 米永峰</p> <p>中国农资传媒 炼晨、刘颖</p>
时间	2024年6月13日、6月18日、6月20日、6月21日、6月24日、6月25日、6月26日、6月27日
地点	天津武清区小麦测产观摩会现场、天津为农社、公司会议室、北京、深圳、线上会议

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>公司董事长苏毅先生</p> <p>公司总经理兼董事会秘书黄柏集先生</p> <p>公司为农社负责人兼战略发展部经理孙晓博士</p> <p>公司投资者关系经理张剑飞先生</p>
<p>投资者关系活动内容介绍</p>	<p>1、介绍公司为农社情况</p> <p>立华为农社是结合国内农资市场的实际情况,依托公司现有资源及优势,在传统市场区域中开发具有较大发展潜力的合作伙伴,以优质的产品资源和专业的植保技术服务对其进行赋能,在基层拉动的一种渠道合作模式。为农社在当地区域内提供农业植保专业服务,通过县一级的服务网点将立华本地化的作物健康解决方案及专业的植保技术服务渗透进“最后一公里”。公司为每个为农社派驻 1-2 位专业的植保技术服务人员,扎根基层,全方位介入管理和技术服务,帮助合作伙伴提升经营水平和盈利能力,助力公司在终端市场打造品牌影响力。为农社秉承“合作、开放、共赢”的经营理念,与合作伙伴并无股权关系绑定,旨在充分调动起合作伙伴的积极性,打造双方合作共赢的新局面。</p> <p>2、介绍近期“粮安中国行”测产观摩活动情况</p> <p>公司于今年 5 月 19 日至 6 月 18 日,在浙江、江苏、安徽、河南、河北、山东、天津等地开展了 15 场实测实收和现场观摩会,并同步直播,其中小麦 12 场、油菜 3 场,线上线下共计约 300 万人次参加。测产数据显示,使用中农鼎粮柱方案的小麦较常规方案增产 12.2%—21.0%。圣灯 1 号油菜品种相较于其他油菜品种,增产 28.0%—35.7%,亩增油率 54%—68%。后续将在玉米和水稻上推广中农鼎粮柱作物解决方案,圣灯 1 号种子推广订购会按计划推进。</p>

3、互动 Q&A

1) Q: 目前农化行业的竞争情况如何? 公司将如何应对?

A: 目前我国农药市场细分程度高, 不同种植区域差异化明显, 市场较为分散, 且存在产能过剩的情况, 市场竞争残酷激烈。2023 年行业震荡下行, 企业面临诸多挑战, 经营风险骤增。行业将逐步进行整合, 优胜劣汰不断上演。

公司依托于供销社背景, 在境内外拥有优质的客户渠道和稳定的资源优势, 为主营业务向纵深推进保驾护航。此外, 公司通过内部挖潜、外部招聘等手段搭建结构合理的人才团队, 部分销售团队负责人和管理层来自跨国企业和行业内优秀的民企, 人才储备丰富。在经营管理等方面始终保持战略定力, 严控经营风险, 行稳方能致远。另一方面, 公司坚定执行品牌战略, 整合优质资源, 提升综合供应链管理水平和核心竞争力。除此之外, 公司将充分发挥资金、研发、品牌、渠道及信息方面优势, 聚焦主营业务, 探索培育第二增长曲线, 不断提高公司在行业内的影响力和市占率, 成为农化流通领域真正的“国家队”。

2) Q: “中农鼎粮柱”植保技术方案主要针对哪些作物?

A: 公司“中农鼎粮柱”是作物健康业务板块针对大田作物(小麦、玉米、水稻)开发的本地化作物健康解决方案的品牌, 其中包含杀菌剂、杀虫剂及作物营养产品, 具有抗逆、防病和增产作用。使用中农鼎粮柱方案的小麦, 旗叶、茎秆、根系长势更好, 亩穗数、穗粒数等各项指标相比对照组均有显著提升。公司技术储备丰富, 针对不同种植区域方案内容会结合当地实际情况进行调整, 增加产品本地化属性, 提升该产品竞争力。依托于公司资源整合优势, 该产品在持续迭代升级。

3) Q: 未来国家倡导的行业趋势?

A: 国家推进“双减双增”项目, 即减少化肥农药使用量、减少农业用水, 增加有机肥使用量、增加绿色优质农产品供给。科技种植作为现代农业的重要发展方向, 为农业双减双增目标的实现提供了有力支

撑。公司将不忘为农服务的初心使命，在行业内继续深耕，不断优化产品方案，打造技术专家团队，通过为终端种植户提供专业的植保技术服务，实现“双减双增”，助力农业绿色可持续发展。

4) Q: 公司未来每年的分红比例大概是多少？

A: 公司自 2017 年上市以来，年均分红占归母净利润比例为 42.7%，2023 年现金分红比例进一步提升至 53.8%。未来公司将继续保持高分红比例，为投资者打造更好的现金流回报。

5) 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？

A: 公司于 2014 年起在全球主要农化市场开展农药产品登记，目前业务范围涉及南美、东南亚、非洲、中东和欧洲等 90 多个国家和地区。在南美、中美地区国家市场，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。公司高度重视登记证的质量，尤其关注登记证转化为商业产出和成果的情况。在登记门槛高、市场潜力大的巴西，公司目前已获批 40 余个自主登记证，预计未来两年内还将有 50 余个自主登记证获批。公司海外业务持续聚焦重要的农化市场——拉美地区，如阿根廷和巴西，同时在泰国、印尼、越南等东南亚国家地区进行布局。公司除了登记具有差异化优势的产品外，对于创制化合物的登记进行重点布局。

6) 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端的整合工作，通过参股或并购等方式将当地成熟优质的渠道商进行整合。公司始终保持轻资产运营模式，公司暂未涉足上游原药企业的投资、生产及运营。未来有合适的投资机会将视情况而定。

7) Q: 公司海外 C 端业务进展如何？

A: 公司在 2023 年完成了品牌焕新升级，将以“SINO-AGRI”的全新品牌形象服务全球农业种植者。2024 年在阿根廷开始进行 C 端业务试

	<p>点，同时在东南亚、中美洲将择机推进 C 端业务落地。目前阿根廷地区业务正在有序开展。</p> <p>8) Q: 公司市值管理工作的具体安排?</p> <p>A: 目前，市值管理工作已纳入企业负责人绩效考核中。公司根据上级单位要求制定了市值提升方案。同时，通过积极参加券商策略会，接受机构调研，注重提升投关活动质量。另外，公司未来将结合行业发展趋势，探索运用股权激励、参股并购、资本运作等工具，助力公司市值提升。公司始终聚焦公司综合实力和内在价值提升，通过稳健运营，创造更好的业绩以回报广大投资者。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 6 月 28 日