

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：2024-05

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input 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	仁桥(北京)资产管理有限公司 夏俊杰、唐博文 招商信诺资产管理有限公司 钱旖昕 信达资本管理有限公司 万毅 北京容光私募基金管理合伙企业（有限合伙） 黄沛然 天弘基金管理有限公司 涂彧然 上海睿郡资产管理有限公司 刘力 华宝基金管理有限公司 郭祝同 上海重鼎资产管理有限公司 张益青 交银施罗德基金管理有限公司 何雄 泰康资产管理有限责任公司 曹令、陈佳艺 银杏资本管理有限公司 张海军 鹏扬基金管理有限公司 梁君岳 国泰基金管理有限公司 张小皮 新华资产管理股份有限公司 罗立炜 中国人寿养老保险股份有限公司 冯昱祺 中国国际金融股份有限公司 金宾斌

	<p>九泰基金管理有限公司 赵万隆</p> <p>拾贝投资管理（北京）有限公司 王祥宇</p> <p>金元资本投资管理（深圳）有限公司 杨宜霏</p> <p>华商基金管理有限公司 黄露禾</p> <p>国泰君安证券股份有限公司 钱伟伦</p> <p>中信证券股份有限公司 田显城</p> <p>东北证券股份有限公司 陈科诺、杨晓阳</p> <p>华创证券有限责任公司 吴宇</p> <p>中国银河证券股份有限公司 孙思源</p> <p>民生证券股份有限公司 李家豪</p>
时间	2024年7月2日、7月3日、7月4日、7月5日、7月12日、7月16日、8月27日、8月29日、8月30日、9月2日、9月3日、9月5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>公司财务总监李灿美女士</p> <p>公司投资者关系经理张剑飞先生</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、介绍公司2024年上半年经营情况</p> <p>2024年上半年，全球经济在复杂多变的国际环境中承压前行，地缘政治冲突、贸易摩擦不断和债务压力上升等外部因素阻碍着全球经济的复苏。农药行业在全球农药产能愈发饱和的局面下，进入到了前所未有的竞争加剧、市场分化的转型期。俄乌战争、巴以冲突与红海局势持续紧张给经济全球化与全球航运造成冲击，各类突发事件也导致大宗商品、原油价格异常震荡。此外，在厄尔尼诺的影响下，2024年成为有记录以来最热的一年，天气异常事件频发，干扰了农业生产与农药的正常销售。从市场环境来看，全球市场分销渠道正在积极消化库</p>

存，大多数产品价格处于底部区间，与此同时，国内市场也面临压力，供给端新一轮产能扩张进入投产期，竞争异常激烈。另一方面，印度农药企业在近两年快速崛起，出口份额持续扩大，给国内企业及相关品种带来挑战。

面对复杂多变的国内外经济形势和激烈的市场竞争，公司持续稳健、高效、合规地推进了各项经营管理工作。公司 2024 年上半年实现营业收入 65.32 亿元，同比增长 3.92%；归属于上市公司股东的净利润 1.58 亿元，同比增长 3.81%；归属于上市公司股东扣非净利润 1.53 亿元，同比增长 9.85%。

公司牢记为农服务的初心使命，绿色作物健康解决方案得到进一步本地化应用，依托技术优势持续完善和升级本地化作物健康全程解决方案，通过提升产品终端影响力及激活零售商渠道，提升了渠道覆盖广度，市场份额稳步提升。立华为农社建设按计划推进，目前已有 25 家为农社点燃为农服务的“星星之火”。国际业务板块迎来了恢复性增长，通过夯实供应链优势，提升项目销售强度，着力打造灭生性除草剂供应链综合价值平台。此外，继续开展海外登记，已获得海外登记数量超过 2000 张。25 个自主登记产品进行销售，为立华国际品牌落地，C 端业务稳步推进奠定良好开端。化工业务坚定执行大单品战略，在下行行情中挖掘机会，实现逆市反弹。通过激活客户及渠道，聚焦产业链并布局资源性强、具有市场前景的产品，为未来发展贡献不竭动力。公司与扬农化工、清原作物、辽宁众辉签订了战略合作协议，未来将在供应链服务升级、新品推广等方面协同共进，共建创新、绿色、高质量发展的行业健康生态圈。联销业务板块稳中求进，通过提升服务品质，不断抓增量，填空白，为合作伙伴的稳健发展保驾护航。

2、互动 Q&A

1) Q: 上半年公司收入结构中, 海外毛利和毛利率均有提升的原因? 目前阿根廷子公司 C 端业务进展的情况?

A: 行业进入下行周期, 公司经营着重关注风险防控和质量提升, 并不一味追求销售规模的增长。通过夯实供应链资源渠道, 提升本地化作物健康方案价值, 为公司带来较好的盈利贡献。

公司在 2023 年完成了立华国际品牌焕新升级, 将以“SINO-AGRI”的全新品牌形象服务全球农业种植者。2024 年在阿根廷进行 C 端业务试点, 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。上半年实现了多个自主登记产品的销售, 随着南美地区旺季到来, 海外业务将在下半年有更好表现。

2) Q: 半年报中应收账款大幅度增长的原因? 未来控制风险的可行性?

A: 新加坡公司运营使用美金结算, 不再使用套期会计, 应收账款未列入其他流动资产科目; 重点农化市场由于经济、气候等方面原因, 客户账期延长; 国内核心客户加大合作规模, 并与重点合作伙伴签订战略合作协议。

由于整个行业处于负反馈循环, 风险不断累积, 公司业务均有严格的风险管控要求, 目前来看整体回款情况正常, 未出现坏账风险。

3) Q: 针对作物解决方案, 行业内也有一些企业朝这个方向发展, 公司的竞争优势有哪些?

A: 产品端通过不断整合国内外优质资源, 提升并完善作物健康解决方案的本地化属性, 形成差异化竞争力。公司重视

研发端投入，每年开展 4600 场田间实验，为产品升级及终端应用提供技术支撑。渠道端通过为农社的布局，塑造作物健康解决方案品牌终端影响力，不断提升客户认可度及粘性，培养“终身客户”。

4) Q: 公司未来每年的分红比例大概是多少？未来分红计划？

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%。未来公司将做好各项经营管理工作，持续兑现业绩并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: 最近部分企业发布了涨价函，公司怎么看待涨价背后的原因以及持续性？是否意味着农药见底了？杀虫、杀菌剂价格还有下跌的空间吗？

A: 行业竞争激烈，上游厂家普遍承压。原材料价格上行、需求端持续观望、厂家主动停限产、夏季高温检修、市场库存情况等诸多因素影响产品价格。目前下游普遍采取即时采购策略，部分产品将存在短期波动的可能，供需博弈不断加剧。产品涨价是否可持续则需要实际订单来支撑。

从中农立华原药价格指数来看，最新一期价格指数 20240901 较年初下跌 6.1%，其中除草剂下跌 4.97%，杀虫剂下跌 9.95%，杀菌剂下跌 4.79%，大部分产品将继续维持底部盘整。

6) Q: 公司市值管理工作的具体安排？

A: 目前，市值管理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，积极参加券商策略会，接受机构调研，注重提升投资者关系活动质量。另外，公司未来将结合行业发展趋势，通过内生式和外延式发展，提

	升综合实力，助力公司市值提升。
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 9 月 6 日