

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：2024-07

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 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	华泰证券股份有限公司 庄汀洲、杨泽鹏 泰康基金管理有限公司 张泽伟 中信建投基金管理有限公司 冯飞洋 锦绣中和（北京）资本管理有限公司 徐轩 华创证券有限责任公司 吴宇 上海光大证券资产管理有限公司 刘勇、朱成凯 中信保诚基金管理有限公司 朱弘 前海开源基金管理有限公司 黄傲雪、张梓杰 中信资本（深圳）投资管理有限公司 黄垲锐 富国基金管理有限公司 汪欢吉 北京中汇守正私募基金管理合伙企业 马志强 长江养老保险股份有限公司 马睿 西部利得基金管理有限公司 陈雨 兴银理财有限责任公司 陈亚龙 深圳市红筹投资有限公司 康圳 朱雀基金管理有限公司 刘丛丛

	<p>幸福人寿保险股份有限公司 王楚英</p> <p>中信证券股份有限公司 王喆、田显城</p> <p>国泰君安证券股份有限公司 钱伟伦</p> <p>仁桥（北京）资产管理有限公司 夏俊杰、唐博文</p> <p>大成基金管理有限公司 刘芳琳</p> <p>中国国际金融股份有限公司 吴頔</p> <p>招商信诺资产管理有限公司 钱旖昕、柴若琪</p> <p>博时基金管理有限公司 陈柯夫</p> <p>申万宏源证券有限公司 周超</p> <p>景顺长城基金管理有限公司 陈渤阳、范顺鑫</p> <p>鹏华基金管理有限公司 王曦炜</p> <p>国信证券资产管理有限公司 张浩冉</p> <p>同泰基金管理有限公司 王秀</p> <p>北京清和泉资本管理有限公司 齐翔</p> <p>方正富邦基金管理有限公司 刘蒙</p> <p>富荣基金管理有限公司 骆奕诚</p> <p>鹏扬基金管理有限公司 梁君岳</p> <p>上海景林资产管理有限公司 蒋文超</p> <p>国联证券股份有限公司 申起昊</p> <p>德邦证券股份有限公司 潘云鹤</p> <p>上海自然拾贝投资管理合伙企业（有限合伙） 王祥宇</p> <p>淳厚基金管理有限公司 田文天</p>
时间	2024年11月7日、11月13日、11月15日、11月20日、11月26日、12月18日、12月19日、12月20日
地点	公司会议室、北京、深圳、进门财经会议、腾讯会议
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>公司国际业务总监张爱娟女士</p> <p>公司战略发展部经理兼为农社负责人孙晓博士</p>

	公司投资者关系经理张剑飞先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、介绍公司 2024 年整体经营情况</p> <p>2024 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。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。</p> <p>公司积极应对农化行业的激烈的竞争态势，笃定公司战略和业务策略，作物健康业务持续推进渠道和品牌建设，不断提升影响力；国际及化工业务聚焦战略客户，加强市场研究与分析，充分挖掘客户需求，强化成本管控，实现重点产品销量增长；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，为公司稳健运营提供保障。</p> <p>年内，公司与扬农化工、清原作物、辽宁众辉、日本花王等国内外优秀合作伙伴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。</p> <p>2、互动 Q&A</p> <p>1) Q: 公司国际业务进展如何？目前阿根廷子公司 C 端业务是否顺利？巴西经营风险如何防控？</p> <p>A: 行业进入下行周期，公司经营始终重视风险防控和质量提升，通过夯实供应链资源渠道、聚焦客户需求等手段，逐步形成终端品牌影响力，促进公司高质量发展。</p> <p>公司在立华国际品牌升级焕新后，注重以“SINO-AGRI”的全新品牌理念服务全球农业种植者。2024 年在阿根廷进行 C</p>

端业务试点，目前该地区业务进展基本符合预期，实现了多个自主登记产品的销售。此外，传统 B 端客户结构调整转型初见成效，本土进口商、分销商、零售商份额不断增加，业务模式向 B+演变。

公司的海外业务均通过中信保投保来降低所面临的风险，目前来看整体回款情况正常，未出现坏账风险。经过公司综合研判，目前在巴西市场还未涉足 C 端业务。团队关注到行业低迷时期当地经销商、零售商存在较大经营风险，公司将对巴西市场保持密切关注，在适当时机推进品牌业务落地，助力公司业绩提升。

2) Q: 半年报中应收账款大幅度增长的原因?

A: 公司新加坡子公司于 2023 年正式运营，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。

3) Q: 公司三季度利润出现下滑的具体原因?

A: 行业竞争持续加剧，销售增长放缓。同时，银行利率下调致非经理理财收益减少。此外，在三季度计提了 1700 万资产减值。

4) Q: 公司未来发展的重点?

A: 作物健康业务及国际业务将作为公司未来重点发展的方向。公司将继续保持战略定力，依托供销社的资源优势及多年在行业内积累的良好口碑，稳健、合规、高效地推进各项工作。同时，公司密切关注证监会关于上市公司市值管理的要求，不断探索通过资本运作等工具手段，例如参股并购、增持回购等，提升公司投资价值。

5) Q: 针对作物解决方案, 行业内多家公司在提及这个概念, 公司的竞争优势有哪些?

A: 在产品端通过不断整合国内外优质资源, 聚焦作物营养赛道, 关注当地农户真实需求, 提升并完善作物健康解决方案的本地化属性, 形成差异化竞争优势。公司自 2011 年成立剂型研发中心以来, 始终聚焦产品应用领域, 每年开展 4600 余场田间实验, 为产品迭代升级提供技术支撑。在渠道端通过立华为农社的布局, 塑造作物健康解决方案品牌终端影响力, 目前已有 25 家立华为农社展现出蓬勃的发展势头。比如, 公司今年重点推广的“中农鼎粮柱”小麦作物健康解决方案效果优异, 农业技术推广协会授予该方案为 2023-2024 化肥农药减量增效的“优秀解决方案”称号。

6) 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, 保持业绩稳定并继续保持高分红比例, 为投资者打造更好的现金流回报, 塑造公司在资本市场的良好形象。

7) Q: 目前农药价格是否见底? 近期部分品种涨价的原因?

A: 行业竞争激烈, 上游厂家普遍承压。原材料价格上行、需求端看空心态、厂家主动停限产、市场库存情况等诸多因素影响产品价格。目前下游普遍采取按需采购策略, 部分产品或将存在短期波动的可能, 供需博弈不断加剧。

从中农立华原药价格指数展现出的趋势来看, 大部分产品将继续维持底部盘整。原药价格指数较年初下跌 8.61%, 其中除草剂指数下跌 9.69%, 杀虫剂指数下跌 9.36%, 杀菌剂指数

	<p>下跌 6.03%。</p> <p>近期，阿维菌素、甲维盐、百菌清、杀虫单等产品价格出现阶段性上涨，主要由于下游采购方式调整及终端用药偏好变更所致。</p> <p>8) Q: 公司市值管理工作的具体安排?</p> <p>A: 公司已根据上级单位要求制定了市值提升方案，同时，市值管理已纳入企业负责人绩效考核中。此外，公司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及强度。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，注重提升公司投资价值。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 12 月 23 日