

## 万向德农股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年5月14日(周三)下午 14:00~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、总经理、董事会秘书 王 正 2、证券事务代表 何肖山
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、在种业技术创新领域，万向德农如何构建产学研协同体系？近期有哪些标志性成果落地？</b></p> <p>公司采取自主研发为主，与科研院校合作为辅的模式，同时不断引进全国先进人才，提升自主研发能力，并先后在全国各个生态区建立育种中心，利用不同生态区域气候等条件，开展多维度科研实验，建立产学研协同体系。标志性成果，2024年共有9个玉米品种通过国家审定。谢谢对公司的关注。</p> <p><b>2、公司在优化经营效率方面推出了哪些创新举措？这些措施对全年利润增长和成本管控产生了哪些实质性贡献？</b></p> <p>公司通过建立全面降本增效目标体系，选用甘肃、新疆核心制种基地，水肥条件良好，科学搭配比例，完善种植技术，加大田间技术管理，不断引入新技术，完善新的种植经验，提高制种</p>

亩产，实现降本增效，实现资源优化配置。对全年经营目标的实现有积极作用。谢谢对公司的关注。

**3、行业集中度提升趋势下，公司计划通过哪些举措进一步扩大市场份额？对产业链整合有何战略规划？**

通过进一步产品与技术创新，针对细分市场推出满足种植户需求的品种；通过降低成本，以性价比优势进一步托大市场份额；针对重点客户，提供附加服务，为客户提供种植技术的培训与技术服务讲解，增加客户粘性。谢谢对公司的关注。

**4、面对行业波动，万向德农如何通过降本增效实现资源优化配置？能否分享几个标杆性案例？**

公司通过建立全面降本增效目标体系，选用甘肃、新疆核心制种基地，水肥条件良好，科学搭配比例，完善种植技术，加大田间技术管理，不断引入新技术，完善新的种植经验，提高制种亩产，实现降本增效，实现资源优化配置。谢谢对公司的关注。

**5、展望 2025 年，哪些业务板块或产品线有望成为业绩增长的新引擎？公司已布局哪些前瞻性资源？**

公司聚焦主业，以玉米杂交种的生产、销售为主。谢谢对公司的关注。

**6、核心产品在细分市场的占有率呈现怎样的增长态势？公司通过哪些差异化策略巩固了市场领先地位？**

核心产品在细分市场占有率总体稳定。

差异化策略：品牌与营销差异化策略，利用德农品牌，利用精确的营销手段，塑造为种植户服务的理念，满足细分市场的需求。谢谢对公司的关注。

**7、针对新区域市场或新兴渠道，万向德农采取了哪些突破性拓展策略？这些布局带来了哪些增量空间？**

突破性拓展策略，公司采取了：1、产品与技术优势拓展，凭借转基因品种的技术优势，在国家种业振兴政策推进背景下，为开拓新区域市场提供了有力支撑。2、营销销售活动深化国内空白市场，聚焦核心区域打造标杆市场，对自建示范田进行规模

化管理，提升品牌效能与客户粘性。

增量空间：随着国内转基因玉米市场的逐步放开，以及销售渠道的多元化、市场深度拓展与空白市场开发，有助于增加公司客户群体和销售渠道。谢谢对公司的关注。

**8、2025 年业绩目标设定基于哪些核心假设？管理层将通过哪些关键路径确保目标达成？**

2025 年业绩目标设定基于行业市场趋势与需求和公司内部资源的配置。管理层将通过及时加强市场研究与策略调整，优化销售网络和提升销售团队业务能力，加大研发技术创新，提升研发团队能力，公司内部团队协作，激发员工积极性和创造力等措施确保目标达成。公司 2024 年报中披露的业绩目标，不代表公司对 2025 年的盈利预测，并不构成公司对投资者的业绩承诺，公司实际经营情况受各种内外部因素影响，存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。谢谢对公司的关注。

**9、2025 年业绩目标设定基于哪些核心假设？管理层将通过哪些关键路径确保目标达成？**

2025 年业绩目标设定基于行业市场趋势与需求和公司内部资源的配置。管理层将通过及时加强市场研究与策略调整，优化销售网络和提升销售团队业务能力，加大研发技术创新，提升研发团队能力，公司内部团队协作，激发员工积极性和创造力等措施确保目标达成。公司 2024 年报中披露的业绩目标，不代表公司对 2025 年的盈利预测，并不构成公司对投资者的业绩承诺，公司实际经营情况受各种内外部因素影响，存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。谢谢对公司的关注。

**10、万向德农在 2024 年业绩增长和盈利能力提升方面取得了哪些突破性成果？这些成果背后有哪些核心战略支撑？**

2024 年度公司营收同比增长 7.35%，公司一直坚持商业化育种路线，确保制种面积，创新销售渠道，坚持以利润为中心，为广大农户提供精品种子，为股东创造价值。谢谢对公司的关注。

**11、在精细化管理层面，公司如何通过数字化工具或流程再**

### 造提升运营质量？具体成效体现在哪些环节？

公司通过数字化工具等整个生产、销售、物流等环节，使各个环节各个部门信息共享，使跨部门写作流程自动化。具体成效体现在沟通成本的下降，客户体验度增加，能快速反映市场方面的问题。谢谢对公司的关注。

### 12、相较于同行，公司的核心竞争优势体现在哪些维度？未来如何通过战略升级持续放大这些优势？

品种是种业的核心竞争力。公司坚持自主研发的同时，继续加大对外合作力度，选育、储备适合不同区域的优势品种。

质量是企业参与竞争的基石。公司始终严把质量关，提升种子活力、健康度等项目检测能力；持续完善杂交种、原种生产质量控制作业指导书，以检促管，提高生产人员及农户质量意识，从源头上保证种子质量。

服务是企业重要的核心竞争力之一。公司坚持在渠道及产品上积极探索创新，围绕“为种植户服务”的理念，以为种植户服务为核心，联动经销商、零售商开展一系列培训及促销活动，做好“技术+销售”型营销。同时通过与其他农化企业合作，进一步规范并优化种植结构，降低品种风险，提高灾害应对能力，实现了由价格销售向价值营销的转变。谢谢对公司的关注。

### 13、研发投入重点聚焦哪些技术领域？过去一年的科研成果如何转化为产品竞争力或商业价值？

公司研发投入重点聚焦在生物育种技术（转基因、基因编辑等）、分子标记辅助育种技术等。通过运用这些技术，提升品种的抗虫、抗病等抗逆能力。谢谢对公司的关注。

### 14、面对行业波动，万向德农如何通过降本增效实现资源优化配置？能否分享几个标杆性案例？

公司通过建立全面降本增效目标体系，选用甘肃、新疆核心制种基地，水肥条件良好，科学搭配比例，完善种植技术，加大田间技术管理，不断引入新技术，完善新的种植经验，提高制种

	<p>亩产，实现降本增效，实现资源优化配置。谢谢对公司的关注。</p> <p><b>15、公司在转基因玉米研发方面取得了阶段性成果。请问目前转基因玉米的研发进度如何？是否已经进入商业化种植阶段？如果尚未商业化，预计何时能够实现？面临哪些挑战和机遇？</b></p> <p>公司持续推进转基因玉米储备，与多家性状公司合作，储备最新、最优的转化体。对已转育完成的品种，也在持续进行优化。目前转基因玉米已进入商业化种植阶段。谢谢对公司的关注。</p> <p><b>16、2024 年股东回报计划有哪些亮点？未来是否考虑通过增持、分红等方式进一步强化投资者信心？</b></p> <p>公司近年均实施了现金分红，其中公司 2024 年度利润分配方案为 10 派 1.5 元，已通过董事会审议。2025 年 5 月 14 日已公布控股股东增持计划，详见公司公告。谢谢对公司的关注。</p> <p><b>17、请问公司目前在投资者关系管理方面，针对中小投资者及机构投资者做了哪些努力</b></p> <p>公司制定了《投资者关系管理制度》，同时通过电话、邮箱、网站对投资者关切的问题积极与投资者进行沟通。公司股东大会也采取了网络投票的方式，以利于投资者积极参与。谢谢您对公司的关注。</p>
附件清单(如有)	
日期	2025-05-14 16:32:03