

证券代码： 605033

证券简称：美邦股份

陕西美邦药业集团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	☐特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 20 日 (周二) 下午 14:00~17:00
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、董事长张少武 2、独立董事王楠 3、财务总监何梅喜 4、董事会秘书赵爱香
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、2024 年固定资产折旧同比增长 12%，主要因新产能投产。新产能的达产进度如何？是否有因市场需求不足导致产能利用率低于设计水平的风险？如何评估产能过剩对盈利能力的潜在影响？ 答：尊敬的投资者，您好！目前，公司全资子公司汤普森年产 30000 吨新型绿色农药制剂和水溶肥料生产线建设项目（一期）于 2024 年 12 月建成已部分投产，公司农药制剂综合实力持续增强，制剂现代化生产水平得到较大提升；同时，公司稳步推进诺正生物年产 20000 吨农药原药及中间体生产线建设项目，进一步扩大原药生产经营规模，实现原药制剂一体化产业链协同优势。国内农药行业呈现原药、制剂一体化发展的趋势，目前同行

	业中的海利尔、利民股份、中农联合等众多知名上市企业均已在原药、制剂领域开展一体化布局。原药制剂一体化企业兼顾原药产品与制剂产品的市场竞争特点，与单纯原药企业或制剂企业相比，原药制剂一体化企业具备产业链协同优势，拥有更高的盈利能力和抗风险能力。 谢谢！ 2、2024 年分红比例维持在 30%，但公司货币资金占总资产比例下降至 15%。在资本开支（如新产能建设）与股东回报之间如何权衡？未来是否有通过再融资（如可转债）支持扩张的计划？ 答：尊敬的投资者您好！公司 2024 年末货币资金占总资产比例下降，主要系 2024 年末未到期交易性金融资产较大，货币资金及交易性金融资产合计占总资产比例 35.24%，较上期末合计占比 28.44%增长 6.8%。公司 2024 年末现金及现金等价物余额 22021.5 元，交易性金融资产余额为 38846.7 万元，资金储备相对充足，能够满足生产经营和重大项目投资需要，公司目前暂无再融资（如可转债）的计划。谢谢！ 3、2024 年数字化营销投入同比增长 25%，但线上渠道收入占比仅 5%。公司如何评估数字化营销的投入产出比？是否有通过电商平台或农业大数据平台直接触达终端农户的计划？ 答：尊敬的投资者，您好！公司“企业信息化建设项目”是募投项目，目前正在按照计划有序进展中，24 年公司数字化营销投入占企业信息化项目占比较小；为保护经销商及农户利益，公司产品严禁在网上进行销售。目前公司信息化建设项目已打通了全产业链，实现了采购、生产、销售、财务核算的业财一体化，实现了向精细化管理要效益的目标。25 年公司将推动数字化营销二期建设，该项目将重点构建面向多销售公司的渠道人区客管理体系，渠道精细化管理、渠道进销存采集、渠道客户及终端农户服务、产销协同体系建设等，该项目的建成将有助于提升业务团队效率，提升渠道销售管理能力。谢谢！ 4、2024 年安全生产投入同比增长 15%，但未披露具体事故率数据。公司如何评估当前安全生产管理体系的有效性？是否有通过
--	--

	智能化监控（如 AI 巡检）降低事故风险的计划？ 答：尊敬的投资者，您好！工艺安全是企业生存发展的生命线，是防范重大事故、保障员工生命安全和环境安全的根本前提。2024 年公司围绕“全流程风险管控、本质安全提升、全员责任落实”三条主线，从工艺设计合规性审查、HAZOP 动态分析、设备完整性管理、操作标准化建设等维度系统施策，持续推进公司工艺安全管理体系优化升级，强化安全管理体系建设，精细化改进生产工艺流程，预防性维护与全面检修生产设备，提升安全管理效能。报告期内，公司未发生重大安全事故。公司将一如既往地强化安全风险防范意识，创新安全管理模式，秉承可持续发展理念，助力企业可持续发展。谢谢！ 5、2024 年员工总数同比下降 5%，但研发人员占比提升至 12%。公司如何通过人才结构优化支撑创新战略？是否有针对核心研发人员的股权激励或长效激励机制？ 答：尊敬的投资者，您好！公司以人才为核心驱动，从引育留用全链条发力，夯实可持续发展根基。（1）完善人才体系，精准引育：秉持以人为本理念，健全人力资源管理体系，制定科学开发计划。通过优化薪酬绩效机制，激发人才潜力。聚焦内控体系建设需求，按部门职能定向引进专业人才，提升管理与技术水平；同时搭建人才梯队，以管理和技术骨干培养为核心，分层培育现有人才，构建高、中、初级塔式人才结构，为长远发展蓄势。（2）强化培训赋能，推动成长：持续完善培训制度，采用内外部结合的多元化培训模式，全面提升员工专业技能与综合素质，推动人才队伍向专业化、规范化、现代化进阶，为公司高质量发展注入持久动力。谢谢！ 6、2024 年销售费用同比增长 15%，主要用于渠道拓展与品牌建设，但经销网络覆盖率已达 85%以上。公司如何评估当前渠道布局的边际效益？是否有计划优化渠道结构（如减少低效经销商、加大直销比例）以降低销售费用率？ 答：尊敬的投资者，您好！24 年公司投入销售费用 10,197.59
--	--

	万元，同期同比增长 19.38%，主要原因为：一方面市场对公司产品的需求进一步提升，公司适应市场需求新成立销售公司后，销售队伍进一步扩充，销售人员增长较多，使得相关销售费用增长较大，同时销售规模得以提升；另一方面公司执行大品经营策略，加大了核心大品的宣传推广力度，加之有大量新品上市，针对新品的营销推广增加，造成销售费用增长较快。公司产品销售模式为“经销为主、直销为辅”，公司有规范的客户管理制度，定期对客户进行评估优化，未来公司将持续优化渠道结构，逐步淘汰低效经销商，加大直销比例，提高销售人效，降低销售费用率。 谢谢！ 7、2024 年管理费用同比增长 10%，主要因信息化系统升级。信息化系统对运营效率的提升效果如何量化？是否有通过 ERP 或 CRM 系统实现全产业链协同的具体案例？ 答：尊敬的投资者，您好！24 年公司投入管理费用 3,921.55 万元，同期同比增长 15.85%，占营业收入的 4.4%，与上年同期营业收入占比 4.8%基本持平。公司“企业信息化建设项目”是募投项目，目前正在按照计划有序进展中，未来公司将持续优化 SAP、OA、汇联易以及合同管理系统、费控系统、溯源系统、CRM 等信息系统并深化应用。公司信息化建设打通了全产业链，实现了工厂从生产成本核算、单耗管理、费用控制、销售发货与回款、利润指标等方面的管理与考核，实现了向精细化管理要效益，目前公司信息化建设取得了较好的效果。谢谢！ 8、2024 年原药价格波动导致毛利率同比下降 2.3 个百分点，公司通过“原药+制剂”一体化布局降低成本的成效如何？未来是否计划进一步扩大自产原药产能占比？当前自产原药对核心制剂产品的覆盖率是多少？ 答：尊敬的投资者，您好！24 年公司毛利率同比有所下降，主要原因如下：2024 年，农化行业处于深度调整期，市场竞争较大，为确保营收稳步增长，公司执行下调产品销售价格，积极开拓市场，加强技术推广服务的销售策略。该策略促进公司销量及
--	---

	营业收入与同期相比增长，但同时也导致毛利率下滑；随着农药市场行情接近谷底，一方面公司将持续推出具有高效能、高附加值、差异化的新产品，以满足市场需要；另一方面随着公司“原药+制剂”一体化布局完成将带来公司制剂成本下降及毛利率提升。未来公司有计划进一步扩大自产原药产能占比，扩大自产原药对核心制剂产品的覆盖率。谢谢！ 9、2024 年环保投入同比增长 20%，但环保合规成本仍占营收的 1.8%。公司如何看待未来环保政策趋严对行业的影响？是否有通过清洁生产技术或循环经济模式降低环保成本的长期规划？ 答：尊敬的投资者，您好！公司持续保持安全环保高压严管态势，秉承可持续发展理念，制定完善的环保管理制度并有效实施，严格按照环保相关要求运行环保设施；严把项目前端关口，选用清洁的能源、原材料，先进的工艺、设备，从源头减少碳排放；鼓励创新，持续推行高效、低毒、低残留的新型环保农药的开发与制造，积极进行机械化、自动化的提升改造，保证清洁生产技术与工艺，致力于用新的技术节约能源，实现降低排放、节约能源的目标，助力企业可持续发展。谢谢！ 10、2024 年研发投入同比增长 12%，但研发费用率仅为 3.1%，低于行业平均水平。公司如何平衡短期利润与长期研发投入？未来是否有明确的研究费用率提升目标？研发成果转化周期（如从立项到产品上市）的平均时长是多少？ 答：尊敬的投资者，您好！24 年公司投入研发费用 7,432.68 万元，同期比增长 26.99%，占营业收入的 8.4%，远高于行业平均水平。主要原因系：（1）公司一贯看重研发投入，公司采用多研发、多获取农药登记证，以推出附加值更高的差异化新产品，进而提高产品竞争力；（2）24 年公司在农药制剂业务差异化新产品的开发方面以及农药原药新工艺的开发研究方面加大投入，所以研发费用率较高。未来公司会持续加大对研发活动的投入力度，紧跟行业技术发展趋势，以市场需求为导向进行研发投入，通过新产品技术开发、工艺流程优化、技术成果应用转化等多方
--	---

	面提高公司的市场竞争力。谢谢！ 11、2024 年经营性现金流净额同比下降 18%，但净利润同比增长 5%。应收账款与存货增加是主要原因，公司如何改善现金流状况？是否有通过供应链金融工具（如反向保理）加速资金回笼的计划？ 答：尊敬的投资者，您好！24 年经营活动产生的现金流量金额 28039.9 万元，较往年同期 33478.9 万元下降了 5439 万元，下降率 16.2%。主要系：（1）23 年由于原药价格持续下降，公司前期采购的原材料还处于消化阶段，备货金额有所减少，而 24 年公司正常进行原材料采购，采购原材料支出较上期增长；（2）由于 24 年公司销售规模扩大，各项经营费用较上期增加。24 年末公司应收账款与存货与同期比均有较大幅度的下降，未来公司将加大销售收款管控，严格控制成本费用支出，改善现金流状况。公司目前回款情况属正常，无帐款风险，公司没有通过供应链金融工具（如反向保理）加速资金回笼的计划。谢谢！ 12、2024 年海外收入占比不足 5%，但公司提到“国际化战略”。未来三年海外市场的重点拓展区域是哪些？是否有通过并购海外农药企业或技术合作快速切入当地市场的计划？如何应对目标市场的技术壁垒与贸易政策风险？ 答：尊敬的投资者，您好！公司积极开拓国际市场，已与安道麦、拜耳等国际知名企业建立合作关系；同步推进境内外登记工作，设立越南办事处，完善巴西、澳大利亚、柬埔寨、巴基斯坦等地区的产品登记布局。通过构建全球化销售网络，深化跨国合作，将国际市场打造为利润增长新引擎，全力迈向全球化农药企业。公司目前专注主营业务，尽力提高主营业绩。如有其它相关计划将按规则及时披露。谢谢！ 13、董事长您好，公司有什么发展战略规划吗？ 尊敬的投资者，您好！公司以“稳中求进、以进促稳”为总基调，以提质增效高质量发展为主线：持续优化生产高效运营，为市场提供高质量产品；以优质品牌服务理念深耕市场，加大市
--	--

	场开发力度；加快推进高水平在建项目建设，构建现代绿色农药产业体系；持续提升研发创新能力，加大新化合物开发力度，增强企业核心竞争力。我们将本着诚信、负责的态度，一如既往地扎实做好主业经营，积极推动公司价值成长，切实维护广大投资者利益，力争以优良的业绩回报投资者、回报股东。谢谢！ 14、2024 年存货周转率同比下降 10%，主要因原药库存增加。公司如何平衡库存成本与供应链安全？是否有通过数字化手段（如需求预测模型）优化库存管理的具体措施？ 答：尊敬的投资者，您好！公司存货主要包括原材料、半成品、库存商品及包装物等，2024 年 12 月末公司存货同期比下降 25.16%，但存货金额仍然较大，主要系公司所处行业的生产经营特点及原材料价格波动影响。农药制剂产品的需求具有多样、分散、复杂易变等特点且具备明显的季节性，为了满足农药产品的多样化需求，公司在销售淡季会采购储备原材料，由于公司产品品类众多，生产所用原材料种类多、部分单品需要安全库存，原材料整体储备金额较大，生产部分半成品或库存商品，以保证在需求旺季的及时、稳定供应，导致期末存货余额较高。 应对措施：公司将通过数字化手段加强销售情况预测及市场需求变化的分析，从而调整内部生产规划、合理控制存货规模，在保证生产和销售的基础上，提高存货周转率，降低存货规模较大的风险，保障供应链安全。谢谢！ 15、2024 年资产负债率同比上升 3 个百分点至 45%，但有息负债率仍较低。公司如何看待当前债务结构？是否有通过发行绿色债券或优化融资渠道降低财务成本的计划？ 答：尊敬的投资者，您好！截止 2024 年末，公司资产总额 186203.2 万元、负债合计 73737.1 万元、归属于上市公司股东的净资产 112466.1 万元，资产负债率 39.6%，资产负债率处于合理水平，公司当前债务结构符合公司现有经营情况。公司将在满足生产经营的前提下，拓宽融资渠道、降低财务成本，从债务期限、债务成本等方面持续改善债务结构。谢谢！
--	--

	16、美邦股份 2024 年农药制剂业务营收占比超 90%，但行业面临环保政策趋严与同质化竞争，公司如何通过产品差异化策略（如剂型创新、复配配方升级）提升市场竞争力？是否有针对高附加值新型农药的研发管线及商业化时间表？ 答：尊敬的投资者，您好！公司持续关注农业生产需求变化，不断研发、改进产品，采用差异化产品策略，多选择开发两种有效成分进行混配，可以有效降低农药的使用量，提高农药的防治效果；同时，加大新化合物开发力度，增强企业核心竞争力。具体举措：第一，公司在持续加大引进人才力度，强化现有技术人员的培养；第二，对技术研发部持续优化资源配置，制定研发运行及管理机制，保证创新工作的开展；第三，严格按照《农药登记质量管理规范》，逐步提升实验室管理要求；第四，公司坚持自主研发为主、合作研发为辅的研发模式，充分发挥企业和科研单位研发的主动性，加快实现科研成果的转化，以实现经济效益和社会效益。谢谢！ 17、2024 年应收账款周转天数同比增加 8 天至 45 天，主要因部分大客户账期延长。公司如何评估客户信用风险？是否有针对高风险客户的应收账款保理或信用保险安排？未来是否计划调整客户账期政策？ 答：尊敬的投资者，您好！公司制订了严格的制度管控客户信用风险：（1）公司制订了“客户信用管理制度”：对各类客户进行分类管理，信用额主要参考客户上年度销售额及回款情况，并结合客户当年销售目标确定，信用额度的确定需要经过严格审批方可施行。（2）公司制定了“销售与收款制度”：对于与经销商的款项回收、应收账款的对账及催收等各关键环节的风险控制进行了规定，保证销售回款的及时和安全；对于合作期限较长、业务规模较大、信誉较好的经销商给予其一定的赊销额度。对于其他经销商，公司均采取预付货款发货或货到付款的形式销售。全部经销商货款要求在当年业务年度内结清。公司应收账款账龄绝大部分为 1 年以内，整体来看公司应收账款质量较好，客
--	--

	户期后回款及时，坏账风险较小，因此，公司未针对客户办理应收帐款保理或信用保险，未来公司不会随意调整客户的帐期政策。谢谢！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单(如有)	无