

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	线上参与公司2025年半年度业绩说明会的全体投资者
时间	2025年09月19日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 张少武 财务总监 何梅喜 董事会秘书 赵爱香
投资者关系活动主要内容介绍	1. 与同行相比，公司登记证很多，但收入规模较小的原因是什么？ 答:尊敬的投资者，您好！公司高度重视技术研发和产品创新，公司研发投入主要集中在农药制剂业务差异化新产品的开发及农药原药新工艺的开发研究方面，因此公司短期内将更多资源投入到原药研发和制剂新产品更新上，而不是迅速扩大收入规模上。同时，公司也在积极采取措施，如加大研发投入，发展高效、低毒、低残留、环境友好型农药制剂，加强品牌推广、技术服务和渠道建设，以提升终端销售市场的服务水平，巩固国内市场，开拓国际市场，并定期进行技术改造升级，降低成本，增强盈利能力和竞争力，旨在长远提升公司的市场竞争力和收入规模。谢谢！ 2. 美邦股份25年上半年营业收入较上年同期下降4.76%，而归属于上市公司股东的净利润却较上年同期下降了23.81%，为什么？ 答:尊敬的投资者，您好！上半年农化行业市场竞争激烈，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，因此公司营业收入略有下降。同时受开拓市场增加的人员成本及推广服务成本等影响，公司销售费用增长24.25%。此外受新产品的积极开发等策略的影响，公司研发费用同比增长18.79%，以上因素综合影响，导致公司2025年度上半年净利润同比下降23.81%。随着农药市场需求逐步回暖，未来公司将持续推出具有高效能高附加值、差异化的新产品，开拓国内国际市场，结合行业周期和自身技术、品牌以及安全环保的综合优势，逐渐提升下游客户对公司产品的需求，提升销量，加强成本控制，提升盈利能力。谢谢！ 3. 请问在农药行业中面临激烈的市场竞争，您认为公司未来应如何进一步提升自身的市场竞争力，以巩固并扩大市场份额？ 答:尊敬的投资者，您好！面对激烈的市场竞争，公司未来将从以下五个方面进一步提升自身的市场竞争力，以巩固并扩大市场份额。一是将研发、创新作为公司成长的重要驱动因素，加大研发投入力度，重点开发高效、低毒、低残留、环境友好型农药制剂，实现产品的差异化；二是加强品牌推广、技术服务和渠道建设，提高终端销售市场的服务水平；三是精准把握市场趋势，开展纳米农药、微囊制剂的研发，加大对高附加值农药产品的市场增量开发，巩固国内市场，开拓国际市场；四是定期进行技术改造升级，不断降低成本，增强盈利能力和竞争力；五是引进高端人才，进行原药工艺和三废处理的研究和优化，为原药合成项目建设打下良好的基础，推动实现原药制剂一体化产业链条，提升品牌渗透力与市场占有率。谢谢！ 4. 25年上半年公司在研发方面的投入是多少？这些投入主要集中在哪些新产品或技术？公司是否计划提高研发投入以推动技术创新和产品升级？ 答:尊敬的投资者，您好！25年上半年公司投入研发费用4161万元，同期同比增长18.79%，占营业收入的8.6%，营业收入占比增长1.7%。公司研发投入主要集中在公司现有业务即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。公司一直非常重视研发活动，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，以市场需求为导向大力进行研发投入，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！ 5. 你好，公司产品的市场情况怎么样？
--	--

	答:尊敬的投资者,您好!公司主营业务为农药产品研发、生产、销售以及农业技术推广与服务。公司在产原药品种有啶啉铜、虫螨腈、丁氟螨酯等产品;制剂主要产品为杀虫剂、杀菌剂、植物生长调节剂等,主要用于大田、瓜果、蔬菜、花卉等农作物生长的各个环节,产品及证件资源丰富。公司销售分为原药销售和制剂销售,原药销售主要针对下游制剂企业,制剂销售主要针对终端渠道和用户,公司目前原药处于起步阶段,制剂销售比重较大。公司是全国农药行业销售百强企业,具有良好的市场竞争力。谢谢! 6. 公司上半年应收帐款金额较大,请问是什么原因?有无坏账风险? 25年上半年公司应收帐款余额较同期下降较大,是什么原因? 答:尊敬的投资者,您好!公司25年上半年应收帐款金额较大,主要系:(1)公司针对不同的客户采用不同的结算方式: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;(2)公司主要产品为农药制剂产品,且主要面对经济作物,经济作物的农药需求旺季一般为3-9月,公司业务年度为每年10月至次年10月,销售发货于业务年度结束即10月开始统一结算并回款,6月末尚未到公司业务年度货款清算时间,导致应收账款余额较高。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。2025年上半年公司应收账款余额为24697万元,较同期39179万元下降14482万元,下降率36.96%,主要原因系公司加强经销商回款管控,客户回款较好所致。谢谢! 7. 农药行业的供应链管理对于成本控制和产品质量至关重要。公司在供应链管理方面有哪些创新和优化措施,以确保原材料供应的稳定性和成本的有效性? 答:尊敬的投资者,您好!2025年以来,公司以高产优质产品供给市场销售所需为前提,以高标准质量管理模式为基准,以降本增效为手段,不断提升生产高质运营水平。业务控制方面:公司通过全面实施招标采购,降低采购成本;加强横向沟通与协同,科学组织生产,压降生产成本。信息化建设方面:公司持续优化SAP、OA、汇联易以及合同管理系统、费控系统、溯源系统以及阳光销服等信息系统并深化应用,实现工厂生产成本实时核算,重点从生产单耗、费用控制、利润指标等方面强化考核,营销实施“阳光销服”信息系统,全面向精细化管理要效益,并取得较好的效果。谢谢!
--	---

	8. 在数字化转型的大背景下，公司是否计划进一步加大在信息技术和数字化管理方面的投入？ 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。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。目前公司正在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！
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
日期	2025年09月19日