

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	<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	2026年5月20日(周三)下午14:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )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、独立董事赵卫斌 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	<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、美邦股份25年经销毛利率36.94，而直销毛利率只有10.97，为什么？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司产品销售模式为“经销为主、直销为辅”，公司直销毛利率低于经销毛利率的主要原因如下：</p> <p>（1）公司经销模式系通过“公司-经销商-零售商-种植户”的全国性销售渠道进行经销，产品定价采用全国统一定价；产品销售后，公司需投入大量的推广与促销费用，需安排业务员对经销商、零售店等进行技术服务与培训、产品推广，公司对此需要投入较大的营销费用，公司销售费用绝大部分都是为服务经销客户所发生的，因此毛利率较高；（2）公司直销模式系通过国内大型的制剂厂商（客户群体主要为外资或中外合资企业）进行产品销售。</p>

公司的直销产品均为已取得农药登记证、但尚未投放市场的产品；直销客户负责通过其营销网络将我司的产品推广销售到市场上（包含经销商、零售店、种植户等），故直销模式下我公司不产生销售人员费用及推广服务费用，但直销客户需承担较高的销售费用，因此与经销模式相比，直销模式下的产品定价相对较低，直销毛利率较经销毛利率低。谢谢！

## **2、2026 年公司实现精细化管理有什么实施举措？**

答：尊敬的投资者，您好！2026 年公司实现精细化管理的具体举措：（1）优化供应，降低成本：完善采购制度，拓展直采渠道，强化供应商与物流管理，精准研判市场；（2）研产销协同：以市场为导向，优化配方与工艺，提高产能利用率，持续推进汤普森绿色制剂（一期）项目和诺正生物农药原药生产线建设（一期）项目部分产线达产达标，取得更好的成效；（3）降本增效：以成本管理为核心，通过月度分析，从多方位精细化管理，降低生产能耗与费用；（4）提升信息化水平：推进 SAP - ERP 系统建设，开展网站升级、阳光销服等项目的完善优化，提升运营效率与服务能力。谢谢！

## **3、公司在 2025 年是否有进行重大的资本支出或投资？这些支出或投资对公司未来有何影响？**

答：尊敬的投资者，您好！2025 年度公司存在重大非股权投资，主要涉及项目有：（1）年产 30000 吨新型绿色农药制剂和水溶肥料生产线；（2）20000 吨农药原药及中间体生产线；以上项目的建成打通了产业链，有利于增产增效、提高研发技术能力、优化市场结构、巩固市场份额，同时有助于提升企业形象和品牌竞争力。谢谢！

## **4、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！

**5、25 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？**

答：尊敬的投资者，您好！25 年公司投入研发费用 8,493.27 万元，同期比增长 14.27%，占营业收入的 9.31%。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。谢谢！

**6、请问今年的分红情况是怎么样的？什么时候实施**

答：尊敬的投资者，您好！公司始终坚持推行有利于全体股东的分红政策，与广大投资者积极分享公司发展成果。目前利润分配方案已通过公司第三届董事会第十一次会议审议，公司本次拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税）。截至 2025 年 12 月 31 日，公司总股本为 135,200,000 股，以此计算本次公司拟分配现金股利 13,520,000.00 元（含税）。包括 2025 年第三季度已分配的现金红利，2025 年度公司合计分配现金股利总额为 20,280,000 元（含税），占公司 2025 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的比率为 41.67%。本次利润分配方案尚需提交 2025 年年度股东会审议通过后实施，公司将持续推进相关工作，严格按照相关法律法规的要求及时履行信息披露义务，具体内容请关注公司后续公告，敬请广大投资者注意投资风险，感谢您对公司的关注！

**7、2026 年，公司有何战略规划及工作安排？**

答：尊敬的投资者，您好！2026 年公司秉持“安全生产、高效环保、注重品质、精英团队、勇于担当、争创业绩、强化服务”的经营方针，开展全年经营工作。将重点做好以下七个方面：一是加强精细化管理，提升生产效益；二是深化研发创新，增强核心竞争力；三是提升品牌影响力，拓展国内外市场；四是加强人才队伍建设，提供发展动力；五是加快合成项目建设，推动原药制剂一体化；六是强化安全环保管理，助力提质增效；七是提升规范治理水平，保障合规运营。谢谢！

#### **8、公司国内渠道和海外市场未来如何布局？**

答：尊敬的投资者，您好！国内市场继续深耕核心作物区、强化营销渠道、提升技术服务能力，扩大优势区域市场份额。海外市场稳步拓展，有序推进产品登记、客户开发、品牌建设，逐步提升国际市场。公司坚持国内国际双轮驱动，不断提升整体市场竞争力。谢谢！

#### **9、公司的现金流状况如何？是否有足够的资金来支持未来的运营和投资？**

答：尊敬的投资者，您好！公司 2025 年度经营活动产生的现金流量净额 22936.09 万元，投资活动产生的现金流量净额-21239.16 万元，筹资活动产生的现金流量净额 2931.51 万元，期末现金及现金等价物余额 26649.54 元；公司 25 年末交易性金融资产余额为 42586.75 万元。公司目前资金储备相对充足，能够满足生产经营和重大项目投资需要。谢谢！

#### **10、公司如何进行投资者关系管理，如何规划进行投资者回报的？**

答：尊敬的投资者，您好！公司高度重视投资者关系管理，建立和完善投资者关系管理制度，公司董事会秘书为公司投资者关系管理的具体负责人。公司董事会秘书办公室是公司投资者关系管理的职能部门，由董事会秘书领导，具体负责公司投资者关系管理事务。公司建立的与投资者沟通的主要渠道包括：定期报告和临时公告、业绩说明会、股东会、邮件和电话咨询等。同时，

	公司高度重视投资者回报，按照《公司章程》等相关规定，综合考虑与利润分配相关的各种因素，从有利于公司发展和投资者回报的角度出发，执行利润分配方案，谢谢！
附件清单(如有)	无
日期	2026-05-21