

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：2024-03

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 checked="" 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	国泰君安证券股份有限公司 钱伟伦 贝莱德基金管理有限公司 王瀚仪、单秀丽 中国国际金融股份有限公司 吴嶝 中信证券股份有限公司 王喆、孙臣兴、田显城 鹏扬基金管理有限公司 梁君岳 招商信诺资产管理有限公司 赵若琼、钱旖昕 申万宏源证券有限公司 宋涛、周超 工银瑞信基金管理有限公司 林梦、袁辰昱 宝盈基金管理有限公司 张若伦 大成基金管理有限公司 刘芳琳 远信投资有限公司 杨大志 景林资产管理有限公司 蒋文超 华泰证券股份有限公司 庄汀洲

鑫巢资本管理有限公司 范承杰  
上海半夏投资管理中心（有限合伙） 谢宇迪  
淳厚基金管理有限公司 田文天  
开源证券股份有限公司 徐正凤  
上海证券有限责任公司 周峰春  
东吴证券股份有限公司 张子健  
兴业证券股份有限公司 刘梦岚  
东方财富证券股份有限公司 王译正  
招商证券股份有限公司 肖瑞清  
中财招商投资集团 杨旭  
北京和聚私募基金管理有限公司 麦土荣  
北京泓澄投资管理有限公司 陈骞  
北京风炎投资管理有限公司 陈玉杰  
明世伙伴私募基金管理（珠海）有限公司 陈江威  
国新证类股份有限公司 李彬  
嘉合基金管理有限公司 曹瀚允  
北京国际信托有限公司 陈远望  
平安养老保险股份有限公司 袁帅  
中邮创业基金管理股份有限公司 周弋惟  
上海拾贝能信私募基金管理合伙企业（有限合伙） 王祥宇  
万家基金管理有限公司 雷寅嘉  
兴证全球基金管理有限公司 夏斯亭、徐留明  
交银施罗德基金管理有限公司 张明晓  
中泰证券股份有限公司 王佳博、严瑾  
天风证券股份有限公司 林逸丹  
汇丰晋信基金管理有限公司 叶繁、郑小兵  
博时基金管理有限公司 陈柯夫  
泰信基金管理有限公司 覃雨阳  
恒越基金管理有限公司 杨宇禄

深圳市国诚投资咨询有限公司 戴剑磊、相健  
招银理财有限责任公司 杨鋈毅、彭治力  
华泰柏瑞基金管理有限公司 方纬  
华宝基金管理有限公司 袁银泉  
国泰基金管理有限公司 钱晓杰  
东北证券股份有限公司 陈科诺、孙鹏程、喻杰  
华创证券有限责任公司 张皓月、陈鹏、吴宇  
中银基金管理有限公司 刘文祥  
太平资产管理有限公司 赵新裕  
汇华理财有限公司 于宏杰  
国联安基金管理有限公司 王栋  
中航证券有限公司 彭海兰、陈翼  
德邦证券股份有限公司 高鼎  
联通资本投资控股有限公司 李熙杨  
安信证券资产管理有限公司 盛兆猛  
金信基金管理有限公司 赵浩然  
景顺长城基金管理有限公司 范顺鑫  
长城基金管理有限公司 李金洪  
泉果基金管理有限公司 张羽鹏  
安信基金管理有限责任公司 胡双  
中信资产管理有限公司 陈汗  
中加基金管理有限公司 鄢然  
国金证券股份有限公司 王明辉  
银河基金管理有限公司 陈凯茜  
财通基金管理有限公司 曹熠  
长信基金管理有限责任公司 黄振华  
汇添富基金管理股份有限公司 刘高晓  
北京丰裕投资管理有限公司 曹雷  
北京创富未来投资管理有限公司 徐煜

	<p>北京本炎投资管理有限公司 李刚</p> <p>坤泰九盈(北京)国际投资有限公司 张海平</p> <p>北京中合信诺管理有限公司 王铨</p> <p>北京飞旋兄弟投资管理有限公司 张丽娟</p> <p>北京风炎私募基金管理有限公司 王鹏</p> <p>中国长城资产管理股份有限公司 刘志强</p> <p>北京睿道投资管理有限公司 荣令睿</p> <p>北京大牛踏燕投资管理有限公司 王战勇</p>
时间	<p>2024年4月19日、5月6日、5月7日、5月9日、5月12日、5月14日、5月15日、5月17日、5月22日、5月23日、5月27日、5月28日、5月29日、5月30日、5月31日、6月3日、6月4日、6月5日、6月6日、6月7日、6月11日</p>
地点	<p>公司会议室、北京、上海、线上会议</p>
上市公司接待人员姓名	<p>公司董事长苏毅先生</p> <p>公司总经理兼董事会秘书黄柏集先生</p> <p>公司副总经理兼证券代表常青女士</p> <p>公司财务总监李灿美女士</p> <p>公司投资者关系经理张剑飞先生</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.管理层介绍公司情况</p> <p>中农立华生物科技股份有限公司（以下简称“中农立华”或“公司”）是中华全国供销合作总社的下属企业，母公司是中国农业生产资料集团有限公司（以下简称“中农集团”）。公司2009年由中农集团农药部改制成立，专业从事农药流通及植保技术服务，2015年上线国内原药价格指数。在国内，公司在2024全国农药行业销售TOP100中排名第四名；在国外，公司在2022财年全球农化企业二</p>

十强中排名第十二名。

公司目前主要业务包括作物健康业务、国际业务、化工业务以及联销业务等。公司作物健康业务板块在国内拥有 3,000 余家主要渠道合作伙伴，建立了一支由 500 多名专业植保技术人员组成的农化服务队伍。该板块为种植户提供本地化作物健康解决方案和技术服务，降低种植投入成本，以粮食安全、乡村振兴为重点，是跟农户最直接打交道的板块。公司国际业务板块是公司内增长最迅速的业务板块，构建了品种齐全、结构合理的“一站式”全球农药供应平台。未来，作物健康业务板块与国际业务板块将成为中农立华稳健、高速发展的两翼。公司与国内外具有核心竞争力的农药制造企业建立了长期稳定的合作伙伴关系，拥有行业领先的产品资源，打造百草枯、敌草快、草甘膦、草铵膦灭生性除草剂供应链价值平台。国际业务范围覆盖 90 多个国家和地区，截止 2023 年底，累计开展登记 3599 项，获得登记 1735 项。化工业务板块整合了农化行业上下游及中间体生产企业优质产品资源，为国内外客户提供产品，信息，渠道，资金等专业、可靠的供应链管理服务，同时每周更新原药价格指数，为业内伙伴提供专业可靠的原药市场趋势参考。联销业务板块为跨国农化企业提供制剂供应链管理服务，战略合作伙伴包括巴斯夫、先正达、科迪华、拜耳、富美实等头部企业。

2024 年 1 月，中农立华与江苏扬农化工股份有限公司（以下简称“扬农化工”）举办战略合作交流会，共同签署战略合作协议，正式结为战略合作伙伴。双方达成共识，要充分发挥中农立华在农药流通领域“国家队”的渠道优势及扬农化工在科技创新、农药创制方面的研发生产优势，在原药、中间体、制剂及国际市场开发等领域达成全方位战略合作，实现资源共享、协同、集成与互补，加强上下游产业链的深度联动协作，以实现双方未来市场战略扩张，为双方创造更大的商业价值。

2024 年 1 月，中农立华与清原作物科学有限公司（以下简称“清

原作物科学”)举办战略合作交流会,共同签署战略合作协议。双方达成共识,要充分发挥中农立华在农药流通领域“国家队”的渠道优势及清原作物科学在专利化合物、转基因技术的创新优势,通过资源共享、专利授权、技术协同方式,在国内国际市场围绕制剂开发以及供应链管理等方面达成全方位战略合作,以实现双方未来市场高质量发展,为双方创造更大的商业价值。

## 2.互动 QA

1) Q: 公司 2020 年以后收入增长的主要原因?

A: 公司收入增长的主要原因是 2019 年底整合了南京红太阳的国际业务团队和渠道,同时依托公司原有的平台资源,如品牌、渠道和资金优势,凭借一支专业能力过硬、管理理念一致的运营团队,融合后成为颇具竞争性和成长性的业务板块,迅速推进全球市场布局的进程。公司搭建起品种齐全、结构合理的“一站式”全球农药供应链平台。2023 年 3 月,立华国际基于自身核心竞争力和发展定位的重新思考,对品牌进行焕新升级,聘请法国阳狮集团设计品牌 Logo 及理念,在农化行业 ACE 展会上推出新的品牌 Logo 和“为农而立,灼灼其华”的全新品牌理念,受到业内的广泛关注及高度认可。立华国际将以更加优质的产品及服务,同时融入“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进”的新发展格局,助力全球粮食和食品安全。未来公司将持续优化并完善海外业务的产品结构和市场布局,加大已取得自主登记证的产品占比,同时积极开拓海外 C 端市场,提高国际业务的利润率水平。

2) Q: 公司未来每年的分红比例大概是多少?

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%,2022 年分红占归母净利润比例超过 50%,2023 年现金分红比例进一步提升至 53.8%。未来公司将继续保持高分红比例,为投资者打造更好的现金流回报。

3) Q: 请问作物健康业务板块中的为农社是什么业务模式?

A: 立华为农社是结合国内农资市场的实际情况, 依托于公司现有资源及优势, 在传统市场区域中开发具有较大发展潜力的合作伙伴, 以优质的产品资源和专业的植保技术服务对其进行赋能, 在基层拉动的一种渠道合作模式。为农社在当地区域内提供农业植保专业服务, 通过县一级的服务网点将立华本地化的作物健康解决方案及专业的植保技术服务渗透进“最后一公里”。公司为每个为农社派驻 1-2 位专业的植保技术服务人员, 扎根基层, 全方位介入管理和技术服务, 帮助合作伙伴提升经营水平和盈利能力, 助力公司在终端市场的影响力及品牌力的打造。为农社以“合作、开放、共赢”的模式进行展开合作, 并无股权关系绑定, 充分调动起合作伙伴的积极性, 打造双方合作共赢的新局面。

4) Q: 请问公司在海外农药登记证的布局以及农药新产品的登记开展情况?

A: 公司在全球主要农化市场开展农药产品登记, 通过整合国内原药及制剂产品资源, 建立起稳定高效的供应链, 为海外客户提供优质的农化产品和服务, 目前业务范围涉及南美、东南亚、非洲、中东和欧洲等 90 多个国家和地区。针对不同区域特点, 公司精准施策, 以多种业务模式进入市场, 在东欧、北美、非洲和亚太等地区, 与不同规模的区域型进口商或本土进口商达成合作。在南美、中美地区国家市场, 公司以支持登记为主, 同时通过把已获证的自主登记授权给进口商和分销商, 进行自主登记产品的销售。自 2014 年起, 公司重点推进海外登记工作, 目前已在 90 多个国家开展了包括自主登记和支持登记在内的登记工作。公司高度重视登记证的质量, 尤其关注登记证转化为商业产出和成果的情况。在登记门槛高、市场潜力大的巴西, 公司目前已获批 40 多个自主登记证, 涵盖戊唑醇、百菌清、代森锰锌和草铵膦等重点产品, 预计未来两年内还将有 50 余个自主登记证获批。公司海外业务持续聚焦重要的农化市场——拉美地区, 如

阿根廷和巴西，同时在泰国、印尼、越南等东南亚国家地区进行布局。公司推进差异化战略，海外登记工作以证件质量为出发点，关注登记证转化为产品落地和投入回报的情况。公司除了登记具有差异化优势的产品外，对于创制化合物的登记进行重点布局，为公司进入海外重点市场提供保障。

5) Q: 公司未来的战略思路?

A: 公司始终致力于成为农化行业优秀的国家队。在经营管理等方面保持战略定力，行业下行周期中严控经营风险，行稳方能致远。另外，坚定执行中农立华品牌战略，整合优质资源，夯实渠道网络，形成核心竞争力。

6) Q: 公司作物健康业务未来发展思路?

A: 公司整合国内外优质资源，包括对作物营养产品进行重点布局，持续调整优化中农立华作物健康解决方案，实现进一步本地化应用，以满足终端种植户不断变化的需求。此外，作为一线为农服务团队，通过向下扎根，向上生长，提升技术服务能力，打造中农立华技术专家团队。同时，多措并举打造出中农立华明星品牌，如“中农鼎粮柱”“中农靓蔬”“中农花果三宝”等。

7) Q: 2024 年农药行业行情以及未来发展的预期?

A: 农化行业属于刚需的行业，全球性的高价库存导致 2023 年需求低迷，2023 年四季度销售开始逐步恢复。公司对未来市场行情回暖抱有信心，行业景气度恢复仍需要一段时间。目前，国内进入传统旺季，国内外市场交投稳步增量，终端渠道谨慎观望情绪略有改善。公司将拥抱行业趋势，依托自身优势，夯实业务渠道，持续稳健发展，更好的回报广大投资者。

8) Q: 转基因对公司产品结构的影响?

A: 转基因玉米、大豆的耐草甘膦等灭生性除草剂性状将对灭生性除草剂带来增量。我们可以参考巴西、阿根廷和美国等国家转基因



产品对农化产品的影响，随之而来的产品结构将发生变化，灭生性除草剂将挤占其他产品市场份额。公司密切关注转基因的发展趋势，并积极收购了控股股东中农集团持有的中农集团种业控股有限公司的18%股权。公司将推进“农药+种子”一体化战略，以稳定的供应链管理水平和丰富的产品资源，更好地适应新的竞争格局。

9) Q: 公司是否考虑投资上游原药企业?

A: 公司未来将重点关注海外渠道端的整合工作，通过参股或并购等方式将当地成熟优质的渠道商进行资源整合。公司始终保持轻资产运营模式，公司暂未涉足上游原药企业的投资、生产及运营。未来有合适的投资机会将视情况而定。

10) Q: 公司轻资产的主要原因是什么?

A: 公司始终未涉足上游原药合成领域，故不涉及重大生产线产生的固定资产。公司的核心发展战略是通过打造全球农化供应链价值平台，惠及全球农业种植者。因此，公司基于行业现状并结合自身优势，采取与上游核心厂家战略合作的形式以构建优质、稳定的产品资源供应链，避免重资产投入，将核心资源投入到渠道建设、剂型研发、品牌打造及知识产权等方面。公司始终保持战略定力，通过长期稳健地运营，不断强化公司在终端的影响力和品牌力，同时提升了公司资产质量以及流动性。

11) Q: 公司所处行业的竞争情况如何?

A: 目前我国农药市场细分程度高，不同种植区域差异化明显，市场较为分散，且存在产能过剩的情况，市场竞争异常残酷。2023年行业进入下行周期，经营规模较小的企业面临诸多挑战，经营风险骤增。行业将逐步进行整合，优胜劣汰不断上演。公司依托于供销社背景，在境内外拥有优质的渠道资源和稳定资金保障。此外，公司通过内部挖潜、外部招聘，部分销售团队负责人和管理层来自四大跨国企业和行业内优秀的民企。公司将充分发挥资金、研发、品牌、渠道

优势及信息优势，持续促进主营业务向纵深推进，不断提高公司在国内外市场的影响力和市占率，彰显农化流通领域“国家队”的身份。

12) Q: 公司 2023 年国际业务情况？

A: 受到产品价格下跌的影响，销售收入同比有所下滑。出货吨位实现同比增长，客户及渠道稳定性得到验证。

13) Q: 公司与清原农冠合作进展？

A: 目前与清原农冠合作的专利化合物，玉米田选择性除草剂苯唑氟草酮、小麦田选择性除草剂双唑草酮已经上市。与此同时，公司积极运作专利化合物的复配品种，预计今年年底前获得登记。其他创制化合物产品正在按计划推进。

14) Q: 公司海外市场的布局情况？

A: 公司海外业务在拉美地区占比较大，东南亚、东欧、非洲等国家地区均有涉足。海外业务将作为公司业务发展重点，在把控风险的前提下，实现高质量发展。

15) Q: 公司是否考虑海外 C 端业务？

A: 公司在 2023 年完成了品牌焕新升级，将以“SINO-AGRI”的全新品牌形象服务全球农业种植者。2024 年在阿根廷进行 C 端业务试点。同时，将动态评估目前国别市场，在东南亚、中美洲择推进机 C 端业务落地。

16) Q: 公司是否收到央企市值考核的相关要求？

A: 目前，市值管理已纳入企业负责人绩效考核中。公司已经根据上级单位要求，制定了市值提升方案。未来将结合公司实际情况，探索运用股权激励、参股并购、资本运作等市值提升工具。公司始终聚焦公司综合实力和内在价值提升，通过稳健扎实运营管理，创造更好的业绩以回报广大投资者。

	<p>17) Q: 终端需求的影响因素有哪些?</p> <p>A: 农产品价格对种植者收益产生直接影响, 同时影响下一季的农化投入意愿。产品价格走势、气候等方面因素也会对终端需求产生影响。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年6月11日