

证券代码：000553（200553）

证券简称：安道麦 A/安道麦 B

## 安道麦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 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（投行会议）
参与单位名称及 人员姓名	本次业绩说明会为面向所有投资者的网上公开直播
时间	2024年8月29日下午
地点	中国北京，以色列特拉维夫
上市公司 接待人员姓名	总裁兼首席执行官 Steve Hawkins、首席财务官 Efrat Nagar、产品线与创新执行副总裁 Florian Wagner、全球投资者关系总监 Rivka Neufeld、独立董事葛明、董事会秘书郭治
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>本次业绩说明会采用网上直播的形式。</p> <p>公司总裁兼首席执行官 Steve 和首席财务官 Efrat 首先介绍了公司 2024 年第二季度和上半年的业绩情况和业务进展，产品线与创新执行副总裁 Florian 介绍了公司关于“价值创新”客户细分市场和产品的重新定位。随后管理层回答了投资者关心的问题，主要问题如下：</p> <p>1. 公司中报提到与 2017 年中国化工集团收购先正达相关的转移资产账面价值增加部分的摊销（非现金）将持续到 2032 年，2028 年前金额仍然较大，是否可以请管理层就这部分摊销进一步说明 2028 年前的预期摊销具体金额？</p> <p>回复：这项摊销从目前到 2027 年金额基本相同；从 2028 年开始金额将会大幅度减少，紧接着 2029 年又会进一步减少。</p> <p>2. 公司未来财务费用和公允价值变动损益该如何预期？后续优化的举措能否请管理层介绍一下？</p> <p>回复：我们之前分享过自 2023 年第三季度开始安道麦的关注点是产生现金流，压减财务费用。我们可以看到执行的效果。从去年第四季度开始公司的财务费用总额同比显著降低。但是，当您阅览定期报告时，依照中国会计准则，财务费用与公允价值变动损益是分项列报的，安道麦则是将这两个科目合称为财务费用。2024 年半年度以及第二季度财务费用均同比减少。这是因为公司将产生现金流视为重点工作，我们在报告期内成功达成了，同时减少了贷款金额；此外，我们毫不松懈地严格管理现金。为了降低利息费用，在 2023 年年底，我们通过先正达获得了利率优惠的人民币贷款，因而相应财务成本实现显著下降。我们通过调配长短期贷款来优化信贷管理，争取更为优惠的存贷款利率。一方面确保世界各地的安道麦业务单元都能在短期内随时从银行获得业务发展需要的营运资金，另一方面长期又能通过存款利息获得财务收益。我们不仅在今年第二季度与上半年，未来还将继续采取这一系列举措来优化财务管理结构。</p>

3. 公司中报提到渠道库存缓解，制剂和原药库存的变化会有节奏差异吗？目前如果从渠道库存的分位数看处在历史上的什么水平？

回复：我们将这个问题一分为二。第一部分是问原药与制剂产品去库存的节奏差异，确实两者之间存在延迟。因为植保行业的全球性供应链条很长，大概在200天左右。原药、中间体、产成品之间去库存的节奏存在差异，而且各个地区也各不相同；同时，去库存的长短也跟产品线特点有关。

第二部分是关于市场总体的库存情况。我的回答是当前库存水平仍然高于历史平均水平，但比2023年同期低很多。我想提请诸位投资者关注的是2024年还有数月有待观察，特别是以巴西为首的拉美将以何种进度完成全年销售。该区域的表现将对全球库存水平产生不可忽视的影响。

4. 上半年由于厄尔尼诺现象，全球各地都有发生一些极端天气。从全球各个国家和地区来看，公司在哪些地区的经营情况受到了较大的影响？另外，对于后续的气候预期是怎样的？

回复：天气对任何一家农业相关企业来说都是大事。我们持续观察到的常态是全球天气总是起起伏伏，变化活跃。今年年初巴西西南部遭遇了严重的洪水，但到目前为止厄尔尼诺现象还没有对市场、或者我们的业务产生重大影响。今年对整个行业、或者对安道麦的业务产生影响的天气现象是北半球入春晚于往年，而且潮湿多雨，北美和西欧都是如此，这样的天气会影响当地市场用药的规模。

5. 目前已到达8月底，此前的沟通中有表示过除了中国和巴西以外其他国家和地区渠道库存已下降到合理的水平。那么目前中国的渠道库存水平是否如预期的完成了去化？同时，已经完成渠道库存去化的市场，植保产品的销售及盈利能力是否有好转还是仍然处于低景气的水平？

回复：这个问题对整个行业来说都很重要。我将概况分享三点。第一点是中国，2024年上半年中国区在安道麦全球销售额的占比大约为13%。中国市场的库存高于我们年初预期的水平，无论原药还是制剂皆是如此，很多厂商的库存都处于高位。第二点是全球现在的渠道库存水平低于去年同期，但仍然高于历史平均数值。第三点是我们还有下半年未完成，还有巴西这个大市场的进展需要关注。所以，最终全球库存的情况取决于接下来数月巴西的市场情况。

6. 9月开始，美国将有可能开启降息周期。之前有提及到，由于高利率的影响，部分经销商对于库存的合理心理水平是有下调的，那么在降息的背景下，植保产品的销售，以及经销商/渠道商对于产品的采购会发生怎样的变化？

回复：我们无法去猜测美国利率究竟会如何发展。但是，无论美国利率如何变化，其变化幅度相较于过去18个月的走势水平是相对有限的。因此，就与利率相关的客户市场行为而言，很多市场的渠道采购模式仍将是过去已经呈现的采购特点，也就是我们观察到的即时采购。而我们的奋进计划有很多举措都着眼于优化供应链，缩短反应时长，以便适应这种短期、即时、灵活的需求特征。

7. 公司近期针对总裁又进行了更换，Steve先生在公司任职CEO仅一年左右，并在2023年的年报中提出奋进计划。新的管理层对于原有的公司计划是否会发生相应的调整，另外后续的公司管理/经营重点将会是什么？

回复：我理解很多投资者都很关心这个变化。候任总裁 Hili 是一位资质优异的领导者，我与他很熟识。上周和这周我们一起做了部分工作沟通。他本人对接任安道麦总裁兼首席执行官倍感自豪，他也非常清楚自己肩负的使命是带领整个领导团队继续实施“奋进”计划。当然，新人有新气象，我相信他将凭借自己的智慧与经验深挖奋进计划，依据市场变化发现更多值得深入改进的领域。毫无疑问，他非常清楚自己的使命就是要推动公司逆转，恢复健康的财务状态，为我们的股东和投资者提升公司的业务质量。

8. 公司制剂致胜战略所推出的新产品在营收当中的占比是否有进一步提高，目前的比例大概是多少？这些差异化的产品毛利率在新增竞争者不断增多的背景下，是否会遭受相应的压力？

回复：安道麦非常专注于在后专利原药的基础上开发差异化产品。在推动差异化的制剂致胜战略框架之下，产品复配逻辑和制剂技术发挥着非常重要的作用。所以您所提问题的回答当然是肯定的。另外谈到竞争，我们采取该战略的一大原因就是让我们的产品拥有价格护城河，以便确保更为强健稳定的利润率表现。

9. 7 月以来美元汇率明显下跌，在财务方面对于公司的汇兑损益将会有怎样的影响？

回复：尽管公司的报表货币为人民币，但重要子公司 Adama Solutions 的记账本位币是美元。Adama Solutions 在世界五十多个国家均有直接的本地业务，销售以当地货币交易完成。美元升值，意味着以本地货币计入的销售收入转化为美元时变少；反之美元贬值时公司销售额将受益。但公司的经营成本和费用在货币间转化时的损益影响与前述销售收入正好相反，美元走强，以本地货币计价的费用转化为美元金额变小，则公司受益。安道麦的经营成本主要受以色列谢克尔与人民币对美元的波动影响，在过去几个月里美元走强对公司的成本费用产生了积极影响。但总体而言，美元升值对安道麦的净影响是不利的，因为销售收入受到的影响更大；美元贬值则公司受益。

10. 公司多次提及了新增竞争者对于定价的影响，不同区域新增的主要竞争者分别是谁？他们的销售策略是什么，与公司有什么样的差异吗？另外，公司的产品与他们有多大的重合度？

回复：市场上的竞争者来来去去，从未消失，何况过去十年行业内发生了很多合并。当前市场形势下竞争行为的变化也迅捷多态。那么我想，投资者应该重点关注的是安道麦聚焦的重点领域，我们所投入的重点产品组合和技术创新又能为那些重点细分市场带去哪些变化。今天 Florian 分享了安道麦对价值创新的承诺。而价值创新正是当下最可观的细分市场，也是增速最快的细分市场，我们预计这一市场特征将长期保持。安道麦目前在这一细分市场的占比较小，有很大增长潜力，我们相信安道麦能够在竞争中抓住机遇帮助农民实现价值增长。

11. 请公司分别介绍一下沙隆达、安邦、安道麦辉丰三家国内基地 2024 年上半年的运行情况，及下半年的展望。

回复：我很高兴能有机会为各位投资者汇报三家中国生产基地的发展。三家基地各不相同，产品线各具特色。沙隆达基地是安道麦的一大成功案例，生产实力强劲，相应产品拥有明显的成本优势，强有力地支持着全球业务的发

展。安邦处于不同的发展阶段，目前成功从老厂区向新厂区搬迁，重点产品的生产也将继续支持全球供应。安道麦辉丰的情况则趋于稳定，很多团队和同事为安道麦辉丰的改进做了很多工作，改善了生产成本，提高了安全、环保乃至整体运营的水准。我们认为三家基地都处在正确的发展轨道之上，在奋进计划的推行过程之中为提升盈利水平积极发挥作用。

12. 半年报公司的销售费用和管理费用同比增长较多，请问公司领导后续会采用什么措施进一步的降本增效？

回复：安道麦自 2023 年二季度开始启动多项措施严格管理营业费用以及库存规模。2023 年年底公司启动了奋进计划进一步加强营业成本、营业费用等指标的增效管理。这些举措的执行效果已经在我介绍的半年度财务业绩分析中有清晰的呈现，营业成本因库存降低而受益，调整后的营业费用也实现了同比下降。但是，公司营业成本与营业费用在 2024 年上半年受到一些一次性事项的影响，列报数据同比未能呈现上述提到的改善效果。公司会继续执行降本增效的各项措施，不断减少营业成本、营业费用以及库存，不断提升业务质量。

13. 公司目前毛利率不到 25%，没有体现出公司的制剂复配的优异性和该有的行业溢价，主要的原因是什么？后续的新品开发和推广的节奏如何？

回复：毛利率提高涉及两个方面：首先是产品组合及创新。作为公司的战略方向，产品组合的创新正在且将持续改善安道麦的毛利率。同时，我们需要了解植保行业遵循的严格监管政策，所有这些差异化产品从获得登记到推出市场需要时间，因此这些创新产品对于毛利率改善的作用发挥也需要时间。其二是营业成本，如果价格不变，降低营业成本即可改善毛利率。然而受市场需求疲软、公司销售额下降的影响，安道麦营业成本降低和库存水平压降的积极影响还未在损益表上完全体现，需要一定时间。就像 Efrat 在分享中所述，公司库存成本已开始降低。随着今年销售工作的不断推进，我们可以更明显地看到销售成本的减少对于毛利率的贡献。

14. 公司目前对农药市场未来 1-2 年的趋势怎么判断？今年中国原药出口量同比增长较多，表明海外需求在增加，但很多公司都反馈赚不到钱，产业的利润现在集中在哪个环节呢？

回复：回顾农药行业过去几年的情况，行业波动是很大的，这种波动受市场需求和价格影响，且不同市场呈现不同的价格走向。例如中国的市场走向就和农户端及渠道端的全球需求情况不同，这也导致全球植保市场价值持续承压。公司认为，市场接下来仍会像今年上半年一样持续波动。安道麦会重点关注巴西这一世界最大的农药市场在下半年的市场情况。巴西不仅影响安道麦的整体业务，也会让我们更好地洞察今年全球市场在量价上的走向，更是展望 2025 年的参考指标。

15. 公司和先正达以及先正达的其他子公司的业务协同，对公司未来的经营助力该如何展望？

回复：先正达集团也是安道麦的客户，这恰恰是安道麦的机会所在。我们刚刚分享了安道麦的生产资产和创新产品布局。先正达是安道麦的客户之一，作为先正达集团的供应商也是安道麦的重要机会，当市场量价走高且需求回暖时更是如此。

16. 安道麦一直聚焦制剂产品差异化，这次的价值创新与之前的战略有何不同？

回复：公司一直强调的“制剂卓越”和“制剂制胜”战略将持续得到执行，从而不断提高安道麦的制剂能力。公司在制剂上的基础实力雄厚，制剂能力也为市场认可。“价值创新”的不同之处在于：其一，我们更加以种植户为导向，产品需求源于市场和种植户。其二，毛利率贡献是抓手之一，差异化产品的价格经得起市场波动。最后一点不同在于产品规模，我们希望可以实现规模化推广销售差异化制剂。

17. 股票价格跌了很多，用什么方法来反应公司价值，稳定股票价格？

回复：股价下跌，我们也同样失望，这也是公司“奋进”计划想要解决的痛点。这一年以来，公司对内对外都表达了改善业务质量、重塑公司价值的决心，也曾和投资者分享“奋进”计划的相关工作。创新战略和深耕细分市场也是“奋进”的重要着力点。在此，我想重申我本人（Steve）、新任公司领导 Gael Hili、公司管理层以及所有员工的决心，所有人都在安道麦扭亏的方向上保持一致，这也正是“奋进”项目致力于实现的目标。

18. 局部冲突对公司生产和业绩影响如何？

回复：世界如今面临挑战。我们在以色列的同事面临局部冲突，但也正是在这样的时刻，公司以坚忍不拔为代表的企业文化能够淋漓尽致地展现。在任何困难时期，都是对公司坚韧特质的历练。当前地缘政治不稳定，未对公司的业务和财务情况造成重大影响，各个团队的员工都健康安全。

19. 能否详细解读一下公司在全球农药市场中的影响力和竞争优势？

回复：Florian 今天参与和投资者的交流，就是想更好地分享安道麦在全球竞争中的优势。我们之前有介绍安道麦的生产设施布局，不仅在中国，也在全球范围内，安道麦都有自产原药，也有遍布世界的生产设施，服务全球市场和客户。在“奋进”计划下，公司会持续提高生产制造水平、优化产品推广节点、降低营业成本。与此同时，安道麦作为创新公司，会继续在“价值创新”市场——这一增速最快、规模最大的细分市场发力。安道麦于几年前开始执行“核心跃升”原药战略，在该战略的加持下，我们看到多款原药在各自市场相继上市。例如在欧洲，我们将在今年第四季度上市一系列核心产品。公司在不断放大自身在生产制造上的竞争优势的同时，也会同步强化创新以及差异化的产品组合，这是公司在全球范围内巩固竞争力的两大维度。

20. 公司未来有没有在中国本土增加生产线和研究机构的预期？

回复：中国不论是在生产制造还是产品创新上，都是公司重要的战略组成。我们会持续以适宜的方式投资中国。2024 年上半年中国国内销售占公司整体业务约 13%，而安道麦作为国际化公司，需要中国发挥双重作用，在发展中国国内业务的同时，还能作为我们触及世界的基石为全球各地区提供产能支持。

21. 公司新产品的研发进展、市场拓展计划以及新产品对业绩的贡献有哪些？

回复：公司一直以来都非常重视研发工作，驱动差异化产品发展。其实“市

	<p>场拓展”和我们一直关注的“规模化”相契合，我们希望满足大多数种植者的需求。与其缺乏针对性地拓展类型各异的市场，我们希望能够在确定深耕的市场实现差异化制剂产品的规模化销售，满足细分终端市场种植者的需求。因此，新产品在产品组合转型中扮演着关键作用。随着差异化新产品的导入，它们将帮助公司扩大市场份额。我们在研发这些新产品的同时，也会确保这些新产品以合适的方式推广面市。我们已经并将持续加强新产品上市的效果。</p> <p>谈到增速最快的“价值创新”市场，通过落实公司战略，能够帮助安道麦实现逆转。这是由于现在新研发的原药越来越少，加上监管政策趋严，各个公司研发的新原药呈逐年下降趋势，因此后专利原药市场规模扩大，这也是安道麦的聚焦领域。</p> <p>22. 公司如何管理汇率风险、供应链风险等市场风险？</p> <p>回复：安道麦受美元对各国货币汇率波动的影响，因为公司的主要子公司 Adama Solutions 的记账本位币是美元。根据公司政策，我们对资产负债表的净敞口进行 100% 套期，从而平缓美元汇率变动对安道麦的影响。在今年上半年，套保给我们带来了积极影响，这得益于我们在套保上的全面积极管理。关于经济敞口，公司对销售额、营业费用和供应链的净敞口也有套保，但根据公司政策，我们未对所有货币进行此类套保，此类套保仅涉及高风险币种，即美元汇率波动的影响没有办法完全通过销售传导出。此外，我们也关注套保成本，如果成本过高，我们也会放弃套期交易。</p> <p>23. 在生物农药和有机农药领域，公司有何布局？</p> <p>回复：公司认为化学合成农药植保市场仍会是核心市场，也是推动公司战略落实的指引。生物农药在特定领域，如病虫害综合治理上，可以和合成农药相辅相成。在我负责的产品组合和创新部门，我们分成了杀菌剂、除草剂和杀虫剂，生物农药在相关产品上锦上添花，但我们的聚焦点依旧是合成植保产品，从而让公司满足种植者的需求。</p> <p>我们也注意到现在对于生物农药和非合成农药的讨论很多。如果公司确定生物农药可以赋能公司业务，推动“奋进”计划落地，会考虑选择深耕相关生物农药。但就目前看来，我们认为生物农药所带来的机会不及我们的核心业务领域，我们一直在强调针对性聚焦，不仅要聚焦特定产品，也要聚焦重点地区，这样才能帮助安道麦在“价值创新”领域实现增长。</p>
附件清单	《2024 年第二季度及半年度经营业绩介绍幻灯片》（请参见公司官网 ( <a href="http://www.adamald.com.cn">www.adamald.com.cn</a> ) 投资者关系板块)
日期	2024 年 8 月 30 日