



证券代码： 002749

证券简称： 国光股份

## 四川国光农化股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2024-037

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（ ）
活动参与人员	投资者网上提问 国光股份 董事长、总裁 何 颖 国光股份 董事会秘书 颜 铭 国光股份 财务总监 杨 磊
时间	2024年9月12日（周四）下午 13:00~17:00
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
形式	网上文字说明会
交流内容及具 体问答记录	<p>1、对于未来一年的经营目标和战略规划，公司有哪些具体的设想和安排？</p> <p>您好。公司每年会编制年度经营计划，按照年度经营计划开展各项工作。</p> <p>2、公司在提升品牌影响力和客户满意度方面有哪些具体行动？</p> <p>您好。公司以“助种植者和员工实现愿望”为企业使命，坚持“做质量、做诚信、做品牌、做特色、做服务、做百年”的经营理念，深入了解用户需求、确保产品质量、以“产品+技术+服务”的模式，深入田间地头，通过对比实验的体验式营销为种植户提供服务。</p> <p>3、何总好，与您请教两个问题：1、新疆区域目前就棉花全程方案</p>



开了大量观摩会，反响较好，就您预计，新疆能否在 5 年内实现约 9 的市场占有率 300 万亩，比如招聘 300 人来推进市场的开发，人均服务 100 万亩，人均产值约 500 万元，您觉得可行么，国光准备如何推进，难点在哪、机会有在哪？ 2、四川市场人多地少、地形复杂，您目前配备了多少人开发市场，人均产值多少，对于推进该区域的全程方案，您有着怎样的考量。谢~

您好。公司根据业务发展情况匹配市场资源（人员、车辆等）。目前国光品牌在四川团队共计 30 多人。

4、面对行业政策的变化，公司如何调整业务策略以符合政策导向？

您好。公司坚持“调节剂、调控技术、调控方案”的三调定位，聚焦方案营销，采取“产品+技术+服务”的模式，深入田间地头，推动产品销售。

5、何总好，与您请教两个问题：1、新疆区域目前就棉花全程方案开了大量观摩会，反响较好，就您预计，新疆能否在 5 年内实现约 9 的市场占有率 300 万亩，比如招聘 300 人来推进市场的开发，人均服务 1 万亩，人均产值约 500 万元，您觉得可行么，国光准备如何推进，难点在哪、机会有在哪？ 2、四川市场人多地少、地形复杂，您目前配备了多少人开发市场，人均产值多少，对于推进该区域的全程方案，您有着怎样的考量。谢~

您好。公司根据业务发展情况匹配市场资源（人员、车辆等）。目前国光品牌在四川团队共计 30 多人。

6、杨磊总，您好。公司上半年报表显示毛利 46，净利率 21，您是否有考虑过过高的毛利率或者净利率水平可能会招致竞争，您如何看待此问题？国光全程方案的毛利率水平公司是如何确定的，是否可以分享其中的定价思路。谢谢~

您好。任何行业都有竞争，公司是国内植物生长调节剂登记证最多的企业，具有较明显的先发优势和品牌影响力，渠道覆盖面广、技术服务特色鲜明、客户粘性高，创新能力强、产业链优势明显，产品竞争力强，作物解决方案丰富，有较强竞争力。公司产品定价会综合考虑竞争环境、产品成本、供求关系、定价目标等多个方面，



并随着环境的变化，及时对价格进行修订和调整。

**7、杨总您好！全程作物方案从种植到收获会持续很长一段时间，请问期间的营业收入是怎么确认的？**

您好。全程作物方案带来的订单的营业收入根据客户订购用于全程作物方案的产品收入确认的时点确定。具体来说，在公司收讫货款、确认货物发出后（以客户签字或第三方物流单位运单为准）为收入确认时点。

**8、请介绍下公司目前的现金流情况，谢谢**

您好。公司在销售结算上采取“先款后货”的现款结算制度。2024年半年度，从资产负债表来看，公司的货币资金占全部资产的51.67%。从现金流量表来看，经营活动产生的现金流量净额2.05亿元，期末现金及现金等价物余额11.44亿元。

**9、面对原材料价格波动，公司采取了哪些措施来保持成本稳定和控制利润？**

您好。自2022年4季度至2023年4季度，上游原材料价格处于下降通道，今年以来原材料价格保持相对稳定，因此自2023年1季度开始，公司的毛利率持续改善。如2022年公司综合毛利率不到38%，2024年公司的综合毛利率为46.61%。

**10、在环保和可持续发展方面，公司采取了哪些具体措施？这些措施对公司经营有何影响？**

您好。公司在环保和可持续发展方面采取了以下具体措施：1、严格遵守环保法规，确保生产过程中的环保合规性；2、环保设施投入。公司拥有废水、废气、废渣处理设施以及环境监测设施，确保污染物的有效处理和达标排放；3、污染物排放控制。公司对主要污染物（如二氧化硫、氮氧化物、颗粒物、挥发性有机物等）进行严格控制，确保排放浓度低于国家和地方规定的排放限值；4、环境自行监测。公司制定了自行监测方案，并在相关平台进行备案，定期对污染物排放情况进行监测，确保排放数据的透明和准确；5、环境治理投入。公司在环境治理和保护方面进行了必要的投入，如设备设施更新、项目设施新建等，以减少对环境的影响。并按照国



家规定缴纳环保税，体现了公司对环境保护的社会责任感。

公司采取以上环保措施，提高了公司的环保合规性，减少了因环保违规可能带来的罚款和声誉风险，且通过有效的环境管理和污染物控制，降低了对环境的负面影响，有利于公司的品牌提升，有助于公司的长期可持续发展。

**11、请问有股票回购计划吗？**

您好。请注意关注公司公告。

**12、2024 年上半年，公司营业收入同比增长情况如何？是否达到管理层预期**

您好，公司 2024 年上半年营业收入为 10.42 亿元，同比增长 9.31%。公司将按照年度经营计划和股权激励增长目标，加大终端推广力度，努力实现目标。

**13、相比去年同期，公司净利润在 2024 年上半年有何变化？增长或下降的原因是什么？**

您好。2024 年上半年归属于上市公司股东的净利润为 2.17 亿元，同比增长 28.86%。增长的主要原因包括：

1、上游原材料价格同比下降，导致原材料成本降低，扩大了利润空间。

2、公司毛利率较高的植物生长调节剂产品销售增长，毛利率提高，这也对利润增长产生了正面影响。

3、公司实现降本增效，提高了销售效率。

**14、公司在农药和肥料两大主营业务上的营收占比如何？各自的增长趋势如何？**

您好。2023 年农药销售收入 12.7 亿元，占营收比重 68.29%，同比增长 10%，今年上半年农药销售收入 7.25 亿，占营收比重 69.53%，同比增长 9.94%。2023 年肥料销售收入 4.89 亿元，占营收比重 26.27%，同比增长 23.09%，今年上半年肥料销售收入 2.78 亿，占营收比重 26.71%，同比增长 10.34%。

公司将坚持“调节剂、调控技术、调控方案”的三条定位，聚焦方案营销，推动产品销售。

**15、纾困基金减持完毕会公告吗？**

您好。公司将按照信息披露要求及时披露信息。

**16、在产品研发方面，公司有哪些新的进展或突破？这些新产品对公司业绩有何预期影响？**

您好。公司产品研发有中长期规划、年度规划，重点研发方向是植物生长调节剂应用研发。新产品研发对公司发展有积极影响。

**17、请问今年上半年的机构调研情况。**

您好。2024年上半年接待和参与接待投资者16批次、174家机构的220人调研。近70余人次机构投资者到乡镇、田间地头访谈经销商、用户，深度了解公司业务。

**18、公司如何管理现金流，以确保业务的稳健运行和未来的投资需求？**

您好。公司在销售结算上采取“先款后货”的现款结算制度。

**19、2024年上半年，公司的应收账款和存货管理情况如何？是否存在潜在风险？**

您好。公司在结算上主要采取的是“先款后货”的结算方式，因此应收账款占营业收入的比例较低；公司2023年年末存货余额为3.53亿元，2024年上半年末存货余额为3.46亿元，变动不大，公司采取以销定产的生产模式，根据生产计划及时采购原材料，因此存货保持在合理水平。总体来说，公司资金周转能力较强，存货处于正常水平，相关风险较低。

**20、公司如何评估当前市场竞争格局？有哪些竞争对手？公司如何应对这些竞争？**

您好。截至2024年6月30日，国内植物生长调节剂登记证共计1,648个，其中原药（含母药）237个、制剂1411个。登记证在10个以上的企业共计29家，持有588个登记证，我公司的登记证占其中的22.62%，登记数量在行业内排名第一，因此行业集中度不高。由于植物生长调节剂在国内应用的时间不长，空白市场和空白作物还较多，因此行业空间较大，竞争相对较小。我公司在行业中发展四十余年，有较明显的先发优势和品牌影响力、销售网络覆盖



面广渠道、技术服务特色鲜明、产业链优势突出、产品登记数量领先、产品竞争力强，公司有国光农资、国光园林、依尔双丰、浩之大、依尔全丰五大营销业务板块，多品牌运作有利于每个品牌在不同应用作物上覆盖空白作物和空白市场，增加市场占有率，提升公司的竞争力。

**21、请问贵公司下半年的经营工作重点是什么？有无提升业绩的措施**

您好。按照公司 2024 年度经营计划执行。经营工作的重点仍然是扩大市场销售。在终端推广上，聚焦方案营销，一是将方案系统化、体系化，除了提供作物全程解决方案，还提供调控方案、调肥方案、调控方案+等解决方案，满足种植户的多种需求；二是为更多的作物提供解决方案，覆盖更多的空白作物；三是以重点作物为对象，推广解决方案。

**22、2024 年上半年，公司毛利率相比去年同期有何变化？这背后的原因是什么？**

您好。2024 年上半年，公司的毛利率相比去年同期有所上升。具体来说，公司的综合毛利率为 46.61%，同比增长了 5.08 个百分点。二季度的平均毛利率为 47.71%，同比增长了 5.25 个百分点。这一变化背后的原因主要有三个方面：1、上游原材料价格同比下降，原材料成本降低，公司核心产品植物生长调节剂销售价格相对稳定；2、公司毛利率较高的植物生长调节剂产品销售增长；3、公司实现降本增效，提高了销售效率。

**23、在销售渠道拓展上，公司有哪些新的尝试或策略？效果如何？**

您好。公司已建立了稳定的销售渠道并积累了一定的客户群体。为加快拓展多渠道市场，以覆盖更多的空白市场和空白作物，公司采取以县级经销商为主、营销工作下沉至广大乡镇乃至种植户的扁平化营销网络策略，随着公司“国光”“双丰”“浩之大”“国光园林”“鹤壁全丰”五个品牌不断拓展，公司渠道建设将更加完善，营销网络的覆盖面持续增加。截至 2024 年上半年，公司的渠道客户超过了 6200 个，比 2023 年末增长约 7.7%。

**24、在风险管理和内部控制方面，公司如何确保公司的稳健运营？**



	<p>您好。上市十年来，公司的营业收入从 5.8 亿元增长到 18.6 亿元，归母净利润从 1.2 亿元增长到 3 亿元，十年累计分红 11.7 亿元。在风险管理和内部控制方面：一是，三会一层治理架构清晰，确保公司的决策科学、民主，适应现代企业制度的要求；二是，完善制度体系，加强内部控制；三是，建立风险防范机制，推进风险管理与内控一体化。因此，公司保持了稳健增长。</p> <p><b>25、公司的投资者热线电话是多少？是否安排专人接听？</b></p> <p>您好，公司投资者热线电话是：028-66848862，电子邮箱为：dsh@scggic.com，均有专人负责接听和回复。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	公司不存在应披露而未披露的重大信息。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无。