

证券代码： 001231

证券简称： 农心科技

农心作物科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号： 2024-004

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 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	光大证券：周家诺、蔡嘉豪、王礼沫
时间	2024年10月10日(周四)下午3:00~5:00
地点	公司会议室
形式	现场交流
上市公司接待人员姓名	1、董事、副总经理、董事会秘书 袁江先生 2、董事、财务总监 刘永孝先生 3、证券事务代表 白喜富先生
交流内容及具体问答记录	<p>Q1、公司 24H1 在逆势下仍保证了营收、归母净利润、产品毛利率的相对稳定，主要做出了哪些方面的努力？</p> <p>公司是国内重点农药制剂生产企业之一，在杀虫剂、杀菌剂和除草剂等品类上具有独特优势，能够为客户提供整套作物解决方案。</p> <p>为确保公司业务经营稳定，公司始终坚持围绕主营业务发展，以公司战略实施和市场需求为导向，重点做好产品研发、市场推广和服务及供应链管理等工作，同时积极探索打通产业链上游、推动海外市场开拓、海外技术储备等工作。</p> <p>未来公司将继续充分围绕自身优势产品及工艺，并通过持续的工艺改进和技术资源积累，确保公司能够在激烈的市场竞争中稳定健康发展。</p> <p>Q2、每年三季度可能都是公司压力比较大的一个季度，24Q3</p>

的经营情况如何？

农药制剂行业因受终端作物的生长周期性影响，具有明显的季节性特征，一般情况下，每年的第三季度为作物的成熟期，这个期间作物的用药需求会明显下降，因此对于制剂行业企业而言，第三季度的经营业绩与其他季节相比处于低谷。与往年同期相比，公司 2024 年第三季度经营情况正常。

Q3、在上述财务数据相对稳定的情况下，公司 24H1 的经营性现金流净流出为什么有扩大？主要是哪一部分的资金流出明显增多？

公司 2024 年半年度经营活动产生的现金流量净额为 -7,135.68 万元，相较同期经营活动产生的现金流量净额 -4,789.13 万元增长 49.00%，公司 24H1 的经营性现金流净流出主要系公司继上年整体采购节奏放缓同时延迟付款所致；本期提高承兑付款比例，开具银行承兑汇票保证金支出增加较多，该部分资金流出明显增加。

Q4、目前国内农药行业的去库情况如何？是否已经完成了去化？如果没有的话，预计什么时候能够迎来行业的拐点？

目前农药行业还在去库存过程中，没有准确的库存数据。从总的来说，大多数产品从产能上来说还是大于需求的，加之大的经济环境和国际形势，据了解，国外订单也基本是中短期需求。

中期来看，在去全球化、地缘冲突、气候变化等因素因素下，主权国家和农户的屯粮、种粮积极性会提升，未来两三年的农药需求刚性偏强。

Q5、近期部分农药企业针对其产品都有不同情况的涨价（如草甘膦等，另外利民最近也发了涨价函），这一部分的涨价从公司的角度来看主要是因为什么？

主要原因是毛利率大幅下降，个别产品甚至成本和售价倒挂。

Q6、公司自身的农药产品的价格变化如何？如果后续将迎来涨价的话，公司在对应产品方面的定价权能有多大？是否会存在

其他供应商，或者其他同类型产品的冲击？

影响公司产品定价的因素主要有原药采购价格、制剂生产成本、市场竞品价格波动幅度及其他市场因素，为应对生产成本变化特别是原药价格变化以及市场竞品价格波动对公司产品价格的冲击，公司在既定的原药采购计划和产品定价策略的前提下，持续关注产业链变化情况和主要产品的价格波动情况，综合评估各种因素对公司产品价格的影响，适时调整公司产品价格和原药采购节奏，以使公司经营管理适应产业链变化情况。

Q7、目前公司现有产能的规模以及对应的生产负荷？

公司杀虫剂产线设计产能为 3000 吨/年，杀菌剂产线设计产能为 2500 吨/年，除草剂产线设计产能为 1450 吨/年。公司的制剂生产模式为以销定产，各产品产线根据当年市场业务开展情况和订单情况排产，每年的各品类产线产能利用率处于稳定水平。2023 年度，杀虫剂产线产能利用率为 84.74%，杀菌剂产线产能利用率为 112.19%，除草剂产线产能利用率为 128.75%。

Q8、截至 24H1 末，公司在建工程大概是 2.7 亿元，对应的是哪些项目？公司 IPO 项目目前的建设进度如何，后续的爬坡预期？

- 1、截至 2024 年半年度末，公司在建工程主要涉及的项目有：
- (1) 绿色农药及中间体研发基地项目；
 - (2) 公司总部及研发中心项目；
 - (3) 绿色农药制剂智能数字化工厂技术改造项目。

2、公司募投项目目前均正常实施，其中“绿色农药制剂智能数字化工厂技术改造项目”预计 2025 年 6 月实施完成，“研发中心项目”和“营销服务体系建设项目”预计 2026 年 6 月实施完成。

Q9、公司前期 IPO 募集资金的使用情况，目前是否已经使用完毕？如果没有，主要是哪些部分的项目没有完成，是否会存在变更募投项目的可能？

公司首次公开发行股票募集资金共有如下四个募投项目：

- (1) 绿色农药制剂智能数字化工厂技术改造项目；
- (2) 研发中心项目；
- (3) 营销服务体系建设项目；
- (4) 补充流动资金项目。

其中，补充流动资金项目已在募集资金到账后即完成补流，除此之外，其他募投项目对应的募集资金尚未使用完毕。公司募投项目为公司发展战略的重要组成部分，现阶段实施募投项目的外部环境未发生重大变化，仍具备实施的必要性和可行性，因此公司暂无变更募投项目的计划。

Q10、公司的甾烯醇产品目前的推广进度？对应的销售规模？

公司成功将创新化合物甾烯醇率先应用于农药制剂领域，同时探索并创新了多种专利配方农药制剂，创新优化多种剂型制备工艺，开发出多种高效、绿色的农药制剂产品。公司产品“0.06%甾烯醇微乳剂”进入中国农药工业协会评定的“首批绿色高质量农药产品名单”，主要用于防治水稻等作物的黑条矮缩病，以及小麦、番茄、辣椒、烟草等作物的花叶病毒病等病害，对植物病毒病具有治疗作用，同时还可通过诱导寄主产生抗性，阻止病毒侵染，对植物病毒病具有预防作用，且甾烯醇系提取自生物源的化合物，对环境友好安全。

公司甾烯醇产品毛利率较高，具有较强的市场竞争力，未来公司将不断提升公司研发能力及产品创新能力，增强公司核心竞争力，截至2024年上半年，公司甾烯醇农药产品对应的销售规模与往期相比有一定增长。

Q11、生物农药类产品和传统的普通农药在销售推广、具体施用等方面有什么样的区别？对于农民来说具体的使用难度、使用成本是否有提高？

生物农药和传统化学农药都是农药业务中的重要组成部分，随着环保压力与农药残留要求的逐步提升，生物农药逐渐成为农药领域的重要发展方向，如微生物源农药、植物源农药逐步成为

农药的细分领域。但就市场占有率来讲，传统化学农药依旧占据较多的市场份额。

生物农药与传统化学农药在销售推广方面，以经销方式推广为主；在具体施用方面，以常规喷雾、无人机飞防喷雾、根部施用等施用方式为主。

对于终端客户而言，生物农药的部分产品可能会存在一定的现场混配性限制，对存储条件有较高的要求。通常情况下，生物农药的防效相对化学农药有所欠缺，如需达到较高的防效，其应用成本相对会较高一些。但也有一些比较优秀的生物源农药在药效表现上接近甚至超过了一些同类靶标的化学农药，如微生物源杀虫剂多杀菌、微生物源杀菌剂春雷霉素，植物源抗病毒制剂甾烯醇等在近年来都获得了不错的市场反馈。

Q12、公司之前有提及在中亚、西亚进行相关的业务布局，但是从营收的角度来看目前海外的营收占比还是非常低的，是存在间接销售的情况吗？目前海外业务的布局情况如何？

近年来，公司立足国内市场并积极开拓国际市场，因国外农药登记周期长，成本高，因此公司的海外业务收入占营收比例较低。公司根据不同国家和地区的贸易政策，灵活选择不同的销售模式，主要与当地的客户合作进行产品推广销售，部分通过国内贸易商间接销往国外市场。

目前公司在乌兹别克斯坦、哈萨克斯坦的相关登记工作正在进行中；在巴基斯坦完成了子公司的设立并且初步完成相关团队搭建；在越南、泰国、缅甸等国家递交了相关登记文件并开展药效试验。此外，部分产品在中东地区（黎巴嫩、约旦等国家）已开展稳定销售。

Q13、公司目前的产品主要的销售省份？是否在国内的销售市场有进一步的拓展？

公司制剂产品的销售模式以经销为主、直销为辅，产品经销网络横向覆盖除港澳台之外的 31 个省、自治区、直辖市，纵向覆盖省、市、区、县乃至乡镇等各级经销商。

Q14、近期证监会也在大力推进企业的并购重组，农药行业本身也有这样的倾向，公司自身在这一方面的考虑是怎样的？如果有，主要是针对哪些类型的企业进行并购重组？

近年来农药行业竞争加剧、业内企业兼并重组趋势增强，在行业发展的大趋势下，公司持续关注行业发展动向，结合行业发展指导政策和公司自身经营状况，综合评估进行并购重组的必要性和可行性。

现阶段，公司暂无并购重组计划，未来公司如因业务发展和战略规划的要求需要实施并购重组计划，公司将严格按照相关法律法规的要求，依法履行相关程序和信息披露义务。

Q15、公司仍在不断加强自身的研发投入，在近些年的研发中公司有哪些值得关注的产品亮点？

截至 2024 年半年度末，公司拥有 213 项发明专利，公司子公司上格之路参与的“重要果蔬作物病原菌抗药性研究及其抗性治理关键技术应用”项目及“小麦黄化矮缩类病害的致病机理及综合防控技术研究与应用”项目被陕西省人民政府评为“陕西省科学技术进步一等奖”，“麦蚜精准化控关键技术及应用”项目被农业农村部评为“2020—2021 年度神农中华农业科技奖科学研究类成果一等奖”，公司产品“0.06%甾烯醇微乳剂”进入中国农药工业协会评定的“首批绿色高质量农药产品名单”。此外，公司多个产品获得中国植物保护学会、中国农药工业协会等机构颁发的植保产品贡献奖、植物健康产品贡献奖等多个奖项。

凭借对农业病虫害防治领域的深刻理解和对市场需求的把握，公司围绕农药制剂研发与生产的各个核心环节形成了一系列具有技术创新成果。公司成功将创新化合物甾烯醇率先应用于农药制剂领域，同时探索并创新了多种专利配方农药制剂，创新优化多种剂型制备工艺，开发出多种高效、绿色的农药制剂产品。

Q16、公司目前的登记证情况，已经实现规模销售和储备的登记证分别占比是多少？在进行储备或者正在销售的登记证中，有哪些值得关注的产品？

	<p>截至 2024 年半年度末，公司拥有 311 项农药登记证，经粗略统计，已有产品在产在售的登记证件占比约为 50%。公司目前在产在售的产品部分与拜耳、巴斯夫、日本曹达合作，具有品牌优势和原药优势，值得关注的产品有上格画佗、宝赢、耀嫁、妆颜、甲王星等。</p> <p>Q17、公司有一大优势是在于 BC 一体，如果是从 B 端和 C 端分别来进行拆分的话，这两个环节的利润分配比例大概是怎样的？</p> <p>公司的 C 端人员主要通过面向终端客户的服务和产品及品牌推广工作推动 B 端经销商销售和去库，C 端在整个产品流通环节并不直接产生利润，因此公司对收入及利润形成并不按 B 端和 C 端进行拆分统计。</p> <p>Q18、10 月份已经进入了公司新的业务年度了，对于新的业务年度公司有作出哪些经营目标？对于新的业务年度农药行业的预期是怎样的？</p> <p>在新的业务年度，公司将继续坚持公司发展战略及公司年度经营预算目标。</p> <p>随着农药产业转型升级、鼓励企业兼并重组，逐步改变农药企业多小散的格局、农药行业持续去库存压力减小、营商环境不断优化。公司预计未来农药行业有不错的市场前景预期。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否。
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。
日期	2024-10-10