

## 利民控股集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-10-15

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中金公司、长江化工、国金化工、天风化工、申万化工、中邮证券、建信保险资管、海通证券、永赢基金、森锦投资、弘尚资产、杭州银行理财、东财基金、淡水泉、松熙资产等。	
时间	2024年10月14日、2024年10月15日	
地点	上海世博展览馆会议室	
上市公司接待人员姓名	副董事长、董秘张庆	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 请简单描述一下公司1-3季度的经营情况？</b></p> <p>答：从二季度开始，农药市场呈现出逐步走出低迷态势、触底反弹迹象，进入三季度后，市场回暖特征更加明显，受生产成本的持续上升、市场需求的旺盛以及产品供货的紧张等多重因素的共同作用，包括利民股份在内的具有行业影响力的头部企业纷纷发布产品价格上调公告。随着10月ACE展会召开，国外需求的逐步释放，国内制剂厂商淡储订货启动，农药价格有望稳步回升。</p> <p>公司董事长、副董事长、总裁等各级领导带队密集拜访欧洲、东南亚、美洲等区域重点客户促进业务拓展，探索海外事业平台设立，与跨国公司深度合作项目洽谈，有效扩大集团品牌影响力和市场占有率；国内市场，围绕8+3产品，通过专场观摩会、视频号矩阵，开展扎根式推广，促进8大核心品类品牌产品实现有序增长。</p> <p>新规划建设合成生物学实验室已进入试运行阶段，将推动公司“生物制造”提速。补短板、练内功系列技改项目完成80%，为公司持续降本增效奠定了基础。公司原药与制剂产品产销量同比实现增长。三季度，公司入选《中国民营企业社会责任优秀案例（2023）》；子公司利民化学通过江苏省工业和信息化厅“2024年度江苏省智能制造工厂”认定；子公司威远生化荣获“河北省省级工业互联网标杆示范工厂”荣誉称号。</p> <p><b>2. 请问海外客户采购方面对后面市场形势担心的点是什么？上半年拆单采购，目前采购情况跟去年相比增长大不大。</b></p>	



答：二季度之后随着库存降低及市场回暖，海外客户采购逐步好转，部分产品价格上涨方面也逐渐接受，源于对价格下跌的担心已经逐步消除，开始加大分批采购量。受海外市场需求增加，比如巴西种植面积增加及大豆锈病对代锰、百菌清等产品的需求，公司美洲万吨代锰计划、草铵膦市场拓展计划实施成果显著。

**3. 百菌清 2015 年价格 2.9 万/吨，目前价格虽然上涨，但还没有涨到 2015 年水平，包括杀虫剂也是这样。请分析一下其中的原因？**

答：受供需关系的影响及行业周期性调整，杀菌剂百菌清经历了几年的价格下跌及底部徘徊，目前价格已回升到 2.3 万/吨，随着市场需求的增加，价格有望继续修复，杀虫剂比如阿维菌素、甲维盐，都经历了较长时间的价格稳定期，去年以来，由于新增产能的投产、工艺技术的进步、累积的渠道库存压力及专利产品的国产化等原因影响，产品价格出现了阶段性回落，随着部分产能的减产、转产、渠道去库存，以及药物抗性的提高，治疗性产品的需求将回归正常，杀虫剂价格也将逐步恢复到合理水平，公司主导产品阿维菌素 9 月较年初价格提升 13.51%、甲维盐 23.76%。

**4. 硝磺草酮、苯醚的价格目前为什么没有变化？**

答：硝磺草酮和苯醚甲环唑这两个产品也都有扩产，但是幅度不大，目前供需平衡然处在调整期，所以价格相对平稳。

**5. 请问利民和润丰的合作情况如何？**

答：润丰股份、中农立华等企业都是优秀的国际、国内制剂销售型公司，都与利民股份签署了紧密的战略合作协议。随着上下游产业链的延伸及行业周期性的调整，这些公司与利民公司的合作会更加紧密。今年以来，公司着力打造包括代森锰锌产品在内的市场新生态，以专业的精神、最新的技术进步及丰富的营销经验、系统的解决方案，与合作伙伴，共建品牌，共建市场生态圈，而不是参与价格战。

**6. 请问公司在海外市场的操作模式都包括哪些？**

答：目前有几种模式：与海外合作伙伴深度合作、设立海外平台公司、参控股收购等。未来基于利民股份构建的优质农药产业链资源、丰富的产品组合、深厚的国内推广经验、广泛的海外市场区域分布，利民股份将进一步深化在作物解决方案及登记注册产品上的投入，从广泛的产品组合提供者，成为真正的作物解决方案和品牌价值提供者。通过“产品定位精细化、产品集群协同化、组合方案多样化、防除质量高效化”充分发挥利民股份现有产业链的最大价值。

**7. 请问公司海外登记规划如何？**

答：公司的五年战略发展规划对建立海外销售平台及海外市场登记规划有明确的要求，公司专门成立组建了海外市场中心，并通过每季度的登记注册会进行详细落实跟踪。今年公司将抓住境外市场的向好契机，通过规划登记、推进与跨国公司的合作、强化和客户协作共赢，提升公司业绩。重点推进巴西登记项目快速评审，争取代锰原药、啮菌酯原药、硝磺草酮原药年底前获证；



启动成立南美、墨西哥、肯尼亚、东南亚登记公司成立方案和登记立项；完成新加坡公司银行开户和国内 ODI 备案；确定新的非洲目标市场。

**8. 请问当前国内的竞争态势如何？**

答：当前，农药行业盲目扩产态势已有改观，部分公司已减产或转产其他产品。随着粮食安全战略高度上升，人口增长及人均耕地面积的减少对农作物亩产提出更高的要求，农药需求维持刚性增长。供给端国内环保要求日益严格，加速落后中小产能的出清，产业集中度将继续提升，拥有全产业链优势的大中型企业竞争力突显，也将更大程度受益。长期来看，农药市场为刚性需求，有望继续保持稳定增长态势。近年来，国家相继发布了一系列农药管理政策，旨在推动农药产业的转型升级和高质量发展，这些政策将继续对农药市场产生深远影响。随着科技的不断进步，农药行业将更加注重技术创新和绿色发展，生物农药、绿色农药等新型农药产品的研发和推广将成为行业发展的重要方向；在全球粮食安全需求提升、政策支持加强、技术创新推动等因素的共同作用下，农药行业有望迎来更加广阔的发展空间。

**9. 请问国内的乙二胺的厂家有哪些？**

答：目前，国内乙二胺产能已释放，价格已回落至合理水平，国内厂商有山东联盟化工股份有限公司、阿克苏诺贝尔化学品（宁波）有限公司、扬子石化-巴斯夫有限责任公司等。

**10、请问海外按需采购的客户，如果出现问题了采购节奏会不会变化？**

答：这部分客户的采购主要受市场需求的变化，近几年，供应链的稳定性和突发“黑天鹅”事件是影响采购节奏的关键因素，比如地缘政治（俄乌战争、红海危机、中美贸易摩擦、贸易保护主义）等。公司针对海外市场客户需求综合考虑运途时长、价格及途中的安全性，制定了周全的发运计划，以确保及时满足客户需求。

**11、请问巴西的银行利率高是否有影响？**

公司通过美元结算，会有一些汇兑损失，但整体可控，另外，巴西本国货币雷亚尔贬值原因，利率高对公司的业务基本没有影响。

**12、请问后续公司主导产品价格是否继续调整？目标？节奏？涨价是否使企业已经盈利？**

答：公司主导产品价格将随着市场回暖、需求增加、行业产能调整及成本上涨等因素，适时按节奏进行调节。公司着力推进建立行业联盟生态圈，提升业务质量。

**13、请问公司今年以来的出口情况怎么样？**

答：公司 1-9 月，出口业务增长，比重提升，出口业务占总收入比例为 54%左右。

**14、请问公司在合成生物方向上的布局 and 战略？**

答：上半年，公司进一步明确了构建完善“以生物合成为主，以绿色化



	<p>学合成、新能源电池电解质技术与产品为辅，协同发展的‘一主两辅’产业格局”的战略发展规划。</p> <p>公司将基于自身资源优势和行业政策导向，加大技术研发投入，重点布局“生物合成”产品方向，筹建合成生物学实验室，搭建生物信息学技术平台、基因编辑技术平台、育种与高通量筛选平台、酶工程技术平台，按照初、中、远期规划，逐步展开 RNAi 生物农药、酶催化产品开发与技术提升、基因工程菌提升改造、诱变育种与高通量筛选等研究，推进包括生物合成产品、生物半合成产品、生物酶催化产品、基因工程等产品产业化落地，运用合成生物学的手段实现新产品产业化和传统发酵工艺与酶法的迭代升级。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024. 10. 15