



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：2024-043

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（        ）
活动参与人员	深圳市君茂投资有限公司                      庄嘉鹏 上海高澈投资管理有限公司                  蒋明甫 申万宏源证券有限公司                      周超 深圳市中兴威投资管理有限公司              卢晓冬 长江证券资产管理有限公司                  杨杰 嘉实基金管理有限公司                      陈少平 上海度势投资有限公司                      顾宝成 Hel Ved Capital                              郭强 国光股份        董事会秘书 颜铭、证券事务代表 李超
时间	2024年10月31日下午
地点	公司龙泉办公区
形式	电话会议
交流内容及具体问答记录	<p>一、公司董事会秘书颜铭向证券、投资机构介绍公司2024年第三季度经营情况</p> <p>2024年1-9月营业收入14.35亿元，同比增长6.46%。其中农药营业收入10亿元（占69.68%），同比增长7.53%；肥料营业收入3.8亿元（占26.48%）同比增长5.55%。2024年1-9月归属于上市公司股东的净利润2.7亿元，同比增长21.18%。2024年1-9月毛利率45.59%，同比增长4.4%。</p> <p>2024年第三季度营业收入3.93亿元，同比减少0.43%。其中农药营业收入2.75亿元（占69.97%），同比增长3%；肥料营业收</p>



入 1.05 亿元（占 26.71%），同比下降 2.8%。2024 年第三季度归母净利润 5,264 万元，同比减少 2.8%。2024 年第三季度毛利率 43.6%，同比增长 2.87 个百分点。

2024 年第三季度因毛利率同比上升使得毛利同比增长，但净利润仍有小幅下降，主要原因是：一、2024 年实施了新一期的限制性股票激励计划，计提的股权激励费用同比增加；二、2024 年通过校园招聘共增加了销售人员 250 人左右，同比增加了 100 多人，导致销售费用增加。

## 二、沟通交流情况

**问 1：**第四季度销售是如何规划的？

**答：**1、继续通过培训会、观摩会等各种会议，在小麦、油菜、大蒜、水果上推广作物解决方案，扩大解决方案使用面积；2、大力推广作物冬季管理方案，果树等采后管理及冬保护方案；3、落实作物解决方案产品使用，做好服务。

**问 2：**公司对市场营销人员的内部考核机制是怎样的？

**答：**对市场营销人员的绩效考核包括 2 个部分：一部分是过程考核，包括日常服务用户情况、召开现场会数量考核等；一部分是结果考核，包括存量考核、增量考核、单一产品销售量考核等。

**问 3：**公司进行方案营销的竞争优势有哪些？

**答：**第一，产品优势。我们的方案都是以植物生长调节剂为核心的方案，如全程方案、调肥方案、调控方案+、植保方案等解决方案，而公司作为国内植物生长调节剂登记品种最多的企业，拥有丰富的植物生长调节剂产品。第二，技术优势。每一种产品的应用技术、每一种方案的应用技术都是公司通过多年应用总结的结果，使用后可以达到预期应用效果。第三，服务优势。公司拥有成熟的技术服务团队，能够为种植户提供专业的技术支持和服务，如巡田服务等。

**问 4：**大田作物主要在山东、河南、河北、安徽等地推广，是否其他地区推广比较困难？

**答：**对植物生长调节剂的认知程度是推广的关键。从难易程度来讲，在经济作物上比大田作物更容易一些，主要原因是，经济作



	<p>物上应用植物生长调节剂的时间较长，了解植物生长调节剂的群体更大。而粮食等大田作物的植物生长调节剂的渗透率还很低，很多经销商和种植户还不了解，所以推广难度较经济作物更大一些。目前车辆和人员都是有限的情况下，公司以“抓重点作物、抓重点地区”的思路，能最大限度提高推广效率。而山东、河南、河北、安徽、江苏、新疆等地土地流转较快，土地集中度较高，种植大户多，种植品种较为单一，因此推广更有效。</p> <p><b>问 5：公司全程方案怎么确认收入？</b></p> <p><b>答：</b>方案营销在货款结算上有一次付全款发方案所需的全部产品、分阶段付款分阶段发货等方式。因此，公司根据实际情况确认收入。</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。