



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： 2025-005

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	国信证券股份有限公司 王新航、张歆钰 上海景领投资管理有限公司 江昕 招商基金管理有限公司 朱之光 汇添富基金管理股份有限公司 蔡子珂/陈思 华泰证券（上海）资产管理有限公司 骆昊游 国联基金管理有限公司 甘传琦 建信理财有限责任公司 张婧 新华资产管理股份有限公司 舒良 宝盈基金管理有限公司 李欣 西南证券股份有限公司 李佳为 淳厚基金管理有限公司 陈文 北京清和泉资本管理有限公司 李安哲 前海开源基金管理有限公司 张梓杰 大成基金管理有限公司 李天凝 泰信基金管理有限公司 杨显 嘉实基金管理有限公司 吴越 国光股份 董事会秘书 颜铭 证券事务代表 李超
时间	2025年3月27日
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、公司证券事务代表李超向证券、投资机构介绍公司 2024 年经营情况</p> <p>公司 2024 年营业收入 19.86 亿元，同比增长 6.79%。其中，农药营业收入占比约 68.29%，同比增长 7.86%；肥料营业收入占比约 26.27%，同比增长 7.3%。</p> <p>公司 2024 年综合毛利率 45.56%，同比增长 3.87 个百分点。其中农药毛利率 49.19%，同比增长 5.28 个百分点；肥料毛利率 36.31%，同比增长 0.69 个百分点。</p> <p>公司 2024 年实现归属于上市公司股东净利润 3.67 亿元，同比增长 21.52%。实现归属于上市公司股东扣非后净利润 3.61 亿元，同比增长 24.49%。</p> <p>业绩驱动因素主要有：1. 上游原材料价格同比下降，毛利率持续改善；2. 技术服务推动产品销售量增长；3. 产品服务提档升级，“作物解决方案”带来新机遇；4. 原药产销量增长。</p> <p>二、沟通交流情况。</p> <p>问 1：2024 年全程解决方案推广情况如何？2025 年有何规划和措施？</p> <p>答：2024 年作物管理全程解决方案共计推广约 70 万亩。2025 年公司将进一步加大作物管理全程解决方案推广：一是继续大力通过测产会、技术培训会推动作物管理全程解决方案营销；二是粮食作物管理全程解决方案与经济作物管理全程解决方案并重，既要加强粮食作物的解决方案营销，也要加强经济作物的解决方案营销；三是加强核心市场方案营销推广的同时扩大重点市场的方案营销；四是增加核心渠道商数量，不断夯实基础、扩大用户数量。</p> <p>问 2：粮食价格波动对公司产生什么影响？</p> <p>答：粮食安全作为国家战略，国家高度重视农业发展。粮食价格的波动会对农药、肥料等农资的需求产生一定影响，但农药、肥料等农资是农业生产的必需品，受粮食价格波动的影响有限。公司的产品在一定程度上帮助种植户提质增产，有利于产品推广。另一</p>



方面，还有很多空白市场和空白作物尚待开发、拓展，公司将继续加强市场推广，增加公司营业收入。

问 3：公司的全程方案核心壁垒是哪一方面？

答：公司的全程解决方案包括农药和肥料两大部分。农药一般包含调节剂、杀菌剂和杀虫剂；肥料在大田作物里主要是复合肥、部分水溶肥（叶面肥），经济作物主要是水溶肥。作物生长每个阶段对调节剂的需求不同，公司有专门针对作物每个阶段生长需要的调节剂，所以公司的解决方案更优、更完善。

问 4：即将出台的“一证一品”政策对公司有什么影响？

答：《农药标签和说明书管理办法》征求意见稿第三十一条第一款中相关内容变化为“同一登记证持有人的同一农药产品标签只能标注同一个商标”。即不论是企业自己生产或委托生产，都只能用一个商标，而非以生产企业来限定商标，不再是一企一标。这样对证件资源多、渠道广、品牌影响力强的企业有利。公司历来重视研发工作，2025 年将加大证件登记申报工作。

问 5：公司对布局海外市场是如何考虑的？

答：公司在缅甸、澳大利亚共计取得了 12 个植物生长调节剂登记证，公司矮壮素原药已成功获得欧盟技术等同性（TE）认证。同时，公司积极支持海外客户在美国、俄罗斯、韩国、巴西、澳大利亚等国家完成 14 项植物生长调节剂原药及制剂的登记工作，为持续拓展海外市场和公司产品出口奠定了基础。

问 6：公司 2025 年人员招聘情况如何？如何培养新员工？

答：2024 年校园招聘入职人数 252 人，较 2023 年增加 93.85%。公司计划 2025 年招聘 300 名来自农业院校，接受过系统、专业的学习的 2025 届毕业生。截至 2024 年底已完成校园招聘计划。

公司采取公司集中培训、团队培训、师傅带徒弟的方式持续对新员工进行应用技术培训。在各个学习阶段对新员工采用笔试、讲课等方式进行专业知识考核。

问 7：公司未来有何分红规划？



答：公司本次会议审议通过了 2025 年中期分红方案，待 2024 年度股东大会审议通过后适时实施。未来公司将按照《未来三年（2024-2026 年）股东回报规划》积极回报股东。

问 8：国家粮食安全战略，对植物生长调节剂的推广应用有没有推动作用？

答：农业农村部在多年前开始推动实施的小麦“一喷三防”就已将植物生长调节剂纳入使用范围，2024 年农业农村部在玉米、大豆、中稻等主要秋粮作物推动实施的“一喷多促”也将植物生长调节剂纳入使用范围。全国农技中心夏季病虫害防控科学安全用药指导意见以及玉米防灾减损促丰收生产技术意见等多种指导意见或生产技术意见中列出了多种植物生长调节剂的使用意见。全国农技中心在河北、黑龙江、江苏、河南、山东、四川等九省（区）开展的水稻等作物提质增效试验示范工作将公司作为试验示范产品（方案）提供厂家，为公司推广应用植物生长调节剂起到了积极推动作用。

问 9：大田作物解决方案的增收效果如何？

答：从测产的情况来看，去年在小麦、玉米、水稻上测产，使用方案相对不使用方案增产在 10% -15%。在去年粮食价格下，一亩地能增长一百多块钱，而与传统的投入相比，增加的投入主要是调节剂，增加的投入能被覆盖，对种植户有利。

问 10：公司 2024 年推广全程方案遇到的困难有哪些？

答：一是气候因素，2024 年夏季，南方多地持续出现强降雨，发生洪涝和地质灾害，而北方部分地区旱情又发展迅速，对全程方案的推广有一定影响。二是全程方案的推广需要渠道配合，渠道对于全程方案还有一个接受过程。三是各种测产会等田间会议召开太少，影响力不够。

问 11：水溶肥价格为什么高于复合肥？种植户为什么愿意接受水溶肥？

答：水溶肥主要用于经济作物尤其是水果；复合肥多用于大田作物。主要原因是经济作物收益较高，种植户更愿意加大投入进行



	<p>精细化管理。</p> <p>问 12：公司调节剂价格今年是否有所调整？</p> <p>答：公司调节剂产品价格较稳定。去年调节剂毛利上升有两个原因，一是去年前三季度原料价格同比更低，二是 2024 年产品结构调整，高毛利产品销售占比增多。近几年公司调节剂毛利率都较稳定。调节剂上游原药价格波动主要受供需关系的影响，因此如果供需关系比较稳定的话，原药价格出现大幅波动的可能性较小。</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。