

安道麦股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-03

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐其他（投行会议） ☐分析师会议 ☒业绩说明会 ☐路演活动
-------------------	---

季走势降低了我们的财务费用。我们一直在尝试利用各种工具降低套期成本，以月为单位衡量头寸，尽量避免长期套保。但是汇率走势是我们无法掌控的，我们无法去预测利率与美元走势给损益带来的影响。

3. 目前的中美关税政策对于公司的经营情况有哪些方面的影响？公司相应采取的措施有哪些？

回复：首先，我想说“子弹仍在空中飞”，最终关税会是多少、何时尘埃落定，目前仍然有许多不确定因素。我们也在持续评估，一直密切关注关税对公司损益的影响。不过，安道麦是一家业务和生产布局覆盖全球的跨国公司，我们有机会在关税潜在风险中找到平衡。公司在中国、以色列、巴西、波兰等地都有生产设施，有利于平衡风险与机遇。

其次，如果我们来看 2025 年财年，我们先来看美国市场，有两点需要注意。首先安道麦在美国市场的业务相对较小，这当然利弊皆有，但我们只是美国这个大市场中的一个“小家伙”。因此，关税纷争对我们的影响，相较在美国业务更大的同业公司而言风险敞口更小。第二，关税的影响会因供应链的原因产生延迟效应。在部分产品上，我们以及同业公司在美国市场仍有库存可供销售，因此实际冲击可能在今年下半年较为显著。所以如果将这一点与我们在美国市场的业务相对较小结合到一起，我认为关税在 2025 年对安道麦北美业务的影响相对有限。如果关税延续现在的水平，2026 年的影响可能会加剧。我们将持续关注，持续评估，但目前下定论为时过早。

最后，关税也可能对美国以外的其他市场产生一些间接影响。以往向美国销售的中国企业现在可能需要收缩在美国的业务，这部分产品需要寻找出口。因此，我们也在关注由此而来的对其他市场定价走势的间接影响。在美国，我们预期价格会上涨，因为行业必需将关税转化为价格。但我们也可能看到其它市场价格走低，例如巴西或其他亚洲国家市场可能会受到间接影响。我不是在对未来进行预测，也不是提供前瞻性判断。事态尚未明确，我们仍在持续关注。

4. 公司 2025 第一季度的毛利率有显著的增加，公司在公告中对此的解释是在于前期高价库存的消化，现阶段售出产品的库存成本相对较低。结合目前的库存水平来看，假设产品最终售出价格不变的情况下，公司的库存成本是否有进一步下降的空间？

回复：安道麦在 2024 年以及 2025 年第一季度都实现了成本降低。这两个主要原因：第一，公司严格管理采购与库存，新近采购的库存让公司享受到了价格走低带来的成本收益。第二，“奋进”计划包含了许多优化成本的举措，实际也确实行之有效。

5. 2025 年第一季度公司拉美区域的销售额降幅较大，主要原因是竞争加剧。2025 年第一季度拉美市场整体的市场规模变动如何，公司市场份额是否被侵蚀？

回复：在第一季度就讨论巴西的市场规模与市占变化可能不太合适，因为现在是巴西市场的淡季，业务的关键时期是每年的第三与第四季度。因此，就第一季度的情况得出巴西市场的相关结论不太合适。总体而言，目前巴西和整个拉美市场仍然在延续 2024 年的特征，即销售量相对健康，定价不理想，定价下行压力很大。2024 年总体市场规模降低，其中销售量增加，但价格跌幅超出了销量增加的积极作用。2025 年一季度，上述趋势仍在延续。我想再次

强调，我不是对巴西市场给予前瞻性判断，很难说目前的趋势会持续多久，只是截至目前与 2024 年特征相同。

6. 全球农化销售是否已经触底，海外尤其是巴西的农药经销商是否已经渡过最艰难的时间？公司在巴西市场的计提是否已经结束？

回复：在一个非常不确定的环境中预测未来实际上非常困难。全球市场是否已经触底？说实话，我不知道。我所知道的是，在第一季度我们实际看到来自中国的农化产品供大于求，很多产品的产能超过市场需求，还没有看到清退的迹象。这也是过去一年半以来迫使市场定价走低的原因。这一情况会变得更糟吗？这不好判断，可能不会。我们现在看到部分原药的价格在很低的水平企稳，部分原药价格还在继续下行，我们曾以为原药价格在 2024 年已经触底，也有部分原药的价格随着供需动态变化缓和上涨。

这个问题很难有明确答案。但到目前为止，我们在第一季度没有看到市场行为显著扭转。但我想强调的是，我们在过去一年一直在努力推动的转型，以及之前提到的目前仍有重要举措在推进之中，其目的是在当前的市场环境下增强公司的竞争力。如果市场变得更好，自然水涨船高。因为我们相信这是市场的结构性变化，我们正在为公司重塑适应当今市场所需要的竞争力。

7. 请介绍沙隆达、安邦、辉丰等国内生产基地当前运行情况

回复：安道麦中国区各家生产基地都在正常运转。中国区的生产基地与安道麦在中国以外的生产基地一样，在过去的一年里一直专注于提高效率、改善成本，未来也将继续努力。正因为如此，我们在中国区看到相应措施带来的积极成果。

8. 安道麦 A 为什么总是这个股价？

回复：我们能做的是为利益相关者和股东提高公司的业务质量，我们正在朝着这个方向努力。按照正常的经济逻辑，这会在某个时点对股价产生影响。我可以回答的是，安道麦第一季度的财务业绩显著改善。

9. 公司之后的盈利有什么增长点？

回复：公司的战略很清晰，没有变化，公司旨在实现利润水平改善的计划就是“奋进”计划，包含几大支柱。第一是通过大量的成本优化举措降低营业成本和经营费用，帮助公司恢复财务健康，我们将继续实施这一举措。其次，我们在变革公司的运营模式，使其效率更高、效益更好；帮助财务、人力资源等全球层面的职能部门更为高效有力地助力商务团队实现卓越。我们在迭代组织体系以提高效率。我们也在评估公司的资产基础，以便公司在成本竞争力不足的领域实现转变，让安道麦的成本再次具备足够强大的竞争力，这适用于公司所有的资产配置。最后，我们在优化产品组合和区域布局。我们已经做出了一些决定，其中大部分已经落实。过去一年公司产品组合中清退了不少低毛利产品，以提高公司的盈利能力，让公司的商务团队专注于更为精简、盈利更高的产品。现在我们要继续深耕这些差异化的创新产品，专注执行价值创新战略。市场的竞争愈加激烈，我们更要不遗余力地发展更具差异化和创新性的产品。同时，我们需要提高商务能力，以便高效竞争，这也是“奋进”计划的方向之一。公司刚刚聘请了新任首席商务官，他的使命就是提高商务团队的能力，以高要求提高差异化产品销售的竞争力。

“奋进”计划是公司多管齐下的战略，是自 2024 年到 2026 年的三年计

	划。我们已经实施了很多项目，还有很多举措正在推进中。简言之，公司正处于转型之中，一些成效已经显现，未来会展现更多成果。
附件清单	《2025 年第一季度经营业绩介绍幻灯片》（请参见公司官网(www.adamalt.com.cn) 投资者关系板块)
日期	2025 年 5 月 8 日