

## 利民控股集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-08-18

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	格林基金（杨舒铭）、申万化工（周超）、开源证券（张晓锋）、长江证券（魏邈、徐静）、国信证券（王新航）、正圆投资（吴晓思）、玄卜投资（夏一）、华创证券（吴宇）、天风证券（唐婕）、华安证券（刘天其）、泰信基金（曲奕丞）、森锦投资（黄裕金）、申九资产（邱正好）、犁得尔（马骄叶）、国海证券（王海飞）、九泰基金（林柏川）、聂丰基金（刘威）、汇添富基金（刘高晓）、太平养老（姬静远）、合丰基金（赵晓莹）、万盛股份（阮丹丹）、申万宏源（李彦宏）、华安资管（李峰名）、华西化工（王丽丽）、华安资管（刘涛）、网上参与者
<b>时间</b>	2025年08月18日
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	副董事长张庆；总裁范朝辉；副总裁、财务总监沈书艳；董事会秘书吴昊；市场总监李浩哲。



投资者关系活动  
主要内容介绍

1. 2025 年上半年业绩同比大幅改善，主要原因是？

答：各位投资者朋友，大家好。2025 年上半年，公司销售收入 24.52 亿元，同比增长 6.69%；净利润 2.69 亿元，同比增长 747.13%；产品销售毛利率 26.13%，同比增长 8.11%；应收账款 5.99 亿元，同比下降 8.01%；资产负债率 47.78%，同比下降 11.75%。主要原因是主要产品销量和价格同比上涨、毛利率提升以及参股公司业绩上涨带来投资收益等原因，具体包括以下几个方面：

（1）核心产品量价齐升，市场表现强劲：这是公司业绩改善最直接的驱动力，核心产品代森锰锌、百菌清、阿维菌素、甲维盐（甲氨基阿维菌素苯甲酸盐）等，上半年市场需求非常旺盛。一方面，销量实现了显著增长。另一方面，受益于市场供需格局的改善和公司在产品品质、品牌上的优势，这些产品的销售价格也出现了积极的回升。这种“量价齐升”的局面，有效拉动了销售收入和毛利水平提升。

（2）降本增效成果显著，“安全垫韧性计划”持续发力：面对市场变化，公司内部狠抓管理，持续推进“安全垫韧性计划”。这个计划的核心就是极致地控制成本和提升效率。通过优化生产工艺、提高收率、加强供应链管理、推进精益生产等一系列措施，在主要原材料采购、能源消耗、生产运营等环节都实现了有效的成本下降。

（3）海外市场拓展取得突破，自主登记证价值显现：在国际化战略上持续投入，特别是在重点市场如巴西，取得了重要进展。上半年，成功在巴西获得了包括代森锰锌在内的多项原药的自主登记证。这不仅增强了公司在当地市场的主动权和竞争力，也为公司产品的海外销售打开了更大的空间，对销量的增长起到了积极的推动作用。

（4）产能利用率提升，运营效率优化：随着市场回暖和公司内部管理的加强，各生产基地的产能利用率得到显著提升。产销量更加匹配，运营效率得到优化，规模效应也得到更好的发挥。

（5）产品结构优化与子公司业绩改善：公司在持续优化产品结构，高毛利产品的销售占比有所提升。同时，像利民化学、双吉化工、威远药业等主要子公司，在上半年都实现了营业收入和净利润的双增长，为整体业绩做出了重要贡献。

总结来说，上半年业绩的改善，是外部市场环境回暖与公司内部坚定执行降



本增效、优化运营、拓展市场等战略举措共同作用的结果。公司对下半年的市场前景保持审慎乐观,并将继续聚焦核心竞争力提升,努力为股东创造更好的回报。”

**2. 25H1 主要业务利润贡献拆分情况, 杀菌剂、杀虫剂、除草剂、兽药等分别贡献多少利润?**

答: 公司营业收入为 245,203.70 万元, 毛利率为 26.13%, 比上年同期增加了 8.10%。农药业务营业收入为 219,950.92 万元, 与去年同期相比增长了 4.63%, 毛利率为 26.45%, 与去年同期相比增长了 8.71%; 兽药板块的营业收入为 22,908.79 万元, 与去年同期相比增长了 27.73%, 毛利率为 21.66%, 比上年同期增加了 1.48%。

分产品: 农用杀菌剂、杀虫剂盈利稳健增长, 除草剂表现欠佳。农用杀菌剂的营业收入为 124,000.34 万元, 毛利率为 33.77%, 比上年同期增加了 7.70%; 农用杀虫剂的营业收入为 74,814.01 万元, 毛利率为 24.32%, 比上年同期增加了 11.72%; 农用除草剂的营业收入为 20,770.89 万元, 毛利率比上年同期减少了 7.47%。

**3. 25H1 投资收益增长较快, 主要来源是什么?**

答: 公司投资收益增长主要来源于对江苏新河农用化工有限公司投资收益增长。

**4. 近期代森锰锌有涨价我们代森锰锌目前的订单和库存情况如何? 我们之前出口到美国的收入占比大概多少, 美国对印度加征关税, 是否利好我们的代锰出口到美国?**

答: 2025 年 1 月以来, 代森锰锌的市场价格已经累计上涨约 20%, 同时乙二胺价格继续下行, 预计代森锰锌的盈利能力将进一步提升。其中, 代森锰锌在最大的单体市场巴西主要应用于大豆锈病的防治, 和百菌清一同作为大豆锈病抗性治理、轮换用药的重要品种; 而随着巴西大豆种植收获面积逐年增加, 近三年来代森锰锌在巴西大豆上的用药面积也超过 40%; 根据进出口数据, 2024 年代森锰锌在巴西的进口量增长近一倍, 达到 88,000 吨, 且在 2025 年上半年继续保持增长趋势。这种由产品需求增长支撑的价格上行, 公司认为具有较强持续性, 预计未来代森锰锌供应紧平衡局面仍将持续。

参考 2024 年数据, 公司整体美国业务收入占比约 2%, 但是美国并非代锰的



主要市场，目前公司并无代锰出口到美国的业务。美国对印度加税，目前看对公司无直接影响，长期看会利好公司农药产品出口到美国。

目前，代森锰锌在手订单充足，公司业务团队按照市场计划有序接单排产，并无库存。

**5. 去年下半年巴西百菌清需求很好，价格也涨了比较多，今年巴西那边百菌清的需求如何？怎么看百菌清后续的价格走势？**

答：百菌清与代森锰锌从 24 年下半年开始价格上涨均受益于供需紧平衡。供应端并无新增产能（限制类产品），需求端由于全球农化行业库存低位，备货意愿增加，及最大单一市场巴西的使用量稳定增长。

2025 年至今，巴西百菌清需求旺盛，从目前供需关系研判价格将持续在高位运行，并有进一步上涨的空间。

**6. 目前草铵膦和精草铵膦的开工率情况如何？近期农药工业协会组织规范草铵膦市场，是否有一些效果，后续进展如何？**

答：公司草铵膦和精草铵膦正常开工生产，其中，草铵膦需求较大，供应偏紧。

7 月份，中国农药工业协会发布“正风治卷”行动通知，旨在解决隐性添加、非法生产、无序竞争等突出问题，重塑市场秩序，这一政策将加速行业整合，优化竞争格局。“通知”得到行业企业广泛积极响应，相信通过“正风治卷”行动的实施，将明显改善市场秩序，有效遏制行业内卷式竞争。

公司“气相法全流程连续化草铵膦生产工艺”是《农药行业绿色低碳工艺名录(2025 年版)》入选工艺，2025 年，随着中国农药工业协会 T/CCPIA 275—2025 团体标准明确草铵膦水剂氯离子限量，利民股份深耕多年的无氯技术正式成为行业安全准绳。公司焕新升级的“紫电青霜”“力锋奇”等产品，持续以“不含氯更安全”的差异化优势，为作物除草等新场景定义安全新标准。完全符合“正风治卷”行动对绿色生产的要求。

目前，草铵膦/精草行业竞争依旧激烈，价格已下跌超三年，行业内企业普遍盈利水平承压，价格已基本见底，有望触底反弹，公司将持续提升现有优势，稳步扩大市场份额。

**7. 海外市场方面，我们目前巴西、美国市场的收入大概什么水平，在巴西**



的登记进展，以及我们未来的战略如何？

答：25年1-6月公司在巴西市场完成业务约2亿元，在美国市场完成业务超过7000万元。25年4月公司核心产品代森锰锌已在巴西取得原药自主登记证，制剂自主登记证正在推进之中。公司已于25年7月完成在巴西的公司设立，未来将依托巴西公司，完善公司核心原药及相关制剂品种的自主登记，更好地为巴西当地客户服务。

出海是公司的重点战略方向。2024年，利民股份在新加坡设立海外运营中心，有效联通非洲、东南亚、拉丁美洲三大集团战略市场。目前，公司已在非洲布局坦桑尼亚、肯尼亚，在东南亚布局越南、印尼，在拉丁美洲布局巴西、墨西哥等海外分支机构，公司将在未来持续推进出海。

**8. 一证一品从26年1月1日开始执行，在之前没有登记证的，是否会大量购买转让登记证，这个政策实际效果会不会比预期要弱？**

答：农业农村部第925号公告的落地，标志着行业“一证多品”的粗放模式终结。在这场重塑行业格局的变革中，利民股份凭借资源积累与前瞻布局，正迎来前所未有的发展机遇。

“一证一品”或“一证同标”政策的实施，对于像公司这种有着丰富制剂登记证资源储备的合法合规厂家是利好消息。公司目前拥有各类农药证件316个，其中原药证件50个、制剂证件266个，同时每年新增约20个证件。丰富的证件资源库，赋予公司较强市场响应速度，可快速调整策略，聚焦投放高价值、差异化产品，保障了未来增长动能，能持续为客户提供极具潜力的优势产品。同时，公司的江苏、河北、内蒙古等5大生产基地，具备原药11.02万吨、制剂13.27万吨产能，覆盖杀菌剂、杀虫剂、除草剂全品类，拥有代森锰锌、阿维菌素、甲维盐、威百亩、三乙膦酸铝等多个品类。另外，利民股份还前瞻性布局“大单品时代”，推出“十大高质量品牌清单”和品牌培育规划，集中资源打造以优势核心原药为基础的品类品牌及大单品如“利民领秀”、“利民沃野”、“金蓝锐”、“利民领护”、“奇绝”等，与同步推进的新上市产品成长项目氟吡菌酰胺新品“利民领越”“利民领优”，多杀菌素新品“威擒、道擒”和经典品牌焕新项目“紫电青霜”等，形成梯次清晰、优势突出的产品矩阵。

目前公司并未得知开放证件转让的相关信息，公司相信“一证同标”政策的



实施会帮助肃清一个登记证动辄数十个商标品牌的乱象，推动国内农药制剂市场良性竞争、发展。

#### 9. 后续转债是否考虑强赎？

答：公司于2025年8月13日召开第六届董事会第八次会议，审议通过了《关于不提前赎回“利民转债”的议案》，公司董事会决定本次不行使“利民转债”提前赎回权利，并决定自本次董事会审议通过后3个月内（即2025年8月14日至2025年11月13日），若再触发“利民转债”有条件赎回条款，公司均不行使提前赎回权利。以2025年11月13日后首个交易日（即2025年11月14日）重新计算，若“利民转债”再次触发赎回条款，届时董事会将另行召开会议决定是否行使“利民转债”的提前赎回权利，并及时履行信息披露义务。当前转债存量不足2.7亿，相较于公司市值比例较小，同时，所计提的财务费用对公司损益表影响相对有限。后续，公司将综合股价走势、市场窗口与资金安排，积极与各转债持有投资人充分沟通，适时评估转债是否强赎的可行性，敬请关注公司公告。

#### 10. 和巴斯夫的合作进展如何，创制药这块目前有哪几个管道化合物？

答：公司与巴斯夫的合作，及创制药的研发均通过控股子公司德彦智创进行。与巴斯夫的合作是公司迈向全球化的重要里程碑。巴斯夫在农业科技领域的全球领先地位与丰富经验，将为公司技术创新提供强有力的支持，期待通过双方的合作，加速新农药的创制进程，为中国乃至全球农业提供更高效、更可持续的解决方案。

德彦智创®致力于新农药品种研发创制，以满足全球农药市场需求为核心发展方向，整合国内外的农药创制相关资源，借鉴跨国公司的成功经验和管理工具，建立从新化合物开发到产品上市的一体化农药创制平台；同时公司积极探索AI+农药创制研发新思路，打造AI农药创制体系，借助AI工具构建算力平台、数据平台、靶标数据库及靶标资源平台，显著提升创制化合物开发效率，缩短新化合物筛选周期。

目前，与巴斯夫的合作及公司子公司德彦智创的研发管道正按计划有序推进中。受制于保密协议，目前尚不能透露进度，请大家关注后续公司公告，公司将及时披露相关信息。

#### 11. 请介绍一下下半年公司的工作安排？



	<p>答：下半年，公司将全力推进年度经营指标和工作计划的达成，在稳定的经营基本面支撑下，聚焦技术创新，谋划新产品、新技术落地，为公司可持续发展奠定基础。</p> <p>(1) 抓好技改扩建、质量提升项目，推动质量和成本控制达到极致；</p> <p>(2) 完善品牌建设规划，推动增强市场影响力；</p> <p>(3) 抓好海外公司建设与跨国公司合作，加快出海；</p> <p>(4) 强化资源协同，高效推进技术研发项目；</p> <p>(5) 深化各专业体系建设，持续提升集团整体运营效能。</p> <p>感谢各位投资者对公司的持续关注，相信在董事会的正确领导下，公司定能全面完成年度各项任务，为股东创造更大价值。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025. 08. 21