

证券代码：000553（200553）

证券简称：安道麦 A/安道麦 B

## 安道麦股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-04

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（投行会议）
参与单位名称及 人员姓名	本次业绩说明会为面向所有投资者的网上公开直播
时间	2025年8月27日下午
地点	中国北京，以色列特拉维夫
上市公司 接待人员姓名	总裁兼首席执行官 Gaël Hili、首席财务官 Efrat Nagar、首席商务官 Eric Dereudre、全球投资者关系总监 Joshua Phillipson、董事会秘书郭冶
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>本次业绩说明会采用网上直播的形式。</p> <p>公司总裁兼首席执行官 Gaël、首席财务官 Efrat 和首席商务官 Eric 首先介绍了 2025 年第二季度和半年度的市场环境、公司的业务进展和业绩情况，以及公司围绕“卓越商务”开展的相关工作，随后回答了投资者关心的问题，主要问题如下：</p> <p>1. 近期美联储的鸽派发言预示了后续降息的可能，在海外降息的背景下，植保行业渠道端是否会存在补库的可能，从而拉动对应植保产品的销量和价格？</p> <p>回复：确实有降息的迹象。降息将利好我们这个行业，因为植保行业需要大量营运资金。在过去几年普遍高息的情况下，渠道的合作伙伴承受着营运资金紧张的挑战，于是他们尝试将此压力转移给我们，减少采购量，推迟采购时间。现在虽然谈及了降息的可能性，当然就像我刚才说的，是利好消息；但仅从目前缓和的降幅来看，利息于行业而言仍高于历史平均水平。所以，降息是好消息，但我不认为短期能为植保行业带来巨大变化，因为降幅较为缓和。于植保行业和安道麦而言，目前更主要的影响因素是当前化学原材料和农药供过于求，对定价形成压力，这是宏观经济层面令植保行业承压的主要因素。</p> <p>2. 从植保产品价格角度来看，Q2 环比 Q1 应当存在进一步的修复，但是公司最终的归母净利润 Q2 环比 Q1 存在回落，从产品量价方面和非长期、非经营性或非现金性科目方面进行对比，Q2 和 Q1 有怎样的变化？</p> <p>回复：由于安道麦的业务更接近终端市场，具有鲜明的季节性特征，因此前后两年相同的季度更具可比性。对比 2025 年和 2024 年的第二季度及半年度，可以明显看到公司各个利润指标的改善，包括毛利、EBITDA 等，净亏损同比大幅减少。关于第二季度对比第一季度，一方面由于行业供大于求令定价承压，另一方面二季度公司计入了部分非经营性的事项，主要是与“奋</p>

进”计划相关的重组及咨询费用，影响到了公司的管理费用。当然我们也多次提到“奋进”计划对于改善公司财务业绩的作用，包括各项控费措施，成本改善、毛利提升等。此外，因拉美部分经销商的流动性问题，公司计提了坏账损失也影响到了二季度的财务表现。但鉴于公司业务的季节性，对财务指标进行同比更加合理，可以看到25年相较24年同期，公司在各方面都实现改善。

### 3. 美国对印度加征关税对于全球植保产品的价格会造成怎样的影响？

回复：首先美国关税的走向充满了不确定性。安道麦为此专门成立了工作小组，密切跟踪关税政策变化，评估短、中、长期的影响。有目共睹的是，美国的举措也在时时变化。好消息是，安道麦在全球多地均有生产布局。我们一共有21座生产基地，供应链具备覆盖全球的能力。关税目前而言并不是令我们夜不能寐的风险因素，因为我们有能力减缓相关风险。举例而言，如果是针对中国的关税，安道麦的非农业务能够将关税影响向下传导。当然，我不是说任何时候都能成功传导关税成本，但到目前为止，我们能够善加管理。此外，美国业务在安道麦整体的比重，相对同业公司占比较小。出于多重因素，公司能够管好关税的影响。具体到印度，安道麦在印度的配套运营主要用于支持本地的销售业务，并没有可观的出口业务，所以美国对印度加征关税对公司的影响有限。我们在密切关注和持续评估美国和其他国家相互的关税政策。但是我有自信，安道麦具备全球供应能力，有相应的资源、工具和灵活度应对关税影响。我不是说完全没有影响，但相比生产资源更加集中的同业公司来说，安道麦受到的影响相对有限。

### 4. “奋进”计划产生的重组和咨询成本对公司近几期的费用都造成了一定的影响。根据目前的战略规划，公司的“奋进”计划预计什么时候完成？具体所设定的目标是怎样的？

回复：与“奋进”转型计划有关的重组咨询成本确实影响到了公司当期的净利润，我想说明的是这不是经常性事项，在相关转型项目完成后不会再发生该费用。这部分费用涉及的项目预计在2025年年底完成，但是“奋进”计划带来的改善收益不会止于2025年，而会继续惠及2026年及以后。

“奋进”计划的目标是重塑安道麦的财务健康，重新回归盈利。就像在介绍中提到的，我们正走在重塑健康、重回盈利的正确轨道之上。安道麦的EBITDA、现金流、以及净利润指标都在改善，我们知道公司还没有回到自身以及股东期待达成的水平，但是我们正在向着正确的方向前行。而且这一改善趋势不是仅出现在单个季度，以EBITDA为例，已经连续五个季度同比提升。我们正在逐步接近目标。“奋进”计划的实施效果也在紧密的监督之下。我们坚持不懈，坚定贯彻，确保投资物有所值，能够尽快为公司带来收益。两年之前，安道麦决定实施“奋进”转型计划。至今我都保持着坚定的信心，公司做了正确的决策，用于转型重组的支出为公司带来了回报。

### 5. 公司拉美市场以美元计价的销售额Q2已经出现了回升，这个市场目前是国内企业出海的重要区域，竞争格局也在逐步增加，公司在当地有什么应对举措？

回复：巴西是世界最大的农化市场，毫无疑问对我们而言至关重要。巴西市场确实出现了复苏迹象，但非常缓和且仅体现为销量回升，销量回升的动力主要来自于渠道积高的库存经过12个月之后终于得到了疏解。但我们尚

未看到巴西市场的价格有任何显著提振的变化。巴西市场仍然竞争激烈，来自中国的产品供过于求仍居于主导地位。国内厂商走向海外，目光首先投注在巴西。我们感受到了，整个行业也感受到了，看看价格一目了然。上半年并不是巴西业务的旺季，下半年才是。但仅看上半年，巴西上半年销售额下滑的主要因素是价格。巴西的销量表现其实堪称正常，但不健康的是价格，目前价格走势还没有改善的迹象。如果这一状态没有改变，巴西市场仍然存在挑战。但这并不意味着我们不为巴西聚焦、不为其投入。不在巴西取得成功，又怎么能成为成功的全球农化企业呢？而且，过去我们在巴西取得了成功。安道麦在巴西具有相当可观的创新积累，在不断推出新产品。所以我对巴西业务重回增长、市占率重新扩大充满信心。但当前的巴西市场就定价而言并不健康。

6. 管理层能否给我们展望一下农药市场未来1-2年内的景气度情况？

回复：简单而言，我们认为农药市场出现了复苏的早期迹象。我们谈到了巴西的情况，谈到了各地市场销量回升的趋势，以及需求因渠道完成去库而逐渐回归常态等等。从生产商到渠道都出现了销量增加的情况。但我们也说到，因为宏观经济层面的问题，因为农民的盈利有限，因为高息，因为全球供应还是过于充裕，价格承受的压力仍将存在于未来数月甚至更长的时间。另一方面，让我们从农民的角度来看需求。虽然农民的盈利承压，但用药需求始终存在。在宏观经济不够景气的环境下，农民在决策植保投入时会更为谨慎，选择更加基础、必需、投资效益高的产品。这对安道麦而言是好消息。因为安道麦的产品线中基础性用药丰富，是真正必须的产品。所以我很有信心。当然我们也必须保持敏捷灵活，随时调整适应。因为植保实践在时时变化，农民的决策也在变。另一个要素则是采购时机的转变。过去两年，很多客户受库存积压和营运资金影响都赶在最后一刻才下单用药。相应地，我们的商务团队也必须跟上这种节奏，抓住并满足这些最后一刻才出现的订单。近年来的这些宏观转变仍将持续，我们也将继续快速应对。

7. 从中国出口数据来看，24-25H1中国的原药和制剂出口都在大幅提升，当前农药市场是处于供应链补库存带来的订单增加的阶段，还是种植需求提升带来的市场采购增加的阶段？

回复：当前市场的销量表现相对健康，或者说正在重新回归健康状态，所以能看到大量产品从中国流出，中国的农化产品供应着全球市场。中国的原药和制剂出口数据显著增加，另一方面也是行业产品供应过于充足的具象表现，出口增加量实际高于市场需求增长量，供应厂商都在尽全力向外销货，但市场空间不够容纳每一家。以巴西为例，各家都在抢着向巴西销售产品，产品销量远大于巴西耕地需要喷施的面积，结果是巴西市场的价格走低。我们还要考虑关税争端的影响，很多原本销往美国的中国产品，现在首选流向巴西，让巴西市场承受了更大的压力。

8. 请问安道麦本期财报中财务费用和管理费用大幅上升的原因是什么？

回复：上半年公司财务费用增加的主要原因有两点：一是在2024年上半年公司计入了一次性收益，是公司授予子公司少数股东的卖出期权价值重评估产生的一次性收益，这笔收益大约为3,400万美元，但2025年同期是没有这项收益的。第二点是在2025年第二季度末公司的一家控股子公司回购了部分债券，此项举措旨在长期改善财务成本，但因为是在二季度末完成的操作，

	<p>所以当季还没有体现出改善；此外，回购价格高于原有发行价格产生了一定损失。因此，2025 年上半年的财务费用未能同比减少。</p> <p>管理费用增加的原因是公司在上半年计入了与实施“奋进”计划相关的重组及咨询费用。</p> <p>9. 上半年毛利率同比提升 3.54 个百分点至 26.58%，主要原因是什么？</p> <p>回复：上半年毛利率以及 EBITDA 利润率提升的主要原因是运营效率提升以及公司加强成本管理。“奋进”计划的举措发挥了积极作用，存货成本也因原药价格维持在低位而降低。这些因素的积极作用抵消了价格下降的不利影响。利润增加的另一个重要原因是销量增加。</p> <p>10. 公司下半年对成本控制有哪些的具体措施？</p> <p>回复：下半年公司会继续推进“奋进”计划，该计划对严格管理成本发挥了重要作用。我们希望借此进一步压减公司的运营成本，我们会专注做好这项工作。但仅仅聚焦成本还不够。下半年我们也将继续专注落实“价值创新”战略，在各大重点市场推出差异化新产品，以及提升公司的商务实力，为赢取市场积蓄创新，这也是我们聚焦的重点。公司将在管理成本与落实价值创新之间均衡投入资源与时间。打个比方，就像我们把一家店铺打扫干净，做好了成本优化，我们要继续做好维护工作，让清洁的效果延续到未来。过去两年来我们所做的这些工作其实也是构建企业文化，重塑工作方式。我们会继续做好成本、现金流、库存管理，不仅在 2025 年如此，未来也将继续坚持。正因为坚持落实，我们才能看到公司的财务情况得到了切实改善。此外，推动销售额恢复增长也是我们的重点工作。</p>
附件清单	《2025 年第二季度和半年度经营业绩介绍幻灯片》（请参见公司官网 ( <a href="http://www.adamalt.com.cn">www.adamalt.com.cn</a> ) 投资者关系板块)
日期	2025 年 8 月 28 日