



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：2026-008

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 王新航 富国基金 孙国铭、林庆 海富通基金 踪敬珍、陶敏 国光股份 董事会秘书 颜铭、证券事务代表 李超、证券投资部副 部长 向阳
时间	2026年4月28日、2026年4月29日
地点	公司龙泉办公区
形式	线上会议
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 2025 年度经营业绩相关情况</p> <p>1. 营业收入 20.57 亿元，同比增长 3.57%。其中农药收入 14.12 亿元（占营业收入的 68.6%），同比增长 3.1%；肥料收入 5.57 亿元（占营业收入的 27.09%），同比增长 6.39%。公司产品植物生长调节剂收入 9.586 亿元（同比增长约 9%），水溶肥收入 3.268 亿元（同比增长 8.67%），增速均高于公司整体增速。综合毛利率 45.5%，基本与 2024 年持平。</p> <p>2. 归属于上市公司股东净利润 3.12 亿元，同比下降 14.94%；扣非净利润 3.07 亿元，同比下降 14.89%；下降原因主要是受缴纳税款及研发费用增加影响。</p>



二、交流情况

问 1: 全程方案 2025 年推广情况、2026 年推广目标及进展情况？

答: 2025 年全程方案推广面积比 2024 年有一定的增长，2026 年计划推广约 150 万亩，目前相关工作正在有序推进中。

问 2: 经计算公司 2025 年农药、肥料每吨的销售价格同比 2024 年略有下降，原因是什么？

答: 公司农药产品品类包括调节剂、杀菌剂、杀虫剂、除草剂，肥料产品包括水溶肥、复合肥、生物菌肥等品类，每一个品类又有若干产品。产品销售均价会受销售结构变化影响。整体来讲，公司核心品类的毛利率保持相对稳定。

问 3: 近期，玉米、棉花等农产品期货价格上行，对公司产品销售是否起到一定促进作用？

答: 有一定积极影响，例如公司在部分作物上应用的产品客户订货时间有所提前，但影响更大的是农产品收获时点的现货价格（决定种植经营主体的经济效益）。

问 4: 公司在建项目情况怎样？

答: 公司正在实施的主要在建项目包括位于四川简阳的年产 22,000 吨高效、安全环境友好型制剂生产线搬迁技改项目、年产 50,000 吨水溶肥料（专用肥）生产搬迁技改项目和位于重庆万盛的年产 1.5 万吨原药及中间体合成生产项目，均为 2020 年可转换公司债券募集资金投资项目，主要目的是有序增加水溶肥、农药制剂和原药产品产能，支撑公司中长期发展。

问 5: 2026 年，公司在促进营收增长方面有什么新举措？

答: 在坚持方案营销的基础上，一是抓拓新，在公司目前的营销网络下，还存在许多未开发的区域、未开发的作物，深耕市场拓新是公司拓宽增长空间的重要举措之一；二是抓肥料，加强新型肥料绿色产品研发，加大调肥一体化的增产刚需配合；三是抓适配（技术、能力要适配），以市场需求为导向，精准对接市场痛点，加快作物全程解决方案的推广。



	<p>问 6: 公司 2026 年第一季度业绩出现波动的原因是什么?</p> <p>答: 主要是农历过年较晚、发货节奏波动等影响。</p> <p>问 7: 公司品牌的核心价值主要有哪些?</p> <p>答: 第一, 公司深耕植物生长调节剂领域 40 余年, 公司是国内植物生长调节剂登记品种最多的企业, 行业积淀深厚, 凭借先发优势, 把品牌牢牢建立在了种植户心中; 第二, 在农业生产中, 一旦用错产品往往意味着整个生长周期无法修复的损失。调节剂在种植管理上虽然投入小, 产出明显, 但活性较高, 使用不当极易对作物的生长发育产生负面影响, 一旦产生负面效果种植户的损失也很明显, 因此技术服务十分关键。国光通过长期技术积累和服务体系, 通过 1200 多人的技术营销服务团队, 增强农作物生长的确定性; 第三, 公司成立了作物技术调控研究院, 持续加大研发投入, 对调控技术研究深入; 第四, 对经销商的管理和渠道维护到位, 为品牌价值落地提供了坚实保障。</p> <p>问 8: 影响作物全程方案推广的因素有哪些?</p> <p>答: 公司作物全程解决方案推广的主要影响因素有: 一是农产品价格, 直接关系种植户收益预期及采用方案的积极性; 二是技术营销团队专业能力, 公司的技术服务模式对人员的地推能力、专业知识要求较高, 团队规模与素质影响覆盖范围和推广效果; 三是目标市场区域土地流转情况 (流转程度越高、大户越多, 对公司作物全程解决方案推广越有利); 四是气候因素, 异常气候可能影响作物生长节奏和用药用肥需求, 进而对方案推广节奏产生一定影响。</p> <p>问 9: 公司未来分红规划如何?</p> <p>答: 自上市以来, 公司经营现金流良好, 同时公司资产负债率较低, 因此公司自上市以来积极通过现金分红方式回报全体股东。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。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重	公司不存在应披露而未披露的重大信息。



大信息的说明	
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作附件）	无。