



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： 2026-009

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（        ）												
活动参与人员	<p>投资者网上提问</p> <table> <tr> <td>国光股份</td> <td>董事长/总裁</td> <td>何颀</td> </tr> <tr> <td>国光股份</td> <td>财务总监</td> <td>杨磊</td> </tr> <tr> <td>国光股份</td> <td>独立董事</td> <td>刘云平</td> </tr> <tr> <td>国光股份</td> <td>董事会秘书</td> <td>颜铭</td> </tr> </table>	国光股份	董事长/总裁	何颀	国光股份	财务总监	杨磊	国光股份	独立董事	刘云平	国光股份	董事会秘书	颜铭
国光股份	董事长/总裁	何颀											
国光股份	财务总监	杨磊											
国光股份	独立董事	刘云平											
国光股份	董事会秘书	颜铭											
时间	2026年4月28日												
地点	公司龙泉办公区												
形式	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会												
交流内容及具体问答记录	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>问 1：</b> 目前公司在海外的技术团队是如何搭建的？针对东南亚、中亚等不同作物带，公司的“作物全程方案”是采取与国内相同的直接输出模式，还是已经完成了针对当地气候和种植习惯的本地化改良？目前是否有已经落地的海外示范田或样板市场数据？</p> <p><b>答：</b> 您好。公司海外技术团队及示范田或样板市场等方面目前尚在探索中。</p> <p><b>问 2：</b> 获得 TE 认证后，公司是计划直接出口原药至欧盟，还是寻求与跨国公司合作进行制剂销售？目前是否有来自欧盟客户的实质性订单或意向协议？欧盟市场的较高定价是否能显著改善公司的</p>												



海外业务毛利率？

**答：**您好。公司将采取多种模式大力发展海外农药业务。

**问 3：**在“代为培育”阶段，关联方是通过当地经销商铺货，还是尝试搭建自有的海外营销渠道？目前缅甸、澳大利亚等地十余个登记证的实际商业化转化情况如何（即拿到证后是否已经形成了销售收入）

**答：**您好。公司于 2025 年 8 月披露了委托颜亚奇先生按照市场原则在亚洲、非洲、拉丁美洲等地区的海外目标市场国家或地区为公司代为培育海外农药项目的公告。目前颜亚奇先生正在积极开展海外企业注册、农药登记等工作。请您积极关注公司相关公告。

**问 4：**2026 年计划推广 150 万亩大田作物全程方案，请问这一目标的收入贡献和毛利率水平大约是？目前方案用户的实际复购率有没有具体数据？公司是否测算过，在目前粮价波动背景下，种植户的增量收益能否持续覆盖增量投入？

**答：**您好。公司根据作物经济价值、产品成本、种植户的投入积极性等方面进行综合考量，确定方案产品的定价和毛利率水平。国光方案给用户带来了价值，近年来方案推广面积稳步增长。

**问 5：**2025 年新增 620 家渠道商，增速可观。请问 2025 年单经销商的平均提货额同比有什么变化？新增经销商主要集中在哪些省份或作物领域？公司是否有对低效经销商的淘汰机制？

**答：**您好。公司有健全的经销商准入制度与淘汰制度。新增经销商涉及多个品牌，多个省份。

**问 6：**2025 年报及 2026 年一季报中，海外业务的具体收入金额及占比是多少？剔除“代为培育”项目的费用后，公司设定 2026 年全年的海外业务增长目标是多少？

**答：**您好。2025 年度，公司国外销售约 1660 万元，约占公司 2025 年度营业收入的 0.8%，2026 年一季度国外销售较少。由于国外销售占比太小，公司根据订单情况调整国外销售目标。

**问 7：**“一证一品”政策自 2026 年 1 月 1 日起已实施近 4 个月，请问公司在渠道端和竞争对手端观察到了哪些具体变化？公司登记



证数量上的优势是否已转化为市场份额的提升？

**答：**您好。“一证一品”政策实施不久，公司将持续关注行业市场动态。

**问 8：**2025 年补缴税款约 6000 万元是一次性事件，但两家子公司所得税率从 15 调整为 25 是持续性变化。请问这一税率调整对 2026 年及以后的净利润影响有多大？公司是否有应对措施来消化这一影响？

**答：**您好。公司将根据实际业务情况，按照国家税收相关法律法规、规范性文件依法缴纳税款。

**问 9：**合同负债同比大增 73.86%是非常积极的信号，请问这些预收款中，来自渠道商的正常备货与来自全程方案的长期订单分别占比多少？公司如何确保这不会造成二季度渠道库存积压？

**答：**您好。公司主要通过渠道销售产品，合同负债增长来源于渠道的预付款。合同负债大幅增长意味着下游需求旺盛。

**问 10：**2025 年调节剂销量增长 14.07，但销售均价同比下滑 4.53；杀菌剂均价下滑 10.62，水溶肥均价下滑 11.51。均价下滑主要是产品销售结构变化所致，但这是否意味着公司在向低价位产品倾斜？核心调节剂产品的定价能力是否在减弱？

**答：**您好。均价下滑是产品销售结构所致，但综合毛利率同比基本持平，核心产品调节剂的定价能力稳定。

**问 11：**介绍一下公司的 2025 年的全程作物方案的销售情况？对比 2024 年增加强开？贵公司一直宣称这个是为来增长点

**答：**您好。公司从 2023 年开始坚持方案营销的策略，通过方案营销扩大了销售，给用户带来了价值，也帮助方案营销经销商一定程度上走出了行业内卷，吸引了越来越多的经销商加入到方案营销的推广中来。未来方案营销模式仍然是公司的核心增长引擎。

**问:12：**公司未来的分红政策是怎样的？

**答：**您好。公司历来重视股东回报。公司将严格执行《四川国光农化股份有限公司未来三年（2024-2026 年）股东回报规划》。

**问 13：**目前全国五大基地的产能利用率是怎样的，以及接下来有无



在建产能新投产（国内、国外分别看）？

**答：**您好。水溶肥产能主要集中在四川润尔，产能利用率较高，原药和制剂产能主要集中在四川润尔和鹤壁全丰，相关数据可参见2025 年度报告。目前在建的产能主要是年产 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年产 1.5 万吨原药及中间体合成生产项目。

**问 14：**请问贵司在大田、经济作物方面拥有的产品数量，以及各自销售占比是怎样的？

**答：**您好。截至 2025 年底，公司共计有 338 个农药产品登记证（比 2024 年度增加了 17 个），其中植物生长调节剂登记证 155 个（比 2024 年增加了 13 个，含 34 个原药登记证、1 个母药登记证）、杀菌剂登记证 74 个（含 3 个原药登记证）、杀虫剂登记证 54 个（含 2 个原药登记证）、除草剂登记证 39 个（含 5 个原药登记证）、其他农药登记证 16 个（含 1 个原药登记证）；公司共计有肥料登记证 134 个，其中登记产品 42 个、备案产品 92 个，适用的作物较多，产品规格型号几千个。因此，公司一般按照有效成分和类别统计销售额。

**问 15：**请问公司在第四代建筑（空中花园）方面的业务布局与场景展望是怎样的？

**答：**您好。公司部分产品可以应用于家庭园艺领域。公司将持续关注该领域的发展。

**问 16：**请问公司实控人的关联方集体增持或新进自家公司的主要原因？

**答：**您好。公司实控人及其关联方近年未增持公司股票。

**问 17：**请问公司补税相关的税务风险是否完全释放？

**答：**您好。公司将根据实际业务情况，按照国家税收相关法律法规、规范性文件依法缴纳税款。

**问 18：**2026 年所得税会恢复 15 左右吗

**答：**您好。公司将根据实际业务情况，按照国家税收相关法律法规



法规、规范性文件依法缴纳税款。

**问 19:** 目前公司无法享受所得税优惠税率了,未来在税收筹划上有没有进一步的打算?

**答:** 您好。公司将根据实际业务情况,按照国家税收相关法律法规、规范性文件依法缴纳税款。

**问 20:** 能解惑一下 2026 年所得税情况吗

**答:** 您好。公司将根据实际业务情况,按照国家税收相关法律法规、规范性文件依法缴纳税款。

**问 21:** 请介绍一下 2025 年全程方案的开展情况? 销售额和用药亩数

**答:** 您好。公司从 2023 年开始坚持方案营销的策略,通过方案营销扩大了销售,给用户带来了价值,也帮助方案营销经销商一定程度上走出了行业内卷,吸引了越来越多的经销商加入到方案营销的推广中来。未来方案营销模式仍然是公司的核心增长引擎。

**问 22:** 何总,您好!国光农资和国光园林现在按 25%的税率缴纳所得税,公司会有那些应对措施?

**答:** 公司将努力搞好生产经营,争取实现更好的经营效益,同时按照国家税收相关法律法规、规范性文件依法缴纳税款。

**问 23:** 领导,您好!我来自四川大决策:请问,在建产能(农药原药 1.5 万吨/年、农药制剂 2.2 万吨/年、水溶肥 5.0 万吨/年)的投产时间表和资本开支计划如何?

**答:** 您好。根据公司 2026 年 4 月 18 日披露的《国光股份:募集资金 2025 年度存放、管理与使用情况公告》(公告编号:2026-009 号),截至 2025 年末,公司累计使用募集资金合计 13,269.94 万元,公司募集资金余额为 21,402.71 万元(含累计净利息收入 3,458.68 万元),募集资金投资项目拟实际投入募集资金金额及募集资金累计投资金额情况详见前述公告。

根据公司 2025 年 3 月 27 日披露的《国光股份:关于对可转换公司债券募集资金投资项目延期的公告》(公告编号:2025-025 号),公司可转换公司债券募集资金投资项目实施期限已调整到



2027年12月完成建设。

**问 24:** 公司新入职的营销人员大概需要经过多长时间的培训和实践才能达到独立拓展业务的程度

**答:** 您好。公司校招的新入职员工在培训和培养中不断得到锤炼。一是实施分层培养体系。针对新员工开展入职培训，聚焦专业知识、岗位技能等；二是通过实战培养人才。通过实施“导师制”“项目制”等方式，让人才在实际工作中锤炼能力。一般来讲，经过公司系统培养的员工，能够快速进行技术服务和市场拓展工作。

**问 25:** 颜总您好。公司当前海外业务主要是由颜亚奇总在公司体外孵化吗？能否讲讲 2025 年在海外业务具体取得哪些进展？谢谢您

**答:** 您好。公司于 2025 年 8 月披露了委托颜亚奇先生按照市场原则在亚洲、非洲、拉丁美洲等地区的海外目标市场国家或地区为公司代为培育海外农药项目的公告。目前颜亚奇先生正在积极开展海外企业注册、农药登记等工作。

**问 26:** 杨总您好。公司去年补缴了所得税，请问未来对应子公司是否都将按照 25 所得税率缴税，公司评估高新技术企业或西部大开发企业有什么困难，为什么认证会失效？如果能够重新获得对应资质的话，预期什么时候可以获得，大概什么时候可以适用新的优惠税率？谢谢您。

**答:** 您好。本次补税系公司子公司四川国光农资有限公司、四川国光园林科技股份有限公司根据主管税务机关的通知，缴纳前期享受的西部大开发企业所得税优惠税款及滞纳金。上述子公司属于商贸企业，无法申请高新技术企业。

**问 27:** 何总您好。国光往年营收增速基本都有 17，但近两年营收增速一直下滑，24 年掉到中个位数，25 年掉到小个位数，26Q1 掉到负增长。请您介绍下公司近两年营收增速下滑的原因，谢谢您。

**答:** 2025 年公司销售收入增长放缓的主要原因包括：①农药行业市场竞争加剧，导致公司除植物生长调节剂之外的其他农药产品、销售收入大幅放缓甚至下滑，但公司核心产品植物生长调节剂



及水溶肥销售收入仍在持续增长；②农产品价格较为低迷且异常气候频发，在一定程度上影响了种植户对农资产品的投入、使用，进而导致公司产品销售放缓。

2026 年一季度营收同比略微下滑，主要是受农历过年较晚、发货节奏波动等因素影响。

**问 28：**杨总您好。能否介绍下一季度毛利率下滑 3.68 的原因？以及未来几个季度毛利率的预期。谢谢您。

**答：**一季度部分原辅料价格突然上涨对公司肥料产品的毛利率有一定影响，公司主营的植物生长调节剂原药价格波动较小，从历史来看公司综合毛利率相对稳定。

**问 29：**公司的市值管理有没有提上日程？

**答：**您好。市值管理的核心是价值管理，市值管理是价值管理的延伸。公司将坚持致力于企业价值的创造，努力做好经营，持续提升自身的核心竞争力，努力实现公司市值与内在价值的均衡发展，为客户和股东创造长期价值回报。公司坚持合法合规地进行市值管理：1. 坚持聚焦主业，公司营业收入、利润持续提升。自 2015 年上市以来，公司的平均毛利率为 46.2%，营业收入年复合增长率 13%；归母净利润年复合增长率 10.3%。2. 坚持行业并购，延伸产业链的同时，丰富了产品线，扩大了产能。截至 2025 年末，公司共计持有植物生长调节剂登记证 155 个，是国内登记证件最多的企业。3. 持续进行现金分红，彰显公司持续发展的信心和持续回报股东的能力。上市十年来，公司累计分红 20.15 亿元（含 2025 年度分红），占公司利润的 77%。期间公司累计融资 7.24 亿元（含 IPO 融资），派现融资比为 278%。4. 积极与资本市场和中小投资者沟通。近三年，公司与证券投资机构交流频次在行业内上市公司中名列前茅；同时，公司还通过投资者热线、股东大会等积极与中小投资者沟通。5. 真实、准确、完整并及时地进行披露。近三年，公司的信息披露量在农药类上市公司中位居前列。

**问 30：**一季度业绩为何如此拉垮？

**答：**您好。公司今年一季度营收同比略有下降主要受到了农历



	<p>过年较晚、发货节奏波动等影响。但公司合同负债同比有较大增加，考虑这个因素的话，公司市场销售仍然是增长的。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>公司不存在应披露而未披露的重大信息。</p>
<p>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）</p>	<p>无。</p>