



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： 2026-010

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	大成基金 赵远飞、施宇宙 天风证券 唐婕 中泰证券 刘梦岚 浙江自贸区蕙宸私募基金管理有限公司 朱华烽 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5月25日、2026年5月26日、2026年5月27日
地点	公司龙泉办公区
形式	线上会议、线下会议
交流内容及具体 问答记录	一、公司董事会秘书颜铭向证券投资机构介绍公司及行业基本情况 1、公司基本情况 公司主要从事以植物生长调节剂为主的农药制剂和水溶性肥料的研究、生产和销售业务。公司是国内植物生长调节剂登记品种最多的企业，也是国内植物生长调节剂制剂销售额最大的企业。 公司核心竞争壁垒包括： （1）公司是植物生长调节剂行业的龙头，植物生长调节剂制剂和原药登记证数量均排名行业第一。 （2）植物生长调节剂的应用技术要求高，对于施用时期和施用剂量控制严格。公司专注植物生长调节剂研发、生产、销售与技术服



务四十余年，积累了丰富且大量被验证的应用技术与经验，拥有一支人数过千、专业技能过硬、贴近用户的销售与技术服务团队，探索形成一套独具特色的技术服务模式，客户粘性高。

国光作物调控技术研究院，长期致力于以作物为对象的植物生长调节剂的研究和推广应用，满足现代农业对调控技术的刚需，是基于公司的战略定位进一步强化公司在植物生长调节剂应用领域的优势。

(3) 其他核心竞争壁垒，还包括公司拥有覆盖全国、下沉到县乡、贴近用户的销售网络，从原药到制剂的产业链优势等等。

当前，公司将以全程方案为抓手，持续巩固公司核心竞争壁垒。

2、植物生长调节剂行业基本情况

植物生长调节剂具有用量小、效果显著、成本低、投入产出比高的特点，在提高作物产量，提升农产品品质、减少人工、提高效率、配合农业机械化耕作，提高作物抗逆性、抗灾减灾，满足一些特殊园艺栽培需求方面具有重要作用。但和其他传统农药相比，目前植物生长调节剂所占比例较小，因此有很大的发展空间。

植物生长调节剂在使用上具有以下特点：一是活性较高，使用不当极易对作物的生长发育产生负面影响；二是使用效果常因气候、长势以及使用的时间、方法和浓度的不同而表现出很大的差异；三是植物生长调节剂不属于营养物质，不具备肥效，需要综合的管理才能达到应用的最佳效果。因此，丰富的应用技术积累以及高质量的技术服务对推广产品至关重要。据测算，植物生长调节剂的市场容量约 600 亿元，目前其市场规模远低于前述测算的市场容量，未来发展空间巨大。

植物生长调节剂行业的现状以及特点如下：有关资料显示，截至 2025 年末，我国有效登记的植物生长调节剂产品约 2100 多个，公司的植物生长调节剂登记证约占国内总登记数量的 7.1%。目前行业有以下特点：①以原药生产、销售为主，原药生产企业以出口为主；②行业分散，大部分企业的登记产品品种不多（据统计，有 10 个及以上植物生长调节剂登记证的企业 50 余家），即业内大部分企业覆盖



的作物较少；③对应用技术要求较高；④产品应用范围广，同一种植物生长调节剂产品，因作用效果不同，可以登记在不同的作物上，因此容易形成差异化；⑤行业准入门槛高，取得植物生长调节剂登记证投入大、周期长，对行业竞争者有较强的阻隔作用；⑥相关部门对植物生长调节剂的重视力度提高，同时土地流转比例提升，将加快植物生长调节剂的推广应用。行业的前述现状以及特点，对在品牌影响力、技术服务能力、产品应用的广度和深度都具有较明显优势的植物生长调节剂行业内的头部企业的发展更为有利。

二、交流情况

问 1：请简介近年营销模式的变化？

答：近年来，公司营销模式的变化主要是从单品销售转向方案营销。公司利用丰富的产品，针对不同粮食作物、经济作物、园林植物开发了以植物生长调节剂为核心、以农药化肥为组合的作物调控技术方案、作物全程解决方案等。作物调控技术方案重点根据作物生长的每个生长环节有针对性的提供植物生长调节剂、水溶性肥料、杀菌剂、杀虫剂等产品，如小麦、水稻、玉米、花生、棉花的控旺抗倒方案，荔枝、龙眼的保果增产方案，芒果、葡萄、苹果的控梢促花方案，块根茎控旺方案等多种解决方案。作物全程解决方案是对某一种作物生长周期实施全过程、一体化的管理解决方案，如水稻全程调控方案、芒果全程调控方案、玉米全程调控方案、李子全程调控方案。解决方案在帮助用户实现增产增收的同时，亦增加了用户黏性。

方案营销是公司从“卖产品”向“卖价值”转型的关键策略，其核心在于以客户需求为中心，从“公司能提供什么”转向“用户真正需要什么”，聚焦用户的业务痛点、成本压力、增长目标等深层需求，通过整合产品、服务、技术、资源等要素，提供定制化的整体解决方案，从而深度解决用户的问题、为用户创造超额价值，构建与客户共生共赢的长期关系。

问 2：对公司作物全程解决方案推广的主要影响因素有哪些？

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。

问 3：公司未来业绩增长的主要驱动因素？

答：主要驱动因素包括植物生长调节剂行业市场空间的增长情况、公司方案营销的推广情况、公司市场份额的提升情况等方面。

问 4：关于分红未来是怎么考虑的？

答：自上市以来，公司经营现金流良好，销售收现率（即销售商品提供劳务收到的现金/营业收入）长期维持在 90%以上，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。

问 5：公司未来投资性开支情况预计如何？

答：公司正在实施的建设项目主要为可转债募投项目，主要目的是增加水溶肥、农药制剂和原药产品产能，前述项目使用可转债募集资金投入建设。在行业集中度不断提升的背景下，为顺应发展趋势，巩固竞争实力，未来如有能够延伸产业链、丰富产品线的适合的标的，公司会考虑参与。

问 6：公司在并购方面是怎么考虑的？

答：在并购策略方面，公司致力于达成产业一体化协同效应或资源互补效应，从而夯实公司主营业务，促进公司主营业务长远发展。公司持续关注潜在的并购标的，主要包括植物生长调节剂行业的相关标的以及对完善公司作物调控全程解决方案有利的相关标的。

问 7：公司植物生长调节剂原药自产情况如何？

答：公司制剂所需的主要植物生长调节剂原药都有自产能力。公司正在建设的“年产 1.5 万吨原药及中间体合成生产项目”将进一步



	<p>增强公司植物生长调节剂原药自产能力。</p> <p>问 8：2025 年，公司在农药产品证件登记工作方面情况如何？未来的思路如何？</p> <p>答：受“一证一品”等监管新政策的影响，农药行业 2025 年 1-11 月新增农药登记证达 4,800 多个，相比 2024 年取得的农药登记数量（约为 2,500 个）、2023 年取得登记的农药产品（1,000 个左右），同比有了较大提升。</p> <p>在行业监管政策不断规范且趋严的背景下，考虑到公司中长期发展需要，公司在 2025 年度加大了登记试验费等研发费用的支出。为了中长期发展考虑，预计 2026 年度公司仍将保持较高的研发投入力度。</p> <p>问 9：公司对销售人员的需求与招聘、培养情况如何？</p> <p>答：公司的技术服务模式对终端推广人员的需求大、技术要求高：一是因为公司主要通过地推的方式实现产品销售，要覆盖更多的空白市场和空白作物就需要增加技术营销人员；二是因为持续开展技术观摩会、测产会、经销商培训会、种植户培训会等会议，以宣传展示产品、全程方案的效果和价值，前述工作对技术营销人员专业能力要求较高。</p> <p>为满足公司销售工作需要，一是持续加大校园招聘力度，如 2025 年招聘约 300 名来自农业院校且接受过系统、专业的学习的 2025 届毕业生。二是持续加强人才培养、培养工作，提高专业技术服务能力。对于新招的销售人员，公司采取集中培训、团队培训、师傅带徒弟的方式持续对新员工进行应用技术培训；在各个学习阶段对新员工采用笔试、讲课等方式进行专业知识考核。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	公司不存在应披露而未披露的重大信息。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附	无。



件（如有，可作 为附件）	
-----------------	--