



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： 2026-011

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	勤辰私募基金      杨晋 东方证券            万里扬 润远私募基金      潘波 国泰海通证券      肖洁 南方基金            何文欣 南方基金            李心宓 国海证券            杨丽蓉 招商基金            陈海波 创金合信基金      黄浩东 国联民生证券      刘天其 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7月7日、2026年7月8日、2026年7月9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	<b>问 1：请简介近年营销模式的变化？</b> <b>答：</b> 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：公司全程方案的增产或增收效果如何？公司全程方案用户粘性如何？**

**答：**近年来，通过在小麦、玉米、水稻等大田作物上测产，使用全程方案相对不使用的对照组普遍有不同程度的增产；增产效益超过增量投入，对种植户有利。在水果等经济作物领域，使用全程方案可实现水果品质提升或提早上市，从而为种植户创造更高的经济效益。因此，公司全程方案受到用户的高度认可，粘性较高。

**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 7：2026 年公司营销工作重点有哪些？**

**答：**实现极简增长。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，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。

**问 8：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。
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、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无。