

证券代码：603970

证券简称：中农立华

中农立华生物科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2024-05

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 网络会议 <input checked="" type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	仁桥(北京)资产管理有限公司 夏俊杰、唐博文 招商信诺资产管理有限公司 钱旖昕 信达资本管理有限公司 万毅 北京容光私募基金管理合伙企业（有限合伙） 黄沛然 天弘基金管理有限公司 涂彧然 上海睿郡资产管理有限公司 刘力 华宝基金管理有限公司 郭祝同 上海重鼎资产管理有限公司 张益青 交银施罗德基金管理有限公司 何雄 泰康资产管理有限责任公司 曹令、陈佳艺 银杏资本管理有限公司 张海军 鹏扬基金管理有限公司 梁君岳 国泰基金管理有限公司 张小皮

	<p>新华资产管理股份有限公司 罗立炜</p> <p>中国人寿养老保险股份有限公司 冯昱祺</p> <p>中国国际金融股份有限公司 金宾斌</p> <p>九泰基金管理有限公司 赵万隆</p> <p>拾贝投资管理（北京）有限公司 王祥宇</p> <p>金元资本投资管理（深圳）有限公司 杨宜霏</p> <p>华商基金管理有限公司 黄露禾</p> <p>国泰君安证券股份有限公司 钱伟伦</p> <p>中信证券股份有限公司 田显城</p> <p>东北证券股份有限公司 陈科诺、杨晓阳</p> <p>华创证券有限责任公司 吴宇</p> <p>中国银河证券股份有限公司 孙思源</p> <p>民生证券股份有限公司 李家豪</p>
时间	2024年7月2日、7月3日、7月4日、7月5日、7月12日、7月16日、8月27日、8月29日、8月30日、9月2日、9月3日、9月5日
地点	公司会议室、北京、上海、线上会议
上市公司接待人员姓名	<p>公司总经理兼董事会秘书黄柏集先生</p> <p>公司财务总监李灿美女士</p> <p>公司投资者关系经理张剑飞先生</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、介绍公司2024年上半年经营情况</p> <p>2024年上半年，全球经济在复杂多变的国际环境中承压前行，地缘政治冲突、贸易摩擦不断和债务压力上升等外部因素阻碍着全球经济的复苏。农药行业在全球农药产能愈发饱和的局面下，进入到了前所未有的竞争加剧、市场分化的转型期。俄乌战争、巴以冲突与红海局势持续紧张给经济全球化与全球航运造成冲击，各类突发事件也导致大宗商品、原油价格异常</p>

震荡。此外，在厄尔尼诺的影响下，2024年成为有记录以来最热的一年，天气异常事件频发，干扰了农业生产与农药的正常销售。从市场环境来看，全球市场分销渠道正在积极消化库存，大多数产品价格处于底部区间，与此同时，国内市场也面临压力，供给端新一轮产能扩张进入投产期，竞争异常激烈。另一方面，印度农药企业在近两年快速崛起，出口份额持续扩大，给国内企业及相关品种带来挑战。

面对复杂多变的国内外经济形势和激烈的市场竞争，公司持续稳健、高效、合规地推进了各项经营管理工作。公司2024年上半年实现营业收入65.32亿元，同比增长3.92%；归属于上市公司股东的净利润1.58亿元，同比增长3.81%；归属于上市公司股东扣非净利润1.53亿元，同比增长9.85%。

公司牢记为农服务的初心使命，绿色作物健康解决方案得到进一步本地化应用，依托技术优势持续完善和升级本地化作物健康全程解决方案，通过提升产品终端影响力及激活零售商渠道，提升了渠道覆盖广度，市场份额稳步提升。立华为农社建设按计划推进，目前已有25家为农社点燃为农服务的“星星之火”。国际业务板块迎来了恢复性增长，通过夯实供应链优势，提升项目销售强度，着力打造灭生性除草剂供应链综合价值平台。此外，继续开展海外登记，已获得海外登记数量超过2000张。25个自主登记产品进行销售，为立华国际品牌落地，C端业务稳步推进奠定良好开端。化工业务坚定执行大单品战略，在下行行情中挖掘机会，实现逆市反弹。通过激活客户及渠道，聚焦产业链并布局资源性强、具有市场前景的产品，为未来发展贡献不竭动力。公司与扬农化工、清原作物、辽宁众辉签订了战略合作协议，未来将在供应链服务升级、新品推广等方面协同共进，共建创新、绿色、高质量发展的行业健康生态圈。联销业务板块稳中求进，通过提升服务品质，不断抓

增量，填空白，为合作伙伴的稳健发展保驾护航。

## 2、互动 Q&A

1) Q: 上半年公司收入结构中，海外毛利和毛利率均有提升的原因？目前阿根廷子公司 C 端业务进展的情况？

A: 行业进入下行周期，公司经营着重关注风险防控和质量提升，并不一味追求销售规模的增长。通过夯实供应链资源渠道，提升本地化作物健康方案价值，为公司带来较好的盈利贡献。

公司在 2023 年完成了立华国际品牌焕新升级，将以“SINO-AGRI”的全新品牌形象服务全球农业种植者。2024 年在阿根廷进行 C 端业务试点，同时在东南亚、中美洲将择机推进 C 端业务落地。目前阿根廷地区业务正在有序开展。上半年实现了多个自主登记产品的销售，随着南美地区旺季到来，海外业务将在下半年有更好表现。

2) Q: 半年报中应收账款大幅度增长的原因？未来控制风险的可行性？

A: 新加坡公司运营使用美金结算，不再使用套期会计，应收账款未列入其他流动资产科目；重点农化市场由于经济、气候等方面原因，客户账期延长；国内核心客户加大合作规模，并与重点合作伙伴签订战略合作协议。

由于整个行业处于负反馈循环，风险不断累积，公司业务均有严格的风险管控要求，目前来看整体回款情况正常，未出现坏账风险。

3) Q: 针对作物解决方案，行业内也有一些企业朝这个方向

发展，公司的竞争优势有哪些？

A：产品端通过不断整合国内外优质资源，提升并完善作物健康解决方案的本地化属性，形成差异化竞争力。公司重视研发端投入，每年开展 4600 场田间实验，为产品升级及终端应用提供技术支撑。渠道端通过为农社的布局，塑造作物健康解决方案品牌终端影响力，不断提升客户认可度及粘性，培养“终身客户”。

4) Q：公司未来每年的分红比例大概是多少？未来分红计划？

A：公司自 2017 年上市以来，年均分红占归母净利润比例为 42.7%，2023 年现金分红比例进一步提升至 53.8%。未来公司将做好各项经营管理工作，持续兑现业绩并继续保持高分红比例，为投资者打造更好的现金流回报。

5) Q：最近部分企业发布了涨价函，公司怎么看待涨价背后的原因以及持续性？是否意味着农药见底了？杀虫、杀菌剂价格还有下跌的空间吗？

A：行业竞争激烈，上游厂家普遍承压。原材料价格上行、需求端持续观望、厂家主动停限产、夏季高温检修、市场库存情况等诸多因素影响产品价格。目前下游普遍采取即时采购策略，部分产品将存在短期波动的可能，供需博弈不断加剧。产品涨价是否可持续则需要实际订单来支撑。

从中农立华原药价格指数来看，最新一期价格指数 20240901 较年初下跌 6.1%，其中除草剂下跌 4.97%，杀虫剂下跌 9.95%，杀菌剂下跌 4.79%，大部分产品将继续维持底部盘整。

6) Q：公司市值管理工作的具体安排？

A：目前，市值管理已纳入企业负责人绩效考核中。公司

	<p>根据上级单位要求制定了市值提升方案。同时，积极参加券商策略会，接受机构调研，注重提升投资者关系活动质量。另外，公司未来将结合行业发展趋势，通过内生式和外延式发展，提升综合实力，助力公司市值提升。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年9月6日