

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：2024-07

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 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	华泰证券股份有限公司 庄汀洲、杨泽鹏 泰康基金管理有限公司 张泽伟 中信建投基金管理有限公司 冯飞洋 锦绣中和（北京）资本管理有限公司 徐轩 华创证券有限责任公司 吴宇 上海光大证券资产管理有限公司 刘勇、朱成凯 中信保诚基金管理有限公司 朱弘 前海开源基金管理有限公司 黄傲雪、张梓杰 中信资本（深圳）投资管理有限公司 黄培锐 富国基金管理有限公司 汪欢吉 北京中汇守正私募基金管理合伙企业 马志强 长江养老保险股份有限公司 马睿 西部利得基金管理有限公司 陈雨 兴银理财有限责任公司 陈亚龙

	<p>深圳市红筹投资有限公司 康圳</p> <p>朱雀基金管理有限公司 刘丛丛</p> <p>幸福人寿保险股份有限公司 王楚英</p> <p>中信证券股份有限公司 王喆、田显城</p> <p>国泰君安证券股份有限公司 钱伟伦</p> <p>仁桥（北京）资产管理有限公司 夏俊杰、唐博文</p> <p>大成基金管理有限公司 刘芳琳</p> <p>中国国际金融股份有限公司 吴岷</p> <p>招商信诺资产管理有限公司 钱旖昕、柴若琪</p> <p>博时基金管理有限公司 陈柯夫</p> <p>申万宏源证券有限公司 周超</p> <p>景顺长城基金管理有限公司 陈渤海、范顺鑫</p> <p>鹏华基金管理有限公司 王曦炜</p> <p>国信证券资产管理有限公司 张浩冉</p> <p>同泰基金管理有限公司 王秀</p> <p>北京清和泉资本管理有限公司 齐翔</p> <p>方正富邦基金管理有限公司 刘蒙</p> <p>富荣基金管理有限公司 骆奕诚</p> <p>鹏扬基金管理有限公司 梁君岳</p> <p>上海景林资产管理有限公司 蒋文超</p> <p>国联证券股份有限公司 申起昊</p> <p>德邦证券股份有限公司 潘云鹤</p> <p>上海自然拾贝投资管理合伙企业（有限合伙） 王祥宇</p> <p>淳厚基金管理有限公司 田文天</p>
时间	2024年11月7日、11月13日、11月15日、11月20日、11月26日、12月18日、12月19日、12月20日
地点	公司会议室、北京、深圳、进门财经会议、腾讯会议
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>公司国际业务总监张爱娟女士</p>

	<p>公司战略发展部经理兼为农社负责人孙晓博士</p> <p>公司投资者关系经理张剑飞先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、介绍公司 2024 年整体经营情况</p> <p>2024 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。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。</p> <p>公司积极应对农化行业的激烈的竞争态势，笃定公司战略和业务策略，作物健康业务持续推进渠道和品牌建设，不断提升影响力；国际及化工业务聚焦战略客户，加强市场研究与分析，充分挖掘客户需求，强化成本管控，实现重点产品销量增长；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，为公司稳健运营提供保障。</p> <p>年内，公司与扬农化工、清原作物、辽宁众辉、日本花王等国内外优秀合作伙伴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。</p> <p>2、互动 Q&A</p> <p>1) Q: 公司国际业务进展如何？目前阿根廷子公司 C 端业务是否顺利？巴西经营风险如何防控？</p> <p>A: 行业进入下行周期，公司经营始终重视风险防控和质量提升，通过夯实供应链资源渠道、聚焦客户需求等手段，逐</p>

步形成终端品牌影响力，促进公司高质量发展。

公司在立华国际品牌升级焕新后，注重以“SINO-AGRI”的全新品牌理念服务全球农业种植者。2024年在阿根廷进行C端业务试点，目前该地区业务进展基本符合预期，实现了多个自主登记产品的销售。此外，传统B端客户结构调整转型初见成效，本土进口商、分销商、零售商份额不断增加，业务模式向B+演变。

公司的海外业务均通过中信保投保来降低所面临的风险，目前来看整体回款情况正常，未出现坏账风险。经过公司综合研判，目前在巴西市场还未涉足C端业务。团队关注到行业低迷时期当地经销商、零售商存在较大经营风险，公司将对巴西市场保持密切关注，在适当时机推进品牌业务落地，助力公司业绩提升。

2) Q: 半年报中应收账款大幅度增长的原因?

A: 公司新加坡子公司于2023年正式运营，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。

3) Q: 公司三季度利润出现下滑的具体原因?

A: 行业竞争持续加剧，销售增长放缓。同时，银行利率下调致非经理财收益减少。此外，在三季度计提了1700万资产减值。

4) Q: 公司未来发展的重点?

A: 作物健康业务及国际业务将作为公司未来重点发展的方向。公司将继续保持战略定力，依托供销社的资源优势及多年在行业内积累的良好口碑，稳健、合规、高效地推进各项工

作。同时，公司密切关注证监会关于上市公司市值管理的要求，不断探索通过资本运作等工具手段，例如参股并购、增持回购等，提升公司投资价值。

5) Q: 针对作物解决方案，行业内多家公司在提及这个概念，公司的竞争优势有哪些？

A: 在产品端通过不断整合国内外优质资源，聚焦作物营养赛道，关注当地农户真实需求，提升并完善作物健康解决方案的本地化属性，形成差异化竞争优势。公司自 2011 年成立剂型研发中心以来，始终聚焦产品应用领域，每年开展 4600 余场田间实验，为产品迭代升级提供技术支撑。在渠道端通过立华为农社的布局，塑造作物健康解决方案品牌终端影响力，目前已有 25 家立华为农社展现出蓬勃的发展势头。比如，公司今年重点推广的“中农鼎粮柱”小麦作物健康解决方案效果优异，农业技术推广协会授予该方案为 2023-2024 化肥农药减量增效的“优秀解决方案”称号。

6) 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，保持业绩稳定并继续保持高分红比例，为投资者打造更好的现金流回报，塑造公司在资本市场的良好形象。

7) Q: 目前农药价格是否见底？近期部分品种涨价的原因？

A: 行业竞争激烈，上游厂家普遍承压。原材料价格上行、需求端看空心态、厂家主动停限产、市场库存情况等诸多因素影响产品价格。目前下游普遍采取按需采购策略，部分产品或将存在短期波动的可能，供需博弈不断加剧。

	<p>从中农立华原药价格指数展现出的趋势来看，大部分产品将继续维持底部盘整。原药价格指数较年初下跌 8.61%，其中除草剂指数下跌 9.69%，杀虫剂指数下跌 9.36%，杀菌剂指数下跌 6.03%。</p> <p>近期，阿维菌素、甲维盐、百菌清、杀虫单等产品价格出现阶段性上涨，主要由于下游采购方式调整及终端用药偏好变更所致。</p> <p>8) Q: 公司市值管理工作的具体安排?</p> <p>A: 公司已根据上级单位要求制定了市值提升方案，同时，市值管理已纳入企业负责人绩效考核中。此外，公司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及强度。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，注重提升公司投资价值。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 12 月 23 日