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：2022-03

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | ☑特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 ☑现场参观 ☑网络会议 □一对一沟通 □其他  |
| 参与单位名称及人员姓名 | 天风证券股份有限公司 吴立、林逸丹中泰证券股份有限公司 王佳博招商证券股份有限公司 熊承慧、施腾华创证券有限责任公司 张皓月、吴宇、杨晖中信建投证券股份有限公司 郭祝同东方基金管理有限责任公司 姜玥祎、梁忻、郭绍珺、蒋英杰招商证券股份有限公司 张浩宸、张正芳博时基金管理有限公司 吴渭北京聚信安盈投资管理有限公司 郭冠宁国华人寿保险股份有限公司 刘翔宇上海国泰君安证券资产管理有限公司 张昂国新证券股份有限公司 秦墅隆华夏基金管理有限公司 常亚桥浦泓资产管理有限公司 毛冬仁桥资产管理有限公司 李远哲上银基金管理有限公司 黄颢绍兴宸鑫资产管理有限公司 金瑶琴深圳前海登程资产管理有限公司 于骏晨苏州龙远投资管理有限公司 李声农浙江米仓资产管理有限公司 管晶鑫 |
| 时间 | 2022年7月6日、7月7日、8月22日、9月8日、11月1日、11月3日、11月7日、11月8日 |
| 地点 | 中农立华会议室（放心厅）、线上会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事长兼总经理苏毅先生公司董事会秘书黄柏集先生公司证券事务代表常青女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1：管理层介绍公司情况**中农立华是中华全国供销合作总社下属的一家专门从事农药流通和植保技术服务的公司。公司目前主要业务包括作物健康业务、化工业务、联销业务以及国际业务等板块。目前是整个农化流通领域规模最大的一家国有控股上市公司。近三年来，公司整体发展增速都比较明显，无论收入还是利润规模增速都是在20%以上。公司自成立以来增长的趋势一直是比较稳健的。从上市以来，收入复合增速已达到26%，归母净利润年复合增速也达到了18%。公司目前致力于打造农化流通领域优秀的国家队，打造集产品、信息和服务于一体的综合性平台。三年疫情期间，公司受宏观影响较小，由于国家对于粮食安全和农业的重视，公司处在农化领域、国家粮食安全最重要的链条上，所以从政策上受到国家相关部门的高度重视。在公司几大业务板块中，也充分体现了农业在经济相对疲软情况下刚需的支撑作用。尤其从今年业绩来看，增长最快的板块是公司的国际业务，从目前来看，我们的业务已经涉及全世界主要农业国家；从规模和体量上，今年上半年已经基本完成了去年全年的经营业绩。也正因为公司多年前就开始布局国际市场，包括每年不断地对登记证资源的投入，尤其是在拉美重要市场，例如：巴西、阿根廷、哥伦比亚这些地方，而且今年都陆续开始实现商业盈利，所以我们预计国际业务能够保持一个快速稳健的增长态势。另一块是国内的作物健康业务，是服务于国内种植户的业务，在近两三年业绩增长非常健康。目前我们在打造“立华为农社”的服务模式，推动着我们践行供销合作社为农服务的理念，在国内无论是品牌影响还是效益方面，都给公司贡献了一个较好的成绩。化工事业板块也是我们的一大特色，致力于打造国内农化流通领域命运共同体的平台，为上下游客户提供全产业链的支持与服务。该板块近两年来增速也很快，基本平均增速在40%以上。化工板块是从2015年就开始推出原药价格指数，也是目前农化行业里最权威的一个指数导向，价格走势及原药定价为整个行业提供参考，具备非常强的影响力。在国外大型企业采购商当中的影响力也是非常大的。另外我们今年最新的动向就是参与了公司控股股东关于种业板块改制的项目，我们先以参股的身份，协助控股股东进行整个种业板块的混改，推进种业板快加快向市场化转变，也是中农立华未来会推进“农药+种子”的发展模式。正如行业中跨国大企业，先正达、巴斯夫、拜耳等，推行的模式一样，是我们未来战略的一个重要方向。展望未来，中农立华的发展还将是以非常稳健、高质量的方向去推进。无论是在国内的现代农业发展过程中，还是在国际农化的供应链及市场端自主品牌的推广当中，我们相信公司都有较好的潜力及较大的增长空间。**2.互动QA**1. Q：公司第三季度收入增速很高，能不能请您介绍一下公司收入增长主要来自于什么业务？

A：公司今年累计到三季度收入增长是30%。从各个业务板块来看，主要是国际业务提供了更多的贡献，该板块比去年增长了将近100%；从地域来看，主要是境外收入的增长，促成了整个立华突出的增长点。1. Q：国际业务也是公司重要业绩抓手，请问国际业务开展的情况是什么呢？

A: 回顾近三年，国际业务发展增速都是很快的。去年全年国际板块的规模是 28 个亿，今年基本上在上半年就实现了。国际业务这两年是我们重点投入资源去推动增长的板块，一是整体团队本身是有十几年基础积累的，通过以前的客户渠道资源对我们近两三年业务支撑起到了重要作用。二是国内化工事业板块在上游厂家中积累十几年的资源优势，也为国际的供应注入了强大动力。另外今年上半年我们在重要国家的自主登记证陆续下来了，也陆续实现了商业化销售，未来国际业务在这一块带来的贡献也会越来越大。去做C端业务，这会是我们未来发展的重点，会给公司带来很高的利润率。1. Q：请问公司作物健康业务目前来说毛利和净利大概在什么样的水平？

A：公司作物健康业务主要是面对广大农户的，传统也叫制剂业务，是面向终端的。这部分的毛利水平还是比较高的，基本在30%以上，净利润能达到10%左右，公司一半以上的人员都属于这个板块，它需要大量的田间推广试验示范，也是我们国内为农服务的主要载体。1. Q：看到公司也公告收购了中农种业的部分股权，请问进展如何？未来打算如何和种业进行业务协同？种子业务优势在哪里？

A：未来公司会深度介入中农种业的发展，从公司的战略而言，目标要实现“农药+种子”的协同战略。从整个行业形势来看，我们预计在2025、2026年中国的转基因政策会逐步放开，所以“农药+种子”绑定进行发展会是未来公司可持续发展的重要战略方向。在种业资源这块，公司在农化领域深耕多年，积累了很好的资源。很多合作的跨国大型企业都有优质的种业资源，我们也在跟他们商谈种业的合作方式，未来根据大环境政策的变化，我们会深入推进“农药+种子”的策略，优化资源布局，这将会成为我们重要的业务板块。1. Q： 转基因推广后对农药会有什么样的影响？公司有什么技术储备上的推进吗？

A：我们从很多年前就开始关注转基因，包括跟各大种业公司在种子类用药，例如种衣剂产品的合作都有很多年的历史了。基于转基因政策大方向的改变，我们从前两年开始已经同业内种子资源比较好的企业开始洽谈未来的商业合作。公司本身定位还是做市场端，所以跟种子公司还是有很强的互补性，种子公司需要我们这样的资源平台为他们提供市场端的服务。实际上，转基因未来推广的政策会很大程度影响农药产品的结构，也就是刚才讲的“农药+种子”的策略。农药未来是服务于转基因种子的，根据种子现状，在机理上农药匹配种子的方向。所以未来我们对于农化产品的选择和储备，会随着转基因的方向去转型，我们不是生产企业，所以我们对于产品的选择和调整还是有很强的机动性和灵活性的。不论是我们所拥有的市场端，还是储备应用技术方面的资源，都非常有利于公司去适应环境的变化，能很好地匹配政策的转变。1. Q：目前来说在全球农化行业“农药+种子”算是比较成熟的方式了。那么据您了解来说，在中国市场这种拓展有没有基础呢？或者说这种模式您觉得在中国未来的空间是不是会很大呢？

A: 农业从本质来看，不会因为国家体制的不同或者文化的不同，有太多的发展差异。虽然我们国家对土地的政策、种植户的习惯各方面跟西方不太一样，但是“农药+种子”这种架构是不会变的。种子是一种内在的、源头上的基因，而农药主要服务于作物生长的过程、后天的病虫草害，他们之间的配合是一种非常紧密的关系，保证了生产结果、提升了生产效率。所以这样的模式，并不会因为中国跟西方体制的不同而有太大的差异。1. Q：最近两年农产品价格的上涨，对于公司是不是正面的影响？

A：近两年受国际环境、大宗商品包括地缘政治的影响，农产品的价格一直是往上走的。对于我们这个行业，带来的肯定是一种正面的影响。因为农化行业更多的是在中间环节，是服务于农产品生产过程中的重要链条。当种植户产出多了，自然会更在意产品产量、质量，那么相应地对其投入的生产资料也就更多。1. Q：公司经营层面最大的风险是什么？是不是来自行业发展或者汇率波动等外部因素？

A：公司经营层面的风险，尤其像汇率风险，确实是我们很关注的点，像今年汇率波动确实还是比较大的。但作为公司经营层面来讲，我们还是追求经营利润，关于金融上的汇率波动，公司是倾向于把它规避掉，无论是正向的还是负向的。我们一直都采取了远期锁汇的方式将其规避，保证了公司的平稳经营。从政策风险来说，农业行业是属于刚需性的一个行业。它不会像新能源行业一样有这种爆发性的快速增长，也不会像房地产一样，当国家不重视的时候就会引发快速下跌。从历史上来看，一直都是比较平稳的行业，国家把农业定位于国家稳定的压舱石，像现在这样的动荡局势下，把农业摆在第一位，不仅仅是中国市场，而是整个国际市场的大部分国家都是把这块放在优先的位置上。所以从政策性层面来讲，无论国家怎么变化，对公司经营风险影响不大。从经营层面来讲，我们应对市场风险、财务风险等都有一套完善的内控体系。立华经营的整体策略是以市场为主导、以轻资产的方式来推动公司高质量发展。1. Q: 像俄乌冲突这类事件，使得化工原料价格也上涨得很快。从公司的角度讲，我们做产品流通的话，利润率有受到影响吗？以及展望未来，如果价格整体趋于稳定，我们是否有望受益于价格的平稳？能不能请您解读一下。

A：早在俄乌冲突之前，其实环保以及国际大宗商品的大幅上涨都对农化行业价格大幅提升起了很大的推动作用。其实对于市场端而言，价格上升对我们在业绩上或者在利润率上都有一定的帮助作用。对于我们做市场端服务的，价格涨跌并不会很大影响到我们的业绩，因为我们重点打造的是跟上下游供应链的战略合作关系。另外从趋势上来看，目前主要产品还是处于相对高位，从通胀和大宗石油产品来看，都已经出现了大宗价格到顶的趋势，很多贵金属产品都出现了下跌，所以农化产品从我们的判断来看，也会逐步地稳健地往下走，但是基于我们的经营策略和战略定位，影响应该是可控的。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2022年11月21日 |