

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：2021-02

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 网络会议 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称 及人员姓名	上海北信瑞丰资产管理公司 吴礼庆、方正证券股份有限公司 赵大晖、众妙之门（北京）资本管理有限公司 林红霞、兵工 财务有限责任公司 徐春雨、深圳市京信国投基金管理有限责 任公司 张成、申万宏源证券有限公司北京劲松九区证券营业 部 高峰、东北证券股份有限公司中关村分公司 张静茹
时间	2021年12月9日 15:00—17:00
地点	公司会议室（现场会议）
上市公司 接待人员姓名	公司董事长、总经理苏毅先生 公司董事、副总经理、营运部经理康凯先生 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	<b>1：康总介绍公司情况</b> 中农立华： 1) 2009年成立，2017年上市，主营农药流通和植保服务， 通过整合资源，形成综合性服务平台，目前总股本 1.92 亿股， 控股股东是中国农业生产资料集团公司；

2) 四大优势奠定龙头地位，助力公司加速成长：品牌优势、渠道优势、信息优势、资源优势；

3) 中农集团下属唯一农药流通平台：国内农药流通龙头，最大综合服务商；

4) 2020年，公司营收66.4亿元，同比增长53%，利润总额2.07亿元，同比增长33.3%，截止2021年三季度，公司营收74.7亿元，同比增长44%，利润总额2.15亿元，同比增长27.1%，2009到2020年CAGR17.85%，2009-2020年CAGR21.86%；

5) 公司深耕农资供应链+植保服务赋能，形成完整农药供应链业务闭环；

6) 供应链服务：1.国内唯一的原药价格指数服务，公司拥有国内首家的原药价格指数分析平台“中农立华原药”，已成为市场行情风向标；2.行业领先的分装加工配套服务，天津立华开展此业务，生产能力9000吨/年，力争成为该领域的富士康；3.在国内农药原药和制剂流通领域，公司销售规模位居第一。农药业务是公司最大业务。公司的原药业务从传统贸易向平台服务转型，为合作伙伴创造实在价值；4.公司国际农药销售业务遍布全球，B2B，B2C两种模式服务客户，打造高效的全球农化供应链；

7) 植保服务，公司提供植保机械+作物健康解决方案，全方位提升种植链效率；农药与植保机械、植保技术是植保服务体系的三大支柱，公司植保服务主要由作物健康事业部运行，公司植保服务团队扮演农民医生的角色，联合旗下分/子公司与合作伙伴，向客户提供全方位的作物健康解决方案。2014年合资成立中农丰茂植保机械有限公司，提供药械一体化服务方案；

8) 未来发展战略：成为农化流通服务领域优秀的国家队。农药供应链业务：1、从传统贸易向平台服务转型；2、做大做强国际业务出口平台；作物健康服务：1、通过立华优品，深挖大单品；2、借鉴中化MAP，建设立华为农社，通过本地化提供高效服务；3、培育新业务：1) 立华品牌高端农产品；2) 积极关注并择机探索种业板块；

9) 坚持轻资产运营，注重机制和团队建设，以降低成本，盘活现金流；建立和完善管理机制，重视团队建设，成立立华学院，对中高层给予股权激励，打造先进的企业文化。

## 2、苏总展望补充

公司定位清晰，六大板块业务有序开展。公司重视打造优秀团队，引进人才，以好的机制留住人才。公司通过对行业分析，做好五年倍增战略规划，通过分析公司的六大业务板块，

公司有信心完成任务。

联销板块基于管理优势、服务优势可以为跨国企业提供优质服务，大大降低跨国企业在国内运营成本，公司销售份额在全国占比 30%以上。

在作物健康板块，通过建设团队，在重点县服务农民，服务效率更高，运营成本降低，利润也高。公司也借鉴了中化 MAP 模式。未来重点打造立华为农社，提升市场份额，打造服务品牌，利润、销售规模增长会比较快。

国际业务过去以贸易为主，未来加大本地化销售可以提高毛利率。公司已经在海外进行大力度农药登记，未来几年登记证会陆续下来，可以大力销售自主品牌产品。现在主要是 B2B，未来重点做 B2C。对渠道客户加强沟通合作，挖掘新的合作点，对拓展业务有很大帮助。

原药板块过去以贸易方式为主，公司会选择优秀的合作对象。公司通过调查客户需求，以规模谈价格，把无序流通变有序，降低采购成本。保障下游渠道客户需求，为客户提供一站式服务，形成联盟，共享供应链优势。中间体方面，公司会选择有技术含量的与科研机构加大合作。公司也在组建团队，拓展中间体业务，特别是有垄断性和规模性的中间体。

天津工厂产品安全性、稳定性好，质量管理好，服务好（按时交货），得到跨国企业认可，知名度很高。外商对制度建设、管理流程看得比较重，特别重视安全性。公司自成立以来没有出过一起安全事故，业内少有。公司的合作伙伴基本属于战略合作关系，合作非常牢固。未来公司也在加大产能建设，寻找新的生产基地。

植保机械过去以政府采购为主，现在由于集约化向小型化发展，这方面近年来略有下滑。但公司在研发小型化的机械，开发新的产品。

种业方面，种子是农业的“芯片”，在确保粮食安全的大基调下，我国种业产业有望得到更快发展，公司也会积极关注种业板块的机会，考虑择机进入。

### 3.互动 QA

1) 目前化工业务有哪些提升竞争力、扩大市场份额的计划？

苏总答：公司的原药价格指数权威，对下游客户、跨国企业等有重要参考价值，知名度高。公司的国家队形象较好，得到客户认可，客户资源丰富。公司以客户为中心，以市场为导向，与客户形成需求端联盟，形成规模需求，规模优势就会体现出来。公司加强与研发机构的合作，有些原药成本还是可以

	<p>降低的，公司就选择相应机构合作，提升行业竞争力。</p> <p><b>2) 请问公司如何做大作物健康业务，具体有哪些措施？</b></p> <p>苏总答：对作物健康业务团队建设非常重要。加强服务网络建设，公司成立了立华为农社，提高服务能力，品牌和效率，业务就会加速发展。</p> <p><b>3) 请问公司未来 3-5 年的规划是什么？</b></p> <p>苏总答：公司制定了五年发展战略。各板块负责人对推进战略发展很有信心。</p> <p><b>4) 公司在农产品供应链方面有什么规划？</b></p> <p>苏总答：公司在积极思考、积极调研、积极谋划，通过在基层打造好网络后，逐步介入。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 12 月 9 日