

证券代码：000553（200553）

证券简称：安道麦 A/安道麦 B

安道麦股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-03

投资者关系 活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及 人员姓名	大成基金管理有限公司、广发基金管理有限公司、国联安基金管理有限公司、国泰基金管理有限公司、恒越基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、浦银安盛基金管理有限公司、建信保险资产管理有限公司、太平洋资产管理有限责任公司、文渊资本管理有限公司、睿远基金管理有限公司、天弘基金管理有限公司、西藏东财基金管理有限公司、招商基金管理有限公司、中庚基金管理有限公司、开域资本有限公司、群益证券(香港)有限公司、安信证券股份有限公司、东方证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、国海证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、海通证券股份有限公司、汇丰前海证券有限责任公司、民生证券股份有限公司、瑞银证券有限责任公司、申万宏源证券有限公司、天风证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、中信证券股份有限公司、北京盛曦投资管理有限责任公司、北京市真鑫资产管理有限公司、广州睿融私募基金管理有限公司、湖南皓普私募基金管理有限公司、上海峰境私募基金管理有限公司、上海弘尚资产管理中心(有限合伙)、上海金恩投资有限公司、上海谦心投资管理有限公司、上海尚雅投资管理有限公司、上海深积资产管理有限公司、上海云门投资管理有限公司、深圳前海百创资本管理有限公司、深圳悟空投资管理有限公司、天堂硅谷资产管理集团有限公司、远信(珠海)私募基金管理有限公司、浙江思悦投资管理有限公司、华宝信托有限责任公司、上海纺织(集团)有限公司、上海证券通投资资讯科技有限公司
时间	2023年4月25日下午
地点	北京
上市公司 接待人员姓名	总裁兼首席执行官多明阁 (Ignacio Dominguez)，下任总裁兼首席执行官 Steve Hawkins，首席财务官 Efrat Nagar，全球投资者关系负责人 Rivka Neufeld，证券事务代表王竺君
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>本次说明会采用视频会议的形式。</p> <p>公司总裁兼首席执行官多明阁以及首席财务官 Efrat Nagar 首先介绍了公司 2023 年第一季度的业绩情况。随后管理层回答了投资者和分析师关心的问题。</p> <p>1. 第一个问题是高库存和市场的观望心态给公司的销售带来了较大的压力，请问展望二季度和下半年，能不能看到整个行业去库存的表现？第二个问题是关于价格，一季度中国市场原药价格及一些制剂产品的价格继续下滑，请问管理层对下半年价格走势的展望，有没有看到拐点？第三个问题关于巴西，管理层刚才提到巴西市场的订单明显下降，但收入仅小幅下降，这会不会导致</p>

在接下来的几个季度，巴西市场的销售情况承受一定压力？

回复：感谢您的提问。我先分享一下公司目前对去库存所做的解读，目前市场去库存的节奏低于我们的预期，而第二季度的销售季节将会比平常要短，这与库存水平无关，而是天气条件造就的短暂，在包括欧洲和北美在内的北半球的主要市场皆是如此。因此，我们预计二季度的营销时间比平常更短，这于消化库存不利。因此，我们认为到了下半年，从第二季度转入第三季度，有望看到行业消化掉库存。这跟您的第二个问题联系了起来，我们预计在将下半年启动新的采购。

关于下半年的价格走势，我们看到目前许多生产商开始以不创造可观利润的价格销售产品，从业务贡献的角度而言，持续生产、销售是有意义的，但长期而言这是不可持续的。我们预计生产商在二季度末将停止降价，在今年下半年，随着需求恢复到常态，原药价格可能会小幅回升。安道麦将会踩准时机，以最优惠价格启动销售，使我们能够补偿一部分当前我们在毛利上的投入。所以，我们预计在下半年会开始看到市场小幅反弹。

关于下半年对巴西业务的发展预测，我们相信农民的经济条件是非常积极向好的。我们现在看到的所有问题并不在于农民层面没有足够的盈利。大宗农产品的价格远远高于历史价位，农民有积极的用药意愿，农产品的种植面积没有减少，这意味着农民迟早要用药保护农作物。待时机一到，安道麦已做好准备。我们不光在杀菌剂领域做了很多准备，包括 Amero 等产品。去年是这一系列产品推出的第一年，处于热身起步，今年我们将加大营销力度，竭尽所能利用好这些产品资源。不仅如此，安道麦正在继续推出更多独有的新产品组合，为打好巴西大豆锈病杀菌剂营销战做好准备，我们非常有信心能够抓住机遇并大获成功。

2. 第一个问题是当前原药价格下行，到终端农药市场的传导大概要多长时间？第二个问题是公司在中国的生产基地目前的运行情况怎么样？有没有新的产品或者长期的规划？

回复：感谢您的提问。第一个问题中关于原药价格的走势跟上一个问题是相互关联的。我们目前认为下行的趋势到第二季度末有可能基本结束，在下半年会保持持平或缓慢上升。关于多久会传导到终端农化市场，这不光取决于价格传导速度，也受制剂商自身和整个行业的库存消耗速度影响。安道麦对自己的产品有信心，我们认为在第二季度末或第三季度初能够开始抓住新价格走势的机会。但是价格走势能否快速传导到农民端？我不这么认为，因为现在各家生产商、跨国公司、以及全球各地的经销网络都积累着高价库存，没有哪一方愿意主动降价。我们一季度的价格同比提升了1%，这也反映出市场在努力稳定价格，为消化库存创造更长的窗口期。另一方面，农民也有能力承担，因为他们的经济状况非常有利。所以，原药价格下降在我们追加采购的时候会变成有利因素，但并不必然大范围传导到农民端。

第二个问题是关于中国区生产基地的新计划。我们在国内拥有沙隆达、安邦和辉丰三个生产基地，我们的确有增强这三座基地生产能力的规划。就产品线规划而言，安道麦这些年一直在执行“核心跃升”战略，着眼于在未来五年有哪些新的原药专利到期，安道麦将在未来五年推出14个新原药产品。要供

应这些产品需要充分调动生产资源, 选取适合的生产基地落地, 包括为中国的生产基地选择适合的品种。我们对中国区生产基地抱有很高的期待, 因为沙隆达在搬迁升级之后生产设施达到了先进的一流水平, 乙酰甲胺磷和精胺重新爬升到了原先的生产巅峰, HSE 的水平也大幅提高, 我们对其竞争优势充满信心。

3. 请问公司欧洲、非洲与中东区在一季度仍然保持增长的主要原因是什么? 英国、德国的渠道库存压力是否弱于其他地区? 二季度往后, 欧洲、非洲与中东区销售额是否仍能保持增长?

回复: 感谢您的提问。欧洲、非洲及中东区涵盖了为数众多的国家和地区, 每个市场具体的表现不太一样。就欧洲而言, 一些国家表现好, 一些国家则不然, 比如像南欧的意大利、希腊、西班牙等国受天气因素影响表现不如预期, 中欧也存在一些问题。而您特别问到的英国和德国, 以及法国的销售进展都不错。这是因为他们的渠道库存量稍低一些吗? 其实这几个国家的初始情形与其他国家别无二致, 但销售开展顺利, 天气利好业帮助了这些国家的表现。北欧国家确实相较其它国家库存量更低。这也是我们业务进展的正常情况, 各个国家快慢不一。在进展快的国家我们会尽力把销售额做得更好。有些国家表现不如预期, 比如西班牙连续两年遭遇干旱, 作物大受影响, 这跟农民的经济状况无关, 主要是天气原因。北美的情况类似, 北美经历了一个漫长的冬季, 现在天气又很快转暖, 导致春耕期的销售推进速度非常快, 这也意味着用药窗口期较短。现在已经进入第二季度, 待第二季度结束时, 我们会综合地评估各市场的情况, 公司在此期间将不遗余力地抓住尽可能多的机遇。由于当前市场环境复杂, 不到终点较难看清方向。在条件相对乐观的地区, 我们有信心进一步增长业绩; 在更困难的地区, 我们会逆流而上, 勇敢面对。这不仅仅是安道麦一家公司的情况, 而是行业当前面临的普遍挑战。

4. 原药价格还在持续下跌, 请问公司价格同比增长 1% 的原因是什么?

回复: 感谢您的提问。就如刚才回答的, 简单说是因为没有人愿意降价甩卖。虽然库存量高, 但采购价位也相对比较高, 行业都在尽力维持价格以维持利润, 生产商、经销商, 乃至农民都是如此。农民当然希望农资价格再低一点, 但并不等于他们认为所有的产品和服务都必须一起降价。此外, 1% 的增幅是就所有产品而言的平均数, 其中有些产品有降价, 比如草甘膦, 生产商和经销商的价格相比一年或三四个季度前都大幅下降; 有些产品则保持价格坚挺。我还想要强调一点, 1% 的涨幅是同比数据, 与去年四季度相比, 价格环比略有下降, 大概 2%-3% 的幅度。即便如此, 整体价格水平还是远高于历史平均值, 因为在过去的一年我们实现了两位数的价格涨幅。我还想说明的是在公司全球的价格波动中, 精细化工业务受到的影响更大些, 主要包含原药、中间体以及 To B 的业务。上一年这一业务对于我们上调价格以及业务的增大都贡献显著, 但是今年价格下降的幅度也更大一些。总结而言, 当前生产商、经销商都在努力平稳价格而非降价, 目前我们看到的下滑更多反应在销量的减少上。

	<p>5. 安道麦每年的营收表现还是比较亮眼的，但是最后到利润就不是那么好看。公司未来会采取哪些费用管理措施释放利润？在这方面有规划吗？</p> <p>回复：感谢您的提问。安道麦一直贯彻严格谨慎的原则管理营业费用，从精简的组织结构，我们的经营模式都支持这个方向。我们也深深认同必须加强费用管理，并一直严格控制营业费用对销售额的占比，今年也不例外，管理好费用确有助于阻挡利润的流失。如您所说，安道麦的销售额记录都很亮眼扎实，那么成本端到底发生什么了？成本端确实存在挑战因素。首先是近年来在国内实施的基地搬迁升级项目产生了不少费用，但这是值得的，现在生产基地的能力获得了提升；第二就是高位库存需要尽快消耗。同时，安道麦一向反应敏捷，接下来启动的新采购会与当前的情况截然不同。我们有信心提升利润率，因为库存成本降低，采购原药和原材料的成本也会降低。</p>
附件清单	《2023 年第一季度经营业绩介绍幻灯片》（请参见公司官网(www.adamalt.com.cn) 投资者关系板块)
日期	2023 年 4 月 27 日