

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：2023-04

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（投行会议）
参与单位名称及 人员姓名	本次业绩说明会为面向所有投资者的网上公开直播
时间	2023年8月31日下午
地点	中国北京，以色列特拉维夫
上市公司 接待人员姓名	总裁兼首席执行官 Steve Hawkins、首席财务官 Efrat Nagar、全球运营执行副总裁 Elad Shabtai、董事会秘书郭治、全球投资者关系总监 Rivka Neufeld
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>本次业绩说明会采用网上直播的形式。</p> <p>公司总裁兼首席执行官 Steve 和首席财务官 Efrat 首先介绍了公司 2023 年第二季度和上半年的业绩情况，全球运营执行副总裁 Elad 介绍了公司全球生产运营的情况和战略。随后管理层回答了投资者关心的问题，主要问题如下：</p> <p>1. 主要是想问一下南半球还有北半球现在的库存情况，工厂端和经销商端？大概什么时候去库存完毕？南美即将进入种植旺季，目前他们的备货情况和进展如何？</p> <p>回复：我们确实看到世界各地经销商层面的库存高于历史平均水平；就农民层面植保产品的消费情况来看，北半球、特别是欧洲与北美农民的消费表现在上一个种植季节未见异常，保持常态；在接下来的种植季里，我们预计库存水平将略高于以往，会比种植季初始的水平要低，但应该略高于历史水平。在南半球，最大的农业市场巴西的大豆种植尚未开始，将于数周后启动，届时农民层面的需求会启动，但市场在进入该种植季时渠道存货会高于历史水平，目前还不能确定在种植季结束时库存水平将会如何，还需要观察接下来几周巴西市场的发展。</p> <p>2. 公司的登记证里边，普通登记证和有差异化的登记证分别占比是多少？普通登记证和有差异化的登记证的价值量如何评估？</p> <p>回复：公司内部有一套产品评估体系评价安道麦产品线中的销售重点和拳头产品。刚刚在介绍 23 年上半年业绩概要时曾提到安道麦差异化新产品的引入率达到 22%；而下半年还有巴西等重点市场尚待发力，让我们拭目以待。公司在巴西上新了一系列新产品，我们也期待这些新产品能助力公司扩大在巴西的市场份额。总体而言，上半年公司新产品引入率为 22%，我们希望下半年保持相同势头。</p> <p>3. 制剂价格在北半球跟南半球现在分别处于一个什么分位数，后边怎么看制剂的价格？</p> <p>回复：原药价格自去年年末开始到今年显著下降，这一下降趋势也传导体</p>

现在在制剂价格的走势上，上半年制剂销售价格略有下降。当下积极的消息是农民需求仍然积极坚定，无论产品成本如何，农民的植保产品投入意愿是强于历史水平的。但仅根据上半年价格走势去断定下半年的定价情况还比较困难，我们尚需观察巴西市场的走向。

4. 请公司具体分享一下国内三个基地的运营、业务和盈利情况如何？

回复：我们刚才介绍了公司布局于中国区的三座生产基地。沙隆达基地是第一个完成搬迁升级的，将运营效能和 HSE 水准都提升至安道麦全球统一的先进标准。整个工程耗时数年，从化工工艺、生产技术、产能与环保效能等各个方面全面升级，目前产能完全投入生产。第二个启动搬迁的是安邦基地。我们于 2019 年收购了安邦基地，目前安邦搬迁项目仍在推进之中，预计于今年年底完成。搬迁结束后，安邦基地将以先进的技术和设施投入运营，首要目标是实现产能的充分利用。第三个是安道麦辉丰，我们在近两年刚完成收购。辉丰基地规模可观，拥有众多产品，但之前关停两至三年。因此收购后第一年的重点是获得各类生产许可，重建客户信任，以便重新开车运营。在各方配合下，我们目前已完成这项工作，各产线工艺的开车条件已完备，所以今年及往后的重点在于提升工艺，在成本和 HSE 方面达到先进标准，预计这将需要两到三年的时间。届时，中国区的三大基地将依据统一标准有序运营。

5. 今年整体人民币的汇率波动非常大，对于公司汇兑损益的情况影响如何？特别是 Q3 的情况有何预期？

回复：尽管安道麦合并报表的列报货币为人民币，但公司的记账本位币是美元，也就是说公司各地的销售额、成本和费用都需从本地货币转为美元，并受各国货币对美元汇率波动的影响。具体就人民币而言，近期兑美元显著贬值。因公司在中国区有三座运营基地，因此人民币对公司而言更多体现为成本。人民币兑美元走低，意味着以人民币计价的成本结转为美元数值也将走低，这于公司而言有利。

6. 俄乌冲突的影响情况？俄罗斯退出了黑海协议对于全球粮食供应以及植保产品需求的影响是怎样的？

回复：俄乌冲突的确是动荡因素，两方对峙变化恒生。冲突之前安道麦在乌克兰的业务表现强劲，在俄罗斯业务规模相对较小。国际大宗农产品的价格走势确实受到双方冲突形势的牵制。您问题中提到了黑海协议变动，近期我们确实看到乌克兰当地谷物价格走低，这会影响到乌克兰周边地区的农民收益；而对俄罗斯农民的影响又是截然不同的另一番景象。俄乌冲突会对农民的盈利水平产生不同影响，而农民采购植保农资产品的意愿又取决于他们的盈利水平，这些动态因素高度相关，彼此牵连，我们需要继续跟踪观察；不过目前对公司的业务业绩影响有限。

7. 公司对于今明两年的资本支出预期是怎样的，主要的投向领域和市场区域是哪些？

回复：安道麦近年来的重点投资有三个方面：一是部分基地的搬迁升级；二是所有基地的 HSE 等基础设施建设，宗旨是升级各生产基地的 HSE 标准与效能；三是提升产能、改进工艺，或为新产品上市布局新工艺。去年公司在这三方面均有投资，今明两年公司仍将保持同样的投资方向与力度。

8. 目前公司营运资金和有息负债仍然在增长, 同时也有不低的资本开支, 公司预计什么时候会看到比较好的自由现金流?

回复: 公司在二季度已经实现了正向的自由现金流。安道麦高度重视现金流, 采取了多项重要举措加强现金流管理, 第二季度生成 2.8 亿美元自由现金流证明了这些措施行之有效。我们将继续抓紧执行, 择优采购高毛利产品, 加速消化高成本库存, 以便降低营运资金和优化现金流; 我们也将加强回款管理。此外, 对资本性支出进行优先性管理和严控营业费用管理也是我们的工作重点, 在报告期内我们成功减少了 5400 万美元营业费用。这一切都表明当前与接下来一定时期内安道麦都将聚焦于确保正向现金流。

9. 目前植保产品的海外库存情况? 预计什么时候高库存可以得到有效缓解? 作为投资者该如何追踪海外植保产品的库存情况? 从细分品类来看, 除草剂/杀菌剂/杀虫剂的库存情况类似吗? 高库存是否主要集中在除草剂产品?

回复: 全球各地的农业种植一直在动态变化之中, 植保产品的库存情况也一样。就北半球的市场而言, 接下来即将迎来欧洲的谷物用药季这一主要市场, 而除草剂也处于采购与经销的过程之中。总体的库存水平总是波动起伏的, 并没有官方的体系可供追踪全球库存的变动, 更多的是借助自身分布各地的市场营销与商务力量收集并汇总当地市场的情况。同时, 库存水平也反映着种植作物的季节性特点, 受到天气条件的影响。因此, 关于具体类别的植保产品相对其它品种的库存更高或更低是因地而异各不相同。

10. (1) 请问公司的营销费用日常是如何管控的。根据各期财报体现出来, 无论公司业务营收能力如何, 营收费用一直在不断上涨。(2) 国内要求不断降低土地农药的使用量, 请问对公司的销售和发展有什么影响。

回复: 安道麦的费用构成与其它同业公司、或与其它行业的公司相比并无特异之处。我们的费用中首先是占比较大的固定开支以及数额相对较小的可变成本, 可变费用的多寡取决于销售规模的大小。销售额降低时, 营业费用占销售额的比重走高, 我们当下努力的方向是尽可能压缩固定开支以及可变成本, 在尽可能减少费用的同时不损害公司制定的业绩目标, 支撑业务的发展。

关于第二个问题, 依靠应用新型有效成分以及提升给药技术来减少农药施用量已经是植保行业多年来着力推进的一大重要趋势了。例如安道麦核心跃升战略选择的专利到期有效成分中有不少是以依靠制剂与给药技术降低用量为特点。因此, 我们应用新型技术与政府不得增加农药用量的监管要求高度吻合。

11. 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?

回复: 2023 年是非同寻常的一年, 市场价格呈下行趋势, 包括安道麦在内的同业公司都存在高成本库存积压的挑战。所以, 2023 年安道麦短期内的重点工作是加强采购管理, 向高毛利产品倾斜择优采购, 以及消化高成本库存, 这一切举措都是在为市场转变周期方向所做的准备, 尽力将高成本库存转为低成本库存。就中期而言, 我们的目标是加强安道麦在市场中作为创新者的定位, 继续投资于差异化产品, 为农民创造更多价值, 同时着力加强成本优势。

12. 欧洲、非洲与中东区销售额是否仍能保持增长?

回复: 当我们考虑不同区域发展时, 一大考量因素是可供非专利企业研发投放产品的灵活度。欧洲市场给予我们的灵活度在于并不必需为专利或独家产品。

我们认为安道麦在欧洲市场的优势在于，尽管欧洲可用的有效成分有所减少，但我们仍然有足够多的品种可满足当地农民的植保需求。我们的业务模式支持我们为欧洲市场开发强有力的产品线。明年将有多款产品登陆欧洲市场，其增长可能性令人兴奋。

13. 中国很多非专利制剂公司在巴西或者拉丁美洲自建销售渠道。销售终端品牌产品的销售增速很快，这些公司以前也许是安道麦的供应商。公司怎么评估和这些公司的合作关系，会减少和他们的合作吗？

回复：近期我走访了安道麦在不少重点市场的区域和合作伙伴，其中也包括中国。中国本地植保生产商在海外市场虽有业务拓展，但规模仍然有限。一部分原因是海外经营网络需要长期的量的投入，需要强有力的战略执行，交付各地不同客户的需求。而这正是安道麦多年来深耕累积起来的竞争优势。安道麦坚定执行自身战略，对任何有助于我们执行战略、交付成果的同业和客户都愿意保持开诚布公的合作伙伴关系。

14. 公司利润何时能回到正常水平，亦或当前利润是公司长期创造价值的体现？

回复：2022 年与 2023 年都不同寻常，2022 年是市场需求始终高企，导致安道麦采购累积了高成本库存；从 2022 年第四季度开始到 2023 年，需求减弱，价格自中国原药降低开始走低，因此公司当前的盈利不是正常水平。我们的应对计划是短期内尽力消化高成本库存，以高毛利产品为先择优采购，为市场周期转变做好准备。另一方面，公司继续坚定执行长期战略，加强安道麦的市场定位，研发推出更多差异化新产品，为农民创造更多价值，不断提升安道麦的成本优势。我们相信这些措施将帮助公司改善盈利水平。

15. 安道麦首款全球性生物杀菌剂 ACTAVAN 在秘鲁获得登记，目前还有哪些新产品？

回复：植保市场目前处于疫情之后的周期转型阶段，疫情干扰供应链的影响导致市场过量采购与铺货，直至出现当下的库存积高挑战。植保行业并无例外。那么为了做好准备迎接周期转变，上半年我们推出了一系列新产品，公司战略的重要内容之一是持续推出差异化新产品。邀请您阅读公司的业绩新闻稿，里面详细列举了众多公司新上市的制剂与原药产品。

16. 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？

回复：原药成本与植保产品的终端市场价格之间没有直接的联动关系。与其它行业相似，植保市场终端消费者，也就是农民愿意出价多少购买产品，取决于他们的盈利水平和支付能力，这受到大宗农产品价格走势的影响。所以说原药价格、特别是中国市场原药的价格可做终端价格的参考，但不是直接的关联关系。我们看到目前全球制剂的价格趋势相对于上半年中国市场的原药价格走势是更加平稳的。

17. 目前公司采购是正常采购还是要等到库存去到正常库存销售比之后才进行新的采购？

回复：安道麦的总体采购决策是起始于各个国家、或者说业务单元提出的需求，我们在收到需求后会相应检查库存情况，如果有库存会将其调配至有需求的国家，这是安道麦执行多年的基本采购规程。2023 年因为存在高成本库存问题，

	我们开始执行择优采购，首先我们不再采购和生产库存已有的产品，此外我们在采购管理中强调利润率管理。在现有采购预算中，我们会根据利润率向不同产品进行分配。
附件清单	《2023 年第二季度和上半年经营业绩介绍幻灯片》（请参见公司官网(www.adamald.com.cn) 投资者关系板块)
日期	2023 年 9 月 4 日