

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：2023-02

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 checked="" 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 checked="" 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	海通证券股份有限公司 李智 中融基金管理有限公司 吴刚 中国国际金融股份有限公司 吴頔 财通证券股份有限公司 余剑秋、王宇璇、肖珮菁 财通基金管理有限公司 沈犁 天风证券股份有限公司 吴立、林逸丹 宏利基金管理有限公司 周少博 新供销产业发展基金管理有限责任公司 申景奇 山西证券股份有限公司上海分公司 杨杰 长信基金管理有限责任公司 齐菲、沈佳 太平资产管理有限公司 陈祺麒 招银理财有限责任公司 张旭欣、杨鉉毅 兴证全球基金管理有限公司 李楠竹

	<p>兴银基金管理有限责任公司 石亮</p> <p>摩根士丹利华鑫基金管理有限公司 孙人杰</p> <p>东北证券股份有限公司 王玮、陈科诺</p> <p>中泰证券股份有限公司 王佳博、严瑾</p> <p>青岛电视台</p> <p>国盛证券有限责任公司 孙琦祥、许灿杰</p> <p>大家资产管理有限责任公司 胡筱</p> <p>大成基金管理有限公司 刘芳琳</p> <p>广发证券股份有限公司 李凌芳</p>
时间	2023年6月20日、7月5日、7月28日、8月8日、8月28日、9月5日、9月6日、9月7日、9月14日、9月20日、9月22日
地点	中农立华会议室、上海、青岛、线上会议
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>公司党总支部副书记、副总经理及证券事务代表常青女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.管理层介绍公司情况</p> <p>中农立华是中华全国供销合作总社的下属企业，母公司是中国农资。公司2009年由中国农资农药部改制成立，专业从事农药流通及植保技术服务，2015年上线国内原药价格指数。公司是供销社系统中唯一的农药流通上市公司，集产品、服务、信息于一体的综合性农化供应服务平台。2022年公司实现营业收入破百亿。</p> <p>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。公司作物健康板块在国内拥有3,000余家主要渠道合作伙伴，建立了一支由近500名专业植保技术人员组成的农化服务队伍。2022年，公司开展线上和线下农技培训10163场，服务农户780万人次。该板块为种植户提供本地化作物健康解决方案和技术服务，降低种植投入成本，以粮食安全、乡村振兴为重点，是跟农户最直接打交道的板块。公司国际业务板块是公司内增长最迅速的业务板块，</p>

构建了品种齐全、结构合理的“一站式”全球农药供应平台。与国内外具有核心竞争力的农药制造企业建立了长期稳定的合作伙伴关系，拥有行业领先的产品资源，打造百草枯、敌草快、草甘膦、草铵膦灭生性除草剂供应链价值平台。国际业务范围覆盖 90 多个国家和地区，持有海外登记证 1500 余个，其中自主登记证 200 余个。化工业务板块整合了农化行业上下游及中间体生产企业优质产品、工艺资源，为国内外客户提供产品，信息，渠道，资金等专业、可靠的供应链管理服务。联销业务板块为跨国农化企业提供制剂供应链管理服务，战略合作伙伴包括巴斯夫、先正达、科迪华、拜耳、富美实等优质企业。

2023 年 9 月 13 日，中华人民共和国农业农村部发布了第 708 号公告，批准中农立华生物科技股份有限公司分析技术中心申请的 2 个试验范围通过农药登记试验单位认定。此次中农立华分析技术中心通过了国家农药登记试验单位资质认证，标志着分析技术中心在农药登记试验质量管理体系建设及试验水平已经达到了国家登记试验标准，并在行业领域和业务能力方面取得了新的进展。9 月 7 日，在第十届中国植物保护产品国际贸易发展论坛上，中国农药工业协会国际贸易委员会重磅发布了“2022 年度中国农药出口额 Top50”榜单。立华国际（中农红太阳（南京）生物科技有限公司）荣登榜单，位列第九名。9 月 6 日，中国农药发展与应用协会公示了 2023 年农药经营标准化管理服务百强经销商（门店）名单，公司控股子公司中农立华广东生物科技有限公司荣登榜单。

2.互动 QA

1) Q: 国际业务的增长原因及发展规划是什么？

A: 公司于 2019 年整合了南京红太阳的国际业务团队和渠道，同时发挥立华原有的平台资源，如品牌、渠道和资金优势，融合后成为颇具竞争性和成长性的业务板块。公司构建了品种齐全、结构合理的“一站式”全球农药供应平台。与国内外具有核心竞争力的农药制造企业建立了长期稳定的合作伙伴关系，拥有行业领先的产品资源，打

造百草枯、敌草快、草甘膦、草铵膦灭生性除草剂供应链价值平台。公司目前设立了阿根廷、哥伦比亚、厄瓜多尔、秘鲁、多米尼加、新加坡 6 家海外子公司，巴西子公司正在设立中。2023 年 3 月，立华国际基于自身核心竞争力和发展定位的重新思考，决定对品牌进行焕新升级，聘请法国阳狮集团设计品牌 Logo 及理念，在发布会上推出新的品牌 Logo 和“为农而立，灼灼其华”的全新品牌理念，以更好更优质的服务和融入“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进”的新发展格局，助力全球粮食和食品安全。中农立华自 2014 年起在全球办理登记证，每年投入约 1000 多万元，拉美区的登记证办理时间较长。近期公司的登记证陆续办理完成。未来公司将调整并完善海外业务的产品结构和布局，加大已取得自主登记证的产品占比，提高国际业务的利润率。

2) Q: 公司的毛利率怎么样？

A: 公司近期毛利率主要受国际业务规模增长的影响，随着国际业务规模快速扩大，毛利率略有下滑。在未来随着国际业务规模的增速放缓，毛利率将会提高。公司作物健康板块毛利率最高，这一板块公司 2022 年销售规模是 15 亿元，未来 5 年的目标是翻一番，这板块销售额的提升会带来公司整体毛利率提升。另外毛利率也受到企业会计准则的影响，如把运输费用归类为营业成本。未来公司将继续开发和扩展其他空白区域的出口业务，并且加大 C 端业务的布局。公司已计划向海外外派员工，开拓海外的 C 端市场。同时自主登记证增多并逐步推进 C 端业务落地实施，提升毛利率。

3) Q: 请问供销社背景为公司带来哪些优势？

A: 从国家角度，农村对接农业部和供销社两个系统，而农业部更多负责制定政策，供销社负责执行政策。中农立华定位是供销社的服务平台，平台核心宗旨在于把各种资源给农民，给上下游产业赋能。基于这样的定位，公司策略在于向农业种植端拓展，为农民提供服务，让农民增产增收，往服务端去发展。通过农户间的口碑相传达到扩大

市场影响力的效果，让“选择中农 选择放心”流传得更广。市场化条件下供销社依旧很重要，是产品质量保障的代表。

4) Q: 公司收购中农种业 18%股权的进展？

A: 中农种业的工商变更登记已完成。现在已开始与中农种业进行战略合作。未来公司会深度介入中农种业的发展，和控股股东一起优化中农种业的经营管理团队，并在种子的资源上不断完善。从公司的战略而言，目标是要实现“种子+农药”业务模式的战略协同作用。对下游农户端来讲，公司会提供一整套种植方案，优良的种子加上优秀的田间管理技术形成作物健康解决方案，最终将有优势的方案推荐给农户。

5) Q: 想问一下公司国际业务团队的优势是什么？

A: 国际业务的团队以红太阳兼并过来的团队为主，并对立华原有的业务团队进行优化整合。整个国际业务团队拥有十几年的从业经验，建立了成熟的海外市场渠道，业务遍布全球 90 多个国家和地区，与全球超过 500 个客户建立了长期合作关系。同时国际业务团队嫁接公司的资源，例如中农立华的品牌、渠道和资金优势，将协同效应发挥的很好。公司围绕绿色农化产品和方案，打造专业的服务品牌，为企业提供采购与贸易供应链管理服务、剂型研发服务和全球重点农药市场、重点企业动态、重点产品供需等信息服务；为农户提供作物健康解决技术服务。海外市场的应收款项账期较长，故对现金流有较高的要求，公司利用自身的资金优势来支持国际业务板块开拓海外市场，这一点提升了公司的市场竞争力。

6) Q: 行业行情的景气度以及未来发展会如何？

A: 行业本质上是刚需的行业，2022 年提前透支了行业的需求，导致今年全球性的库存增高。今年上半年行情低迷，下半年开始逐步恢复。公司对未来市场行情回暖抱有信心，行业景气度恢复仍需要些

时间。公司将顺应行业形势，依托自身优势，持续稳健发展。

7) Q: 公司资金优势体现在哪些方面?

A: 行业内企业主要以民营企业为主，对资金的需求量普遍较高。国际业务运作模式涉及的海运期和账期均较长，导致企业的资金占压成本较高，同时企业对资金的需求量较高。公司主要是做市场端的企业，核心的市场区域要扩展需要雄厚的资金优势，如巴西和阿根廷。公司与国家三大政策性银行、五大国有银行和多家股份制银行及城商农商行等 30 多家银行建立了良好的授信合作关系，拥有银行授信额度 80 余亿元，拥有足够的授信支持。这一点为公司开展海外业务提供了良好的资金优势。

8) Q: 公司未来的战略目标包括化肥和农产品的经营模式?

A: 公司未来的远期战略是打造综合性农业服务平台，打造闭环的产业链。公司未来会涉足农产品的大宗贸易，把农化行业的基本盘和占有率同步提升，在农化领域的主战场形成大的战略布局。目前农产品收购的方向还在摸索，预计未来会有很大的竞争力。

9) Q: 公司固定资产较少的主要原因是什么?

A: 公司打造轻资产运营，尽量租用资产，减少固定资产的投资，降低运营成本，盘活现金流。公司更多地将资金投入到了技术研发、品牌打造和知识产权等经营方面，如自主登记证和应用技术端的研发上面。根据企业会计准则的规定和公司的实际经营情况，对自主登记证和应用技术端的投入均被费用化入账，无法形成固定资产。

10) Q: 公司所处行业的是否较为分散?

A: 目前我国农药市场细分程度高，区域性分化明显，市场较为分散。今年行情低迷，对于经营规模较小的企业存在很大挑战。未来行业将会向更加集约化发展。公司拥有强大的渠道资源和国企背景，且公司的部分销售团队和管理层是自跨国企业和行业内优秀的民营

	企业聘用来的。公司现在的核心优势有资金优势，研发优势，品牌优势，渠道优势和信息优势。未来公司将继续发挥五大优势，继续提高公司的市场影响力和市场渗透率。
附件清单 (如有)	无
日期	2023年9月22日