

# 农心作物科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2023-005

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员	光大证券      王礼沫、周家诺
时间	2023年10月11日
地点	公司会议室、腾讯会议
形式	现场交流、电话会议
上市公司接待人员	董事、副总经理、董事会秘书      袁江 证券事务代表                              白喜富
交流内容及具体问答记录	<p><b>一、公司基本情况简要介绍</b></p> <p>公司前身为陕西上格之路农资商贸有限公司，成立于2006年6月，主营农药制剂产品经销业务，后更名为陕西农心作物科技股份有限公司，2019年8月整体变更为农心作物科技股份有限公司，2022年8月公司成功于深圳证券交易所主板上市。</p> <p>现阶段公司主营业务为农药制剂产品的研发、生产与销售，主要产品有杀虫剂、杀菌剂和除草剂。</p> <p><b>二、问答环节</b></p> <p><b>1、公司与同行业企业的差异性主要体现在哪些方面？</b></p> <p>公司历来重视新产品、新技术、新工艺的研究及创新化合物开发等工作，与业内优秀企业相比，公司的差异化主要体现在以下几点：</p> <p>（1）持续专注作物技术研究；</p> <p>公司从2008年开始，以作物需求为核心，持续关注并监测多类大宗粮食作物，果树作物及特色经作的全程生育期的病虫草害及其危害规律及特征，并针对性的开发各类剂型的农药制剂产品，不仅满足防治靶标与使用场景的需求，也兼顾用户安全、省工、高效的价值体验。</p> <p>（2）持续专注产品高效的配方技术和工艺体系的开发</p> <p>公司建立了完善的产品配方技术开发团队和工艺技术开发团队，根据各类病虫草害靶标的危害特征及防治场景，针对性地筛选产品的助剂体系和工艺控制参数，满足产品持久稳定的基础上，实现同类产品更好的防控优势和用户体验。</p> <p>（3）持续专注细分领域和特色靶标的创新化合物开发</p>

公司目前在全国独家产业化的化合物有病毒抑制剂“甾烯醇”，成花增产调节剂“苯肽胺酸”等。持续开发特色领域的创新化合物，将会是公司在今后竞争持续加剧的趋势下，更大程度获取市场份额并提升经营质量的关键。未来，公司还将在杀菌剂、杀虫剂等领域布局全新的创制化合物，更好的满足作物需求，提升用户体验。

#### (4) 对外合作能力持续提升，并保持开放态度

公司长期和日本曹达、德国拜耳等跨国企业以及重点高等院校保持密切合作，借力跨国企业的优势和独有化产品资源，实现在国内的快速发展，整合高校的独有技术持续赋能产品优势。未来，随着更多全新化合物和特色技术的接入，公司的行业影响力还将持续提升。

#### (5) 持续构建专业化的营销推广团队

公司不仅在投入资源高效打磨产品，在产品的推广服务团队建设中也在持续投入资源，BC一体化+市场部+农艺部团队的体系化构建，让产品在销售落地中有了专业能力的加持，在把每一瓶产品卖给用户之前，公司会让产品应用技术和价值得到完整的交付，让农户放心、安心，让作物持续健康生长、保障丰收。

## 2、公司在制剂领域形成了哪些竞争优势？

公司深耕制剂行业多年，对制剂行业有一定的认识和积累，相比之下，我们的优势主要体现在以下方面：

#### (1) 专注于市场调查和作物病虫害研究

在市场调查和研究方面，坚持以客户需求为导向，针对性地设计产品。近年来随着消费者及种植户安全环保意识的增强及监管要求的不断提高，市场对于高效、低毒、环保新品种农药的需求不断增加，气候因素所带来病虫害种类的变化也会使消费者对防治用药产生新的需求。作为研发活动开展的第一步，公司安排专门人员负责深入田间地头了解农户的最新用药需求，并结合当地农作物种植情况预测病虫害的发展趋势，针对性提前研发布局相关产品。

#### (2) 专注于搭建完善的技术及产品研发体系

在技术及产品研发方面，我们深耕制剂行业，积累了大量的作物靶标基础数据和素材，深刻理解终端用户的各类防治需求及期望价值，同时也逐步在创新化合物领域的开发方向积累了大量的丰富的实践经验。

公司围绕农药制剂研发与生产的各个核心环节形成了一系列技术创新成果，根据公司2023年半年度报告，公司及子公司已拥有290项农药登记证件、206项发明专利。

#### (3) 专注于产品质量控制管理

在产品质量控制方面，坚持以完善的品控体系确保提供给用户保质保量的产品。农药的产品质量对农作物的病虫害防治具有关键的作用，产品质量可靠性与稳定性直接影响农作物的健康生长，进而影响当年农户的收入。此外，国家对

农药制剂产品品质亦采取强监管态势。在不断提升工艺技术水平之余，公司建立了严格而完善的 QA/QC 检验体系，从原材料、半成品到最终成品的每一个关键环节均实现全程检验控制，同时辅以气相色谱、高效液相色谱、原子吸收分光光度计等一系列先进检测仪器提升检测精度，确保了公司所供应的产品优质可靠，所生产的产品品质受到市场的广泛认可。

#### (4) 专注于完善的销售网络建设

在销售网络布局方面，坚持以良好的产品品质与成熟稳定的经销网络打造品牌优势，实现互利共赢。农药制剂行业的终端客户具有地域分布广阔、需求分散、技术指导要求高等特点，产品主要通过经销商进行销售。公司多年来高度重视经销渠道的建设与维护，产品经销网络横向覆盖除港澳台之外的 31 个省、自治区、直辖市，纵向覆盖省、市、区、县乃至乡镇等各级经销商。公司的产品以品质优良、质量稳定等优点在广大农户中树立了良好的品牌形象，并通过与经销商的深度合作为农户提供最新的产品及全面的用药技术指导，进而实现与经销商、农户三方之间的互利共赢。公司成熟稳定的经销网络和良好的品牌优势是公司持续发展的巨大推动力，是公司核心竞争力的重要体现。

#### (5) 专注于单一品牌建设

在品牌价值建设方面，坚持专注打造“上格”品牌高品质形象，为全系列产品带来良好协同效应。成立十余年来，公司坚持使用“上格”单一品牌进行产品推广销售，通过高质量的产品、深入田间地头的技术服务，在广大农户中打造出良好的品牌形象，提高“上格”品牌的市场影响力。每年公司均会根据市场需求持续研发并推出新的农药制剂产品，借助“上格”的良好品牌效应，公司杀虫剂、杀菌剂、除草剂等多品类的新产品得以快速推向市场。

#### (6) 专注于打造一体化的专业服务能力

今天的行业竞争环境下，和用户、作物产生持续、有效的链接和粘性，对提高企业的运营效率而言至关重要。公司持续打造 BC 一体化销售+市场+农艺的专业化销售和服务团队，旨在通过高效率完成产品交付后，快速与用户形成链接，产生互动，增强客户粘性，助力公司持续发展。

#### (7) 专注于建立完善的供应链体系

近年来行业变化及监管态势趋严，加速了行业的大洗牌，完善的供应和物流体系对农药制剂企业的良好发展具有至关重要的作用。公司持续强化供应链同盟的建立，与上游供应商保持密切的互利关系，获得持续的供应优势，赋能业务持续稳健成长。

未来公司也将重点聚焦于新产品、新技术、新工艺的研发工作，从产品较高的技术水准、较优的质量控制、良好的市场口碑、完善的服务网络及强有力的品牌竞争力等各方面进一步提高公司的核心竞争力。

	<p><b>3、请公司介绍一下在建的原药项目，公司向上游拓展的原因是什么？</b></p> <p>现阶段农药行业有关监管政策的落地实施，对农药原药及制剂的生产经营，新品种、新剂型、专用中间体及助剂的开发生产、病虫害防治及规范用药等方面作出了规定和要求，对农药原药及制剂行业的集约化经营，绿色、安全、高效、经济的农药新品种、新技术的研发以及业内企业跨地区整合，实现原药、制剂生产上下游一体化经营具有积极的推动作用。</p> <p>公司顺应行业发展的大趋势，基于公司战略规划和发展预期，也开始向行业上游原药市场探索和延伸，目前公司在建设阶段的原药项目为设计产能 3000 吨/年的绿色农药及中间体研发基地项目，该项目是由我们的控股公司陕西一简一至生物工程有限公司负责建设和生产运营，截至 2023 年 6 月 30 日该项目进度为 73.8%。</p> <p><b>4、公司 Q2 业绩环比增长明显，请问主要驱动因素是？</b></p> <p>公司 Q2 业绩环比增长明显，主要原因为公司销售的季节性因素。</p> <p>公司的业绩主要来源于农药制剂的销售部分。农药制剂的销售与农业生产及作物生长周期密不可分，农业生产及作物生长周期具有明显的季节性，所以农药制剂销售也具有显著的季节性。我国农药使用的高峰期集中在每年的春夏两个季节，其中南方部分地区用药高峰时间相对北方时间较长一些，季节性因素导致一般公司第二季度的营业收入高于一季度的营业收入。</p> <p><b>5、公司如何看待当前原药市场价格及未来走势？公司如何管理原药采购工作？</b></p> <p>原药转移产能逐步释放，加之受国外去库存及需求不足影响，未来大部分品种价格仍取决于供求关系，预计会在一定的价格区间内小幅震荡。</p> <p>随着冬储备货开始，公司会根据生产计划安排和销售节奏，结合原药价格趋势，针对不同原药品类采取相应的采购策略，加强内外部协同，确保原药采购工作满足生产计划和销售需求，同时兼顾成本风险控制。</p> <p><b>6、公司目前的出口布局情况及未来海外业务展望？</b></p> <p>公司海外业务主要目标区域为东南亚地区、中亚地区、西亚地区和非洲地区。通过多年的拓展和积累，目前公司在巴基斯坦形成了相对稳定的客户基础，并取得了少量的产品销售收入，未来公司也将积极向海外其他市场扩展。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否。
活动过程中所	无。

使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	
----------------------------	--