

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：2024-01

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 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	财通证券股份有限公司 余剑秋、王宇璇 天风证券股份有限公司 林逸丹 万家基金管理有限公司 邱庚韬 招银理财有限责任公司 张旭欣 南方基金管理股份有限公司 茅炜、麦俊杰、刘宇堂、杜浩鹏 中国国际金融股份有限公司 吴頔、王天鹤 华夏未来资本管理有限公司 荣景昱 中泰证券股份有限公司 王佳博 招商信诺资产管理有限公司 王欣、赵若琼、钱旖昕 方正证券股份有限公司 陈鹏、吴慧迪 汇丰晋信基金管理有限公司 叶繁 大家资产管理有限责任公司 胡筱 国盛证券有限责任公司 许灿杰 前海人寿保险股份有限公司 吴锡雄、罗江

	大成基金管理有限公司 刘芳琳 招商基金管理有限公司 于凡真 安信基金管理有限责任公司 许杰 融通基金管理有限公司 陈泽伟 创金合信基金管理有限公司 刘迪 同泰基金管理有限公司 王秀 鹏华基金管理有限公司 王曦炜 红土创新基金管理有限公司 李传鹏 平安基金管理有限公司 黄志凌
时间	2023年10月30日、11月1日、11月8日、12月4日、12月7日、 2024年1月3日、1月10日、1月15日、1月17日、1月18日、1 月19日
地点	公司会议室、长沙、上海、深圳、线上会议
上市公司 接待人员 姓名	公司董事长苏毅先生 公司总经理兼董事会秘书黄柏集先生 公司党总支部副书记、副总经理及证券事务代表常青女士
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>中农立华生物科技股份有限公司（以下简称“中农立华”或“公司”）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。在国内，公司在2023年全国农药行业销售TOP100中排名第四名；在国外，公司在2022财年全球农化企业二十强中排名第十二名。</p> <p>公司目前主要业务包括作物健康业务、国际业务、化工业务以及联销业务等。公司作物健康业务板块在国内拥有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。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</p>

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，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，截止 2023 年底，累计开展登记 3599 项，获得登记 1735 项。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，负责每周更新原药价格指数。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。

2024 年 1 月初，中农立华参股子公司中农集团种业控股有限公司发现的“神奇草稻”成功获得国家知识产权局授予的“一种创造优势杂交粳稻的育种方法”发明专利权。“神奇草稻”是我国在育种材料上的又一重大发现，打开了水稻育种的新空间，应用“神奇草稻”改良试验的新品种增产超过了 15%。未来中农立华也将进一步推动公司产业链的延伸，实现“种子+农药”协同发展的商业模式，促进公司的业务实现跨越式发展。

2.互动 QA

1) Q: 公司未来重点发展的业务板块是哪些？

A: 公司未来将着重发展国际业务板块和作物健康业务板块。国际业务板块主要的客户群体是国外的 B 端和 C 端市场。公司的战略是差异化战略，力图开发国外的空白市场及区域，提升公司在海外的市占率和影响力。在 2024 年 1 月起，公司已开始在阿根廷进行 C 端市场的战略布局，希望未来能提升在当地的销售规模。作物健康业务板块主要的客户群体是国内的 C 端市场。公司主要是打造差异化战略，给国内种植户提供作物解决方案，并且通过农民会等方式对外进行推广。公司自 2023 年起建立为农社，全方位与客户开展合作，从

渠道端、运营和技术等方面发力，从乡到县，深入终端市场。

2) Q: 公司未来的分红比例大概是什么程度?

A: 公司自 2017 年至 2022 年, 年均分红占归母净利润比例为 41%, 2022 年分红占归母净利润比例为 50%。未来公司将继续保持高分红比例, 为股东打造更好的现金流回报。

3) Q: 请问提到的为农社是什么业务模式?

A: 为农社筛选的对象是在传统市场区域中有较大发展潜力的合作伙伴, 赋能技术和产品资源, 在基层拉动做专业技术服务的一种模式。为农社在当地区域内提供农业植保专业服务, 通过村镇一级的服务站将技术服务延伸至最后一公里。公司对于每个为农社派出 1 到 2 位员工常驻, 扎根基层, 全方位介入管理和技术服务, 帮助当地的合作伙伴做大做强, 提高公司在终端市场的渗透率和影响力。为农社采取合作开放共赢的方式进行合作, 充分发挥合作伙伴的积极性和公司的资源和技术优势, 强化公司在终端市场的影响力。

4) Q: 请问公司是如何布局海外农药登记证, 以及未来哪些市场有布局计划?

A: 公司一方面在全球主要目标市场开展农药产品登记, 另一方面通过整合国内原药和制剂产品资源, 建立稳定的供应链, 为国际市场客户提供优质的农化产品和服务, 目前业务范围涉及南美、非洲、东南亚、中东和欧洲等地区 90 多个国家和地区。针对不同的地区特点, 公司采用不同模式来进入市场, 在东欧、北美、非洲和亚太等地区, 与不同规模的区域型进口商或本土进口商达成合作。在南美和中美地区, 公司以支持登记为主, 同时通过把已获证的自主登记授权给进口商和分销商, 进行自主登记产品的销售。2014 年公司开始进行自主产品登记, 先后在 16 个国家开展登记工作, 截止 2023 年底, 累计开展登记 3599 项, 获得登记 1735 项, 位于行业前列。在登记门槛高、市场潜力大的巴西, 公司拥有近 40 项自主登记, 帮助公司快速

打开重点市场，市场先发优势突出。公司未来的重点区域主要还是集中在拉美地区，同时在东南亚地区，如泰国等地开始进行布局。公司的主要战略是差异化战略，看重海外登记证的质量，主要关注登记证是否可以转化成商业产出和成果。

5) Q: 海外登记证申请方面的难度在什么地方？

A: 海外登记证的申请费用高，审核严格，流程复杂。巴西等南美地区的登记证申请周期较长，有时会达到几年的申请时间。其中巴西登记证的申请有时会 5 到 6 年，有时甚至 7 到 8 年的时间，尤其是近三年巴西政府的审核效率受到一定程度的影响。

6) Q: 行业行情以及未来发展的预测？

A: 行业本质上是刚需的行业，全球性的高库存导致 2023 年行情低迷，四季度开始逐步恢复。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。目前，国内大部分原药产品价格处于历史低位水平，上游成本持续承压，受供需博弈及年终资金回笼变现诉求，价格稍显混乱。下游制剂厂家出具制剂价格及冬储政策，市场信心修复中。海外市场行情趋稳，补库存节点不一。公司将顺应行业形势，依托自身优势，持续稳健发展。

7) Q: 公司海外业务增长非常快，公司做了哪些动作，取得了哪些成绩？

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，凭借一支专业能力过硬、管理理念一致的运营团队，融合后成为颇具竞争性和成长性的业务板块，迅速推进全球市场布局的进程。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。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。

8) Q: 公司未来的战略发展方向是什么？

A: 公司未来的中期战略是构建农化行业命运共同体，远期战略是打造综合性农业服务平台，打造闭环的产业链。中期战略是利用公司的各大优势进行资源整合工作，共建可靠的合作服务平台，共享专业的供应链管理服务，构成农化行业命运共同体，赋能行业高质量发展，提升中国农化企业在全球市场的竞争力和话语权。远期战略是打造综合性农业服务平台，推动公司产业链的延伸，实现“种子+农药”协同发展的商业模式，促进公司的业务实现跨越式发展。

9) Q: 公司轻资产的主要原因是什么？

A: 公司的核心发展战略是服务全球农户，打造全球农化供应链价值平台，因此，公司采取与上游核心厂家战略合作的方式控制产品资源，避免重资产投入，而将核心资源投入到渠道建设、技术研发、品牌打造和知识产权等方面，增强在农业种植终端的影响力和品牌实力，提升了公司资产的质量和流动性。

10) Q: 公司所处行业的竞争情况如何？

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，竞争非常激烈。2023 年行情低迷，对于经营规模较小的企业存在很大挑战，如销售价格跌破成本价。未来行业将会向更加集约化的方向发展。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引进的。

	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，继续提高公司在国内外市场的影响力和渗透率。
附件清单 (如有)	无
日期	2024年1月26日