

证券代码：002556

证券简称：辉隆股份

安徽辉隆农资集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-01

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	华创证券 吴宇；永盈基金 朱怡丞；中银资管 陈冠雄；浙商资管 马毅；东莞证券资管 钟革敏；环懿私募基金 杨伟；磐厚投资 顾圣英；正圆投资 戴旅京；恒邦兆丰资产 吕科；领颐资产 刘奥；巨基资产 余伟；方物私募基金 汪自兵等
时间	2025年2月11日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书 徐敏女士 证券投资部 乔璐女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、徐敏女士介绍公司基本情况</p> <p>公司已于2025年1月15日披露2024年度业绩预告，预计全年归母净利润1.48亿元-1.88亿元，同比增长93.23%-145.50%。公司坚持农资主业不动摇，不断巩固资源优势、网络优势、服务优势和品牌优势，持续提升农业社会化服务能力。从农资贸易、农资生产和农业综合服务等环节协同发力，推动全产业链农资流通服务模式高质量发展。精细化工方面，海华科技打造甲醚、甲酚全产业链，薄荷醇、BHT等核心产品国内外领先，与下游多家知名企业建立合作，产销两旺，行业地位进一步加强。</p> <p>二、互动问答</p> <p>(一)2024年度归属上市公司股东净利润较上年同期大幅增加主要原因？</p>

答：归母净利润同比大幅增长主要由于：一是面对农资市场震荡下行等不利因素，公司凭借稳定的核心渠道资源、扎实的流通网络体系和工贸服一体化发展优势，承压奋进，农资主业稳健向好，盈利能力增强；二是报告期内公司精细化工板块以市场为导向，持续开展技术创新和产品升级，降本增效，产业链优势不断凸显。积极开拓新客户，出口规模大幅增加，薄荷醇、BHT等产品规模利润双提升。

（二）海华科技薄荷醇的产销情况？

答：海华科技是国内首家“间甲酚-百里香酚-L薄荷醇”路线实现规模量产薄荷醇的企业，薄荷醇产能已于2024年完成3000吨/年到5000吨/年的技改项目。目前产销两旺，供不应求，盈利能力逐步增强。

（三）海华科技的出口情况？

答：海华科技坚定贯彻国际布局，积极与国外的日化、香料香精等下游客户联系，出口业务发展态势良好。2024年出口量、出口额同比大幅增长。

（四）海华科技围绕降本增效都做了哪些努力？

答：围绕产业链降本、优化与提质，海华科技持续开展技术创新和产品升级，工艺路线持续改进，自主研发的2,3,6催化剂性能更加优化；通过与高校院所、试验平台开展产学研攻关合作，在间甲酚丙烯烷基化、L-薄荷醇产品下游开发、加氢催化剂、苯酚甲基化及邻甲酚转位的工艺路线及工业化方案方面全力推进。

（五）公司农资主业经营情况？

答：2024年，公司化肥板块一体化运作深入推进，控制市场价格波动风险，盈利能力增强；成功申请郑商所辽宁交割厂库提货点，为布局东北内蒙市场期现联动打下坚实基础。农药板块在承压中逆势向上，经营业绩稳定向好，保持行业领先水平。农服

	<p>板块经营效益、管理质量的大幅提升，农服中心功能逐渐完善，盈利能力不断提升。</p> <p>（六）公司作为乡村振兴主力军，打造的连锁网络优势何在？</p> <p>答：公司在全国20多个主要农业省（自治区）设有控股公司，建立了70多家配送中心和4000多家加盟店，网络覆盖范围、经营规模位居全国前列。化肥年销售量近400万吨，农药近40亿元。公司的网络优势不仅保证农资产品的及时配送和高效流通，也通过农技服务和解决方案的提供，满足不同地区农户的个性化需求，增强公司在终端市场影响力。此外，公司积极参与国际市场，产品出口遍及60多个国家和地区，通过国际贸易进一步拓宽市场渠道，提升公司的国际竞争力。</p> <p>（七）公司农服中心的建设经营情况？</p> <p>答：公司以庐江、全椒、涡阳等11个现代农业综合服务中心为依托，以技术培训和试验示范为基础，以种、药、肥绿色解决方案和产品供应为抓手，同时嫁接银行、保险、飞防和农业机械、农产品品质追溯系统、仓储、烘干、农产品加工等服务，致力于打造“种得好、管得好、收得好、加工好、卖得好”的“辉隆五好”模式，构建“耕种管收售”全周期农业全产业链的综合服务体系，使农业服务由单一碎片化，向多元化、多功能的方向延伸。目前，农事服务中心已实现盈利，发展态势良好。</p> <p>（八）目前农资行业低迷，公司在春耕备肥方面的情况如何？</p> <p>答：公司通过积极组织货源、开足马力生产、充分发挥网络销售配送优势等多种方法，全力保障春耕用肥。公司旗下多家企业为全国农资保供平台成员企业。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年2月11日