

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：2025-04

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 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	中信证券股份有限公司 田显城 西南证券股份有限公司 钱伟伦 西部证券股份有限公司 邹骏程 张航 工银瑞信基金管理有限公司 黄璨 和君资本 祢晓龙 国金基金管理有限公司 聂武鹏 仁桥（北京）资产管理有限公司 唐博文 上海运舟私募基金管理有限公司 薛义铮
时间	2025年12月24日、12月25日、12月26日
地点	公司会议室、腾讯会议
上市公司接待人员姓名	公司总经理兼董事会秘书黄柏集先生 公司投资者关系经理张剑飞先生
投资者关系活动	1、 简要介绍2025年行业情况及公司经营状况

主要内容介绍	<p>2025年，农药行业继续保持低位运行。2025年12月21日，中农立华原药价格指数报71.95点，同比去年下跌1.39%，环比上月下跌2.89%。跟踪的上百个产品中，同比去年74%产品下跌。当前农药行业整体仍处于周期调整阶段，大部分产品需求相对稳定，供给端产能总体充足。展望明年，由于行业产能弹性较大，供给充足对价格上行形成制约，预计农药产品价格仍将在底部震荡。基于上述判断，公司对行业后续走势保持谨慎乐观态度，将继续通过优化产品结构、加强市场端竞争力，稳健应对市场变化。</p> <p>公司2025年前三季度，实现营业收入89.50亿元，同比增加5.11%；归属上市公司股东净利润1.51亿元，同比下降13.63%。利润下降主要系市场竞争激烈，部分产品毛利率下降。与此同时，公司为了保持渠道稳定性和竞争力，期间费用有所增加。此外，公司始终保持审慎的会计政策，因销售规模增长，应收账款相应增加，从而计提的信用减值损失增加。</p> <p>作为深耕农药流通领域多年的“国家队”，公司将持续夯实主营业务综合能力，深挖“内涵式”发展潜力，积极响应行业“一品一证”“反风治卷”等政策导向，坚定践行“构建农化行业命运共同体”的理念。同时，积极探索“外延式”发展路径，不断拓展增长边界，为公司实现可持续、高质量发展注入持久动力。</p> <p>2、互动Q&A</p> <p>1) Q: 最近部分农药产品涨价的原因？</p>
--------	--

	<p>A：近期，百菌清、功夫菊酯、联苯菊酯等原药价格出现上涨，主要受供需关系阶段性失衡及原材料成本上升等多重因素驱动。当前农化行业整体仍处于周期底部，供应链体系趋于脆弱：一方面，功夫菊酯、联苯菊酯等产品前期价格已跌至历史低位，压缩了生产企业的利润空间和库存意愿；另一方面，下游客户普遍采取“按需采购”策略，导致需求端缺乏缓冲弹性。在此背景下，上游偶发性事件（如事故停产、装置检修）极易引发供应扰动，对整个产业链的供应链韧性提出了更高要求。</p> <p>2) Q：公司目前终止了收购台州农资，后续还有类似的参并购计划吗？</p> <p>A：公司于2025年5月20日与台州农资7位自然人股东签署了《中农立华生物科技股份有限公司与陶维康等自然人股东关于浙江省台州市农资股份有限公司股份收购意向书》，拟以现金方式或其他方式收购上述自然人股东持有的台州农资不少于50%股份。《股份收购意向书》签署后，公司聘请相关中介机构对台州农资进行了财务、法律尽职调查和资产评估，并与陶维康先生等自然人股东就本次交易涉及的相关事项进行了多次讨论协商，但现阶段双方未能就本次交易的部分核心条款达成最终一致意见。为保障双方的权益，经公司与陶维康先生等自然人股东协商一致，同意终止《股份收购意向书》。后续，公司将秉持供应链整合与业务协同的战略理念，系统性地筛选和评估合适的并购或合作标的，重点聚焦于国内及海外终端市场布局的战略机遇，以强化全球渠道网络、提升市场响</p>
--	--

应能力，并推动公司整体价值链的优化与升级。

3) Q: 海外出口的相关情况，公司在南美业务的相应进展？

A: 2025 年 1-9 月 3808 项下总出口数量同比增加 20.91%，与此同时 3808 项下总出口金额同比增加 16.48%。随着主要农化市场逐步从去库存周期走出后，出口数量和金额的同比增长说明行业需求依旧旺盛。中国出口的作物保护产品从以前的原药产品为主逐步转变成了以出口制剂成品为主。南美地区作为公司海外业务的主要市场，销售量及金额同比去年有了一定程度改善。此外，在巴西、阿根廷等市场，公司继续提升自主登记产品销售比例并继续投入证件登记，为深耕当地市场打下坚实基础。

另一方面，作为中华全国供销合作总社下属企业，公司依托供销总社及集团体系在农资供应链、渠道网络和产业协同方面的深厚资源禀赋，已与一家深耕巴西、阿根廷等地农产品产业链的战略合作伙伴初步达成合作共识。

该合作伙伴在当地拥有成熟的农产品服务体系和完善的产业链水平，而公司在农药及作物营养领域具备丰富、系统且高效的产品解决方案。双方将围绕“农药+农产品”双轮驱动模式，创新性地引入巴西特色的农业信贷票据 CPR 机制：公司向当地农户提供植保与营养产品，并以 CPR 作为回款工具；合作伙伴则在其主营业务（如农产品收购、物流或贸易）中兑付 CPR，从而实现从农资投入、农业生产到农产品回收的完整业务闭环。

这一合作模式落地不仅有效打通了公司在南美市场的B端与C端渠道，显著提升市场渗透力，同时也通过CPR机制对冲汇率波动、信用违约等海外经营风险，增强业务的稳定性与可持续性。该闭环的成功落地，标志着公司在拉美区域迈出从“产品输出”向“模式输出”升级的关键一步，为后续在其他市场的复制推广奠定坚实基础。

4) Q: 今年中农鼎粮柱的推广情况？

A: 今年以来，公司持续加大对“中农鼎粮柱”大田增产方案的推广力度，推广覆盖亩次数较去年实现显著增长。依托公司在技术迭代、产品体系、渠道网络和专业人才等方面综合优势，公司致力于将这一先进、高效的作物增产解决方案更广泛地应用于农业生产一线。

未来，公司将进一步推动“中农鼎粮柱”在粮食主产区的落地应用，真正把科技带到田间地头，让更多农户受益于现代农业技术成果。通过助力粮油作物单产稳步提升，公司将继续为国家粮食安全战略提供坚实支撑，切实履行央企责任与使命。

5) Q: 对于明年农药周期的判断？

A: 农化行业在经历两年漫长的去库存后，渠道客户不愿意再恢复到过去的库存机制，低库存水平成为常态，加之国内产能冲击，供应过剩使得目前农药产品价格维持在低位运行。行业内公司大部分采取价格战的策略维护渠道，这很大程度压缩了行业整体的盈利空间。行业低迷状况预计仍将维持一段时间，市场能否回暖则取决于国内产能去化的进度。展望明年，

由于行业大部分产品产能远远过剩，供给充足对价格上行形成制约，预计农药产品价格仍将在底部震荡，海外市场或将先于国内走出低迷行情。基于上述判断，公司对行业后续走势保持谨慎乐观态度，将继续通过优化产品结构、加强综合竞争力，稳健应对市场变化。

6) Q：公司今年尝试与国内企业进行资源整合，是否会考虑与海外企业进行相应的资源整合？

A：公司高度重视全球化战略布局。目前，中国农药产品出口占比已接近 90%，海外市场不仅是公司业务增长的重要引擎，更是长期发展的核心方向。未来，我们将持续加大在重点海外市场的资源投入，坚定执行“出海”战略，深化本地化运营能力。

针对部分准入门槛高、监管严格或渠道复杂的市场，公司将秉持“优势互补、合作共赢”的原则，通过系统性评估与审慎研判，积极寻求与具备当地资源、渠道优势或技术能力的海外企业开展深度合作。此类资源整合不仅有助于提升公司在目标市场的竞争力和合规能力，也将为全球客户创造更高价值，推动公司国际化进程迈向新阶段。

7) Q：公司未来业绩修复令人期待，后续的分红政策会有变化吗？

A：公司自上市以来，始终聚焦主营业务稳健发展，现金分红金额逐年提升，2024 年现金分红占归母净利润比例为 59.48%。

公司一直高度重视股东回报，近年分红比例的持续提升正

	<p>是重视股东权益的有力证明。未来，公司会综合多方面因素，审慎考虑是否进一步提升分红比例。一方面，如果公司业绩能够保持稳定增长，且现金流状况良好，在满足公司自身发展战略需求，如研发投入、市场开发、战略并购等资本支出后仍有充足盈余，公司非常愿意通过提升分红比例，让中长期投资者更好地分享公司成长的红利，从而提升投资者的积极性及关注度。另一方面，行业的竞争态势和宏观经济环境也会影响公司分红的策略。若行业处于快速变革期，需要大量资金投入以保持竞争力，公司可能会将更多资金用于业务发展，不过这并不意味着忽视股东回报，公司仍会确保分红政策具有稳定性和连续性，在资本市场打造注重分红回报的良好形象。综上所述，公司管理层会在企业发展与股东回报之间寻求最佳平衡，努力为中长期投资者创造更大价值。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 12 月 26 日