

证券代码： 300575

证券简称：中旗股份

江苏中旗科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：202602

投资者关系活动类别	√ 特定对象调研 □ 分析师会议 □ 媒体采访 □ 业绩说明会 □ 新闻发布会 □ 路演活动 □ 现场参观 □ 其他
参与单位名称及人员姓名	兴业证券 吉金 嘉实基金 宋雪莹
时间	2026 年 7 月 9 日（周四）上午 10:00~12:00
地点	江苏省南京玄武区苏园路 6 号江苏软件园 2 幢会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理/董事会秘书 陆洋
投资者关系活动主要内容介绍	具体交流问题如下： 1、贵公司上周发布了定增再融资预案，请问本次发行是如何定价的，定价方式是否公允？公司在保障中小股东利益方面有哪些制度安排？ 答：实控人吴耀军拟以不低于 5000 万元认购，且不参与竞价，按竞价结果与其他投资者同价认购，定价基准日为发行期首日，定价方式公允。实控人锁定期 36 个月且使用自有资金，表明其长期看好公司价值和募投项目前景。 公司上市近 10 年来未进行再融资，IPO 融资净额为 3.65 亿元，但累计分红已达 4.36 亿元，已给中小股东带来良好回报。当前再融资是基于行业转型升级机遇，旨在加强新产品布局、提升研发实力、推进创制登记、优化财务结构，从而增强长期竞争力，为股东创造更大价值。 2、请问本次向特定对象发行股票的主要目的及战略考量是什

么？

答：（1）战略布局新产品，推动公司从仿制农药向“仿制+创制”并重的全球高科技农化企业转型。本次募投将完善杀菌剂（SDHI类）、除草剂等产品矩阵，并推进创制农药的研发登记，属于纵向升级、横向补齐、夯实技术的一体化布局。

（2）研发中心建设项目将进一步完善研发基础设施、升级研发体系与技术平台，显著提升自主研发能力、技术成果转化效率与产品创新水平，为公司业务长远发展注入强劲动力。

（3）补充流动资金项目将有效改善公司营运资金状况，优化资产负债结构与财务杠杆水平。

3、贵公司一季度业绩实现扭亏为盈的驱动因素有哪些？请问公司对二季度经营情况有何预期？

答：一季度扭亏为盈，是内部经营优化与外部行业回暖共同发力的结果，从盈利根基来看，公司持续推进的工艺技改是本次扭亏的核心内驱力。综合毛利率从去年四季度的 1.82%大幅跃升至 13.36%，同比也提升了 2.73 个百分点，降本增效成果集中释放。在此基础上，销售放量直接将成本优势转化为实际利润，叠加年初以来农药价格明显修复，产品端实现了量利齐升。

展望二季度，公司预计经营状况将在扭亏基础上进一步向好，同比有望实现显著改善。农化行业经历三年去库存后已进入温和复苏通道，周期拐点初步确立，二季度作为传统旺季将为产品销售提供重要季节性支撑，同时市场回暖和原料成本上涨也对销量和价格形成一定支撑，具体信息敬请关注公司 2026 年半年度报告等信息披露。

4、本次募集资金投向的具体亮点及必要性体现在哪里？

答：（1）顺应行业发展趋势，精准匹配下游刚需。国家政策推动农药产业向高端化、精细化、绿色化方向转型，而随着农业生产提质增效需求不断提升，预计未来我国农药市场规模将保持稳健增长。

（2）延伸产业链布局，提升公司整体实力。

	I.强化杀菌剂业务：年产 1100 吨啶酰菌胺、1100 吨氟唑菌酰胺、600 吨氯氟联苯吡菌胺即将投建，创制杀菌剂 FG201（烯丙唑菌胺）推进登记，上述产品均属全球增长最快的 SDHI 类杀菌剂，虽机理相同但化学结构不同，性能互补性强，形成“兵团作战”优势。 II.完善除草剂布局：年产 700 吨苯嘧磺草胺、800 吨唑啉草酯、500 吨噻酮磺隆，三者作用机理不同、性能各异，部分产品和公司的已产除草剂进行复配，效果得到明显增强，可有效应对杂草抗性明显等农药除草方面的难题。 （3）扩建研发中心，解决设备、场地和检测能力瓶颈，吸引优秀人才，加快创制农药（FG006、FG103、FG201 等）登记进程，未来投产后将成为新的利润增长点，巩固公司研发领先地位。 5、请问农业农村部的“一证一品”政策全面实施对公司有何影响？ 答：农业农村部“一证一品”政策已于 2026 年 1 月 1 日起全面执行。该政策要求每个农药登记证对应唯一产品，旨在净化行业环境、淘汰借证挂靠企业。一方面，公司作为合规经营企业，拥有丰富的登记证件资源和技术储备，政策执行后将直接受益于市场空间的释放和竞争格局的优化；另一方面，行业门槛的提升将进一步加速落后产能出清。公司将持续利用证件资源优势，加快新产品登记布局，巩固在国内农药行业的竞争地位。 6、公司选择当前时点布局仿制药的决策逻辑是什么？中旗在仿制药领域具备哪些差异化竞争优势？ 答：本次募投项目的仿制药产品是中国农药产业积极鼓励发展的“高效、低毒、低残留”新型农药。涉及的仿制药均经过多路线筛选，所选路线更具原子经济性、成本更低、三废更少、更适合工业化生产。啶酰菌胺、氟唑菌酰胺和氯氟联苯吡菌胺项目重点开发了催化偶联技术。苯嘧磺草胺合成工艺具有多项专利保护，中间体采用连续流技术，自主配套，工艺更先进，成本更低，更具市场竞争力。唑啉草酯和噻酮磺隆也同样开发了更具市场竞争
--	---

	力的工艺，进一步丰富公司的产品线。 7、本次募投项目预计将带来怎样的效益贡献？对公司盈利能力的改善有何实质影响？ 答：经专业可研机构论证，产能类项目预期具有良好的经济效益，有助于完善公司产品结构，确保抢占新型非专利药市场。三款创制产品（FG006 水稻田除草剂、FG103 杀虫剂、FG201 广谱杀菌剂）如登记顺利，投产后将大幅提升盈利能力。 近三年营收持续增长但扣非净利润下滑，主要受行业周期导致部分产品价格下降、研发费用增加、海内外营销登记投入加大、财务费用上升及折旧增加等因素综合影响。随着行业回暖及公司转型升级推进，盈利有望稳步回升，募投项目将进一步增强综合竞争力，为盈利改善提供支撑。 8、本次募投项目中三款创制产品的研发投入规模如何？具体投入是如何发生的？ 答：公司对本次募投涉及的三款创制产品——FG006（水稻田除草剂）、FG103（杀虫剂）和 FG201（广谱杀菌剂）——采取渐进式、分阶段投入的策略，单个产品从实验室研发至登记阶段的累计投入预计在三千万元左右，具体金额视登记试验方案和进度而定。 前述费用并非一次性集中发生，而是随研发登记进程分阶段、跨年度陆续投入。主要投向为委外第三方专业机构的登记试验费用，包括但不限于：代谢试验、毒理实验、放射性标记合成及代谢试验等。该等试验属于农药登记法规强制要求的技术评审环节，是产品获批的刚性投入，也是决定登记成败的关键路径。 9、除本次募投涉及的三款创制产品外，公司研发管线中还有哪些储备品种？后续的登记节奏如何安排？ 答：除 FG006、FG103 和 FG201 外，公司尚有较为丰富的创制农药储备，已形成梯队式研发管线，全面对标国内农药创制企业的研发产品线，从产品药效、系列、梯队、性价比各方面均具有明显优势。截至目前，公司已有 5 款创制产品进入登记阶段，另
--	---

	有多款产品即将进入登记阶段，产品类型覆盖除草剂、杀菌剂、杀虫剂等多个品类，形成了多元化的在研产品矩阵。 按照公司当前的研发推进节奏，预计未来每年将有 2-3 款创制产品进入登记阶段，逐步形成“登记一批、储备一批、研发一批”的良性循环格局。该等产品若顺利登记并实现产业化，将进一步拓展公司创制农药的产品组合，降低对单一品种或品类的依赖，持续为公司提供新的利润增长点，支撑公司“仿制+创制”并重的长期战略落地。 10、本次募投新增产能规模较大，公司如何保障新增产能的有效消化？ 答：公司是科迪华、拜耳、先正达、巴斯夫等全球农化巨头的战略供应商，本次募投的仿制药产品多为上述客户已规模化使用的成熟品种，项目立项阶段即与核心客户就产品规格、质量标准和供应节奏进行了充分沟通。 本次募投部分除草剂产品可与公司现有已产除草剂复配使用，复配后除草效果明显增强，可有效应对当前杂草抗性日益加剧的行业难题，产品具备差异化竞争优势。 本次募投的几款杀菌剂均属全球增长最快的 SDHI 类杀菌剂，虽机理相同但化学结构不同，性能互补性强，个别产品有独家工艺专利优势，此次规模化建设有助于公司在杀菌剂领域抢占先机，形成“兵团作战”优势。 11、公司今明两年开拓国外市场预计有哪些举措，对于公司销售规模及盈利上面将产生哪些影响？公司在海外多国的登记推进中，哪个或哪些区域市场是目前进展最快、最具潜力的？ 答：公司已在中国香港、新加坡、巴西设立海外子公司，今明两年将重点开拓巴西、阿根廷、澳洲等市场。主要举措包括：加大境外产品登记力度，推进产品在海外主要市场的登记申报；深耕巴西市场，在产品登记、渠道拓展、本土团队建设及品牌推广等方面系统投入。随着登记逐步获批、子公司运营步入正轨及创制产品陆续推出，海外业务将成为公司销售增长和盈利提升的重要
--	--

	驱动。 区域进展方面，巴西市场进展最快、潜力最大。公司已设立当地子公司，从出口贸易升级为本土化运营，登记、渠道、品牌均在推进中，预计未来几年将逐步放量。阿根廷和澳洲同步推进，与巴西形成拉美和亚太的区域协同布局。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 7 月 9 日