

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：2025-03

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>网络会议</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>一对一沟通</div> <div><input type="checkbox"/>其他</div>
参与单位名称及人员姓名	国泰海通证券股份有限公司 钱伟伦、李智 申万宏源证券股份有限公司 宋涛、周超 中信证券股份有限公司 田显城 光大证券股份有限公司 朱成凯 长安基金管理有限公司 徐小勇 中信保诚基金管理有限公司 陈超俊 玄卜投资（上海）有限公司 夏一 上海森锦投资管理有限公司 黄裕金 红杉中国 YanHuichen PinPoint Asset Management Limited DavidNi 和泰人寿保险股份有限公司 李镰超 国泰海通证券股份有限公司 周志鹏 太平洋资产管理有限责任公司 魏巍 广发证券股份有限公司 潘峰 太平养老保险股份有限公司 姬静远

	上海丰煜投资有限公司 文彧
	华夏基金管理有限公司 李弘晔
	上海红象投资管理有限公司 饶华翔
	浙江浙商证券资产管理有限公司 赵媛
	博道基金管理有限公司 王伟淼
	景顺长城基金管理有限公司 曾理
	永诚保险资产管理有限公司 徐荣正
	上海方物私募基金管理有限公司 汪自兵
	广东正圆私募基金管理有限公司 张萍
	东兴证券股份有限公司 朱佳怡
	上海混沌投资（集团）有限公司 黎晓楠
	淳厚基金管理有限公司 田文天
	南方基金股份有限公司 容健铭
	上海度势投资有限公司 顾宝成
	长江证券股份有限公司 肖旭芳
	华宝兴业基金管理公司 郑雯
	农银人寿保险股份有限公司 王鹏
	浙商证券股份有限公司（自营） 翁晋翀
	国海富兰克林基金管理有限公司 赵晓东
	华商基金管理有限公司 黄露禾
	苏州龙远投资管理有限公司 李声农
	西藏青骊资产管理有限公司 李署
	光大保德信基金管理有限公司 苏淼
	上海方物私募基金管理有限公司 汪自兵
	循远资产管理（上海）有限公司 白福浓
	中银国际证券股份有限公司 陈乐天
	泉果基金管理有限公司 魏博阳
	启明维创创业投资管理(上海)有限公司 刘宏

	国泰基金管理有限公司 顾益辉 上海人寿保险股份有限公司 方军平 新华资产管理股份有限公司 陈振华
时间	2025 年 5 月 21 日、5 月 22 日、5 月 23 日、5 月 26 日
地点	北京、进门财经会议
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、简要介绍台州农资收购背景及情况</p> <p>2024 年，农药行业逐步迈入整合期。根据中农立华原药价格指数，2024 年原药价格在 2023 年下跌 41.7%的基础上，继续下跌 9.1%，行业处于低位运行。此外，全球粮食大宗商品价格回调，虽然海外需求回暖，但国内内卷行情外溢，降价倾销、海运费波动等因素进一步压缩利润空间。国内市场农产品价格持续走低，影响农户种植投入意愿，终端需求低迷，竞争异常激烈。</p> <p>公司自成立以来，始终将资源和优势聚焦在市场及品牌布局，与自身业务的协同性及互补性是公司选择投资标的的一大重要因素。公司对台州农资进行控股收购，有助于进一步掌握市场需求和客户动态，增强客户粘性，快速提升浙江当地及周边市场渗透率。同时，台州农资将与公司作物健康业务板块形成高效协同，扩充公司产品及服务作物范围，提升公司市场响应速度、决策效率及公司品牌终端影响力。本次收购的成功实施将有效增强公司的盈利能力、抗风险能力以及可持续发展能力，符合公司及公司全体股东的利益。</p> <p>作为深耕农药流通领域多年的“国家队”，本次台州农资收购项目成功落地，不仅为公司后续资本运作积累宝贵经验，而且是顺应行业发展趋势，对国内农资渠道整合起到积极的示范引领效应。</p>

	<p>2、互动 Q&A</p> <p>1) Q: 公司和台州农资的业务协同具体体现在哪些方面？</p> <p>A: 首先，公司作物健康板块的优质的产品资源、不断更新的本地化作物健康解决方案以及背后的技术团队实力能够帮助台州农资在现有优势渠道中扩充产品及服务范围，有效提升现有产品品质及终端性价比，打开传统优势作物方案之外的增量空间。此外，台州农资团队在经济作物，例如西瓜、柑橘、西兰花等的全程方案在行业内良好口碑，公司通过整合将“聚焦作物”的运营理念和技术引入公司自有的优势渠道、区域进行培育，提升公司作物健康业务的经营质量及水平。</p> <p>2) Q: 台州农资作为三板上市公司，从财务数据来看整体经营状况不错，后续收购定价是如何考虑的？</p> <p>A: 按照股份收购意向书签署的内容，初步估值范围为不超过正式交易文件签署日时最近三年（2022 年—2024 年）经审计平均扣非归母净利润的 10 倍。对方作为三板上市公司，立信会计师事务所（特殊普通合伙）对台农出具了无保留意见的审计报告。同时，公司已经成立尽调小组，按计划启动资产评估和双方协商工作，除了财务和审计人员，公司将派出业务团队参与尽调工作，全面掌握其产品、渠道、客户等业务方面真实情况。双方合作朝着互利共赢的方向发展，最终的交易定价及方式等内容双方将在友好协商下做出，后续公司会按照相关规定披露进展公告。</p> <p>3) Q: 公司作为供销社的下属企业，“服务粮食安全”紧跟国家政策是一大特色。从这次收购项目来看，作为公司发展</p>
--	--

	<p>历程中一个重要的里程碑事件，后续还会有类似的动作或者计划吗？</p> <p>A：公司作为供销社的下属企业，为农服务的排头兵，公司始终践行国家“农业新质生产力”的战略部署，推广生态友好型产品，聚焦粮油作物单产提升，优化农业服务网络，打通农业技术服务“最后一公里”。今年，备受国家部委重点关注的“中农鼎粮柱”将持续加大推广力度，公司将充分发挥技术、产品、渠道和人才等优势，让更多农户从中受益，将先进技术切实带到田间地头，为保障国家粮食安全持续贡献坚实力量。</p> <p>“选择中农 选择放心”是公司一以贯之的经营逻辑。公司自2009年成立以来，营业收入及归母净利润均保持着稳健增长的态势。公司四大业务板块设置合理且相互协同，能够将公司的资源通过优化配置并形成较强的抗风险能力。此外，合规经营、规范运作一直是公司经营的底线，同样公司有较为审慎的会计政策、严格的信披、投关制度，所以展现给各位投资者的信息，无论是定期报告还是自愿披露的内容，都经过严格审核后发布的。</p> <p>本次收购项目可以看作公司“外延式”发展的开端，公司仍在不断挖掘类似的参股并购机会，标的不限于国内农药流通方面的优质渠道，也在关注着海外市场的机会。行业进入整合期，公司希望通过“内生式+外延式”的发展路径，强化公司主营业务的盈利水平，进一步提升公司的投资价值。</p> <p>4) Q：未来公司对台州农资的持股比例是怎么规划的？</p> <p>A：按照双方初步沟通，收购完成后，公司持股比例不低于50%，台州农资将成为公司的控股子公司。未来结合双方合作及实际发展需要，考虑是否要转为全资子公司。</p> <p>5) Q：近些年台州农资利润变化不大，如何展望台农后续的</p>
--	--

	<p>业绩表现，以及我们对台农是否会设定业绩目标？</p> <p>A：在公司作物健康业务的深度协同下，台州农资将在稳固原有业务基本盘的基础上，释放更显著的业绩增长动能。具体来看：公司将对台州农资启动全面尽调工作，通过多维度调研与专业评估，系统梳理其业务生态、市场竞争力及增长潜力。一方面，调研团队将结合行业趋势与企业实际，开展周密细致的尽调，涵盖供应链体系、渠道网络、技术服务能力等核心维度；另一方面，同步引入第三方评估机构，依托其专业视角出具客观分析报告，为战略决策提供数据支撑。</p> <p>基于尽调成果与评估结论，公司将紧密围绕双方战略规划、市场发展预期及现有业务基本面，科学制定短期与长期业绩目标。短期目标聚焦于业务协同的快速落地，以市场份额拓展、资源整合效率提升为核心抓手，明确季度/年度营收与利润的阶段性增长指标。长期目标则着眼于构建可持续的盈利模式，以技术服务升级、产业链价值深挖为驱动，设定3-5年内的规模扩张与盈利能力提升目标，推动公司作物健康业务综合竞争力实现质的飞跃。</p> <p>6) Q：台州农资披露的信息显示，和新洋丰等化肥企业进行合作，未来公司是否会借这个机会进入化肥赛道？</p> <p>A：台州农资与新洋丰等化肥企业合作，更多是基于市场环境变化与各自优势互补的战略选择。公司收购台州农资，会在原有业务的基础上，重点将公司作物营养类产品，例如中微量元素水溶肥、生物刺激素等进行大力培育，提升台州农资全程方案的产品力。作物营养类产品市场空间很大，公司受益于全球供应链优势，整合优质产品资源，打造第二增长曲线。此外，公司大田作物增产方案的产品及技术优势，能够帮助台州农资在大田作物服务领域展现竞争力。</p>
--	--

	<p>从业务角度来看，依托于控股股东中农集团在中国农资行业的产品、渠道优势及品牌影响力，提供农药、种子、化肥、作物营养、农产品等全产业链服务，打造综合性的农业服务平台，将会是公司的远期战略方向和目标。</p> <p>7) Q: 公司未来业绩方面很令人期待，后续的分红政策会有变化吗？</p> <p>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，公司年均分红占归母净利润比例达46.99%，2024年现金分红比例大幅提升至59.48%，该利润分配方案经5月16日召开的2024年年度股东大会审议通过。</p> <p>公司一直高度重视股东回报，近年分红比例的持续提升正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。总之，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5月27日

--	--