

证券代码：870866

证券简称：绿亨科技

公告编号：2024-040

绿亨科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年4月18日（星期四）15:00-17:00

活动地点：全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）

参会单位及人员：通过网络方式参与公司2023年年度报告业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：

公司董事长、总经理：刘铁斌先生

公司副总经理、董事会秘书：肖代友先生

公司财务负责人：郭志荣女士

公司保荐代表人：沈昭先生

三、投资者关系活动主要内容

序号	问题	回复
1	<p>董事长您好!公司在 2023 年收购酒泉庆和农业开发有限公司 70%股权, 参股广东新农人农业科技集团股份有限公司, 在天津西青的北方总部建设项目也已开工, 请问在 2024 年在产业链整合与市场拓展上有何新计划呢?</p>	<p>投资者您好, 2023 年, 公司产业链延伸工作取得了一些突破, 业务发展空间布局也得到了优化。2024 年, 公司将以帮农民种地为己任, 进一步围绕作物生产系统全产业链延伸工作, 建立从厂门到田间, 从田间到餐桌的全产业链产品与服务体系。2024 年, 公司将奋力提升蔬菜种子业务市场份额, 加大特色农药市场开拓力度, 加快精品肥料产品开发进度, 并有望在服务种植基地等方面取得新突破。感谢您的提问。</p>
2	<p>刘总您好, 我这边是《泡财经》, 2023 年公司销售毛利有所下滑, 请问原因是什么? 新的一年如何补救?</p>	<p>您好, 2023 年, 公司毛利率出现一定程度下滑, 尤其是农药产品毛利率下降较为明显, 主要原因是新工厂投入较大成本尚未被摊薄, 导致成本上升, 次要原因是终端市场受市场竞争影响, 价格出现小幅下降。种子产品主要是新收购酒泉庆和公司业务模式差异, 拉高了营业成本; 肥料产品主要是因为部分子公司为丰富产品结构新增部分偏大宗类肥料产品, 相比之前的成本较高。2024 年, 新工厂的产能有望实现全面提升, 消除成本端的不利影响。另公司因渠道下沉、具备一定品牌溢价, 终端市场价格弹性小于行业整体水平, 具备一定价格优势, 2024 年公司销售毛利率有望实现启稳止跌。感谢您的提问。</p>
3	<p>为什么股价一直低迷?</p>	<p>您好, 非常感谢您对公司的关注。公司股价主要受宏观经济、市场行情等因素影响。</p>

4	<p>贵公司股价从上市以来一直表现一般，不知公司后续会采取什么措施提升公司股票价值，增强投资者信心，更好地回报投资者呢？</p>	<p>您好，公司始终高度重视投资者回报，前期已采取了回购等稳股价措施。下一步，公司将通过稳定的现金分红等措施进一步增强投资者信心，回报广大投资者。</p>
5	<p>公司未来主要的盈利增长点在哪里？</p>	<p>投资者您好，公司坚持内涵和外延并重的发展战略，内涵主要依托深耕存量市场实现业绩增长，未来公司将重点围绕终端市场开展作物生产系统产品与服务体系建设，帮农民种地，发挥公司农药、种子、肥料产品的协同效应。外延方面，上市后公司已成功开展多个对外投资，新增经营主体有望成为新的利润增长点。感谢您的提问。</p>
6	<p>目前募投项目的南沙育种研究院番茄新品种已经上市，这会对公司的业绩有大的影响吗？</p>	<p>投资者您好，南沙育种研究院作为公司募投项目之一，研发成果已初步显现，尤其是商品价值更高的小番茄品种已全面开展市场推广，预计对公司业绩具有积极影响。感谢您的提问。</p>
7	<p>请问公司客户资源如何，是怎么开发新客户的？</p>	<p>非常感谢您对公司的关注。公司拥有全国2000多个区县的上万家客户，客户资源丰富且稳定。自成立伊始即推行渠道下沉战略，致力于打造“公司-零售商-种植户”三级营销网络，对不同地区的作物种植面积、种植习惯、病虫草害情况和适应品种进行充分调研，结合公司产品线确定适宜推广的优势产品，选择合适的客户合作推广。</p>

8	<p>公司在去年年末通过了高新技术企业认定，这对于未来公司发展有何影响？</p>	<p>投资者您好，截至目前，公司及所属子公司已有四家高新技术企业。高新技术企业的认定，是对公司技术研究和科技创新的充分肯定，未来，公司将持续提升研发创新能力，增强核心竞争力，充分发挥行业引领示范作用。感谢您的提问。</p>
9	<p>请问公司对于产品研发的投入占比如何？研发的主要模式有哪些？</p>	<p>投资者您好，2023年，公司研发投入超过1500万元，研发占营业规模的比重为3.56%。公司产品研发以自主研发模式为主，合作研发模式为辅，借助科研院所基础研究和前沿探索方面的优势提升公司研发效能。感谢您的提问。</p>
10	<p>公司主要产品的市场占有率如何？</p>	<p>投资者您好，公司主要产品在细分领域的市场占有率位居前列，农药产品方面，噁霉灵系列率先取得行业内最高含量的农药登记证并推广使用，氯溴异氰尿酸和铜制剂系列拥有行业内唯一的最高含量登记证，在细分领域的技术优势和销售水平较为领先；种子产品方面，公司在番茄、辣椒领域持续有新品种上市，在广东省内的销路较好，是广东省农业龙头企业。感谢您的提问。</p>
11	<p>不同于其他公司，贵司公司集中度偏低，对于公司发展经营有何益处？</p>	<p>您好，公司致力于为中国农民提供农业高新技术产品与服务，主要扎根基层服务广大农户和农资零售商，因此公司客户数量较多，对单一客户的依赖度较低，有利于公司长期业务发展的稳定性。为集中服务各地客户，公司在主要销售区域设立子公司，并沿产业链上下游横向或纵向拓展，合并范围内子公司较多，能够有效提升公司综合服务能力。感谢您的提问。</p>

12	<p>公司的沧州蓝润工厂产能情况如何？还有其它在建的募投项目吗？</p>	<p>投资者您好，公司沧州蓝润工程年产噁霉灵 1000 吨、氯溴异氰尿酸 1000 吨、双硫磷 500 吨、2-氯烟酸 500 吨及多个制剂品种合计 5000 吨，设计能力能够有效满足公司需求，目前正在稳步释放。除沧州蓝润工厂外，公司还在沧州探索建立农药上游中间体产品的制备；同时在广州、寿光等地设立育种中心，进行高端蔬菜品种的选育工作，进一步提升公司业务能力。感谢您的提问。</p>
13	<p>请问公司购买康农种业股份是出于怎样的战略考量，是否意味着公司下一步将向种子业务方向倾斜？</p>	<p>投资者您好，公司始终保持对种业板块的资源要素投入，本次投资有助于加强与康农种业的战略合作，对公司更好的开展产品研发与市场拓展具有积极意义。未来，种子业务作为公司核心主业的定位不变，公司将采取更多措施提升种子业务的市场竞争力。感谢您的提问。</p>
14	<p>公司上一年净利润呈现同比下降的态势，原因是什么？会不会影响公司下一步发展规划？</p>	<p>非常感谢您对公司的关注。公司上一年扣非净利润较上年同期有所下降，主要原因是公司控股子公司沧州蓝润生物制药有限公司尚处于产能提升阶段，新增固定成本尚未被摊薄，且受到化工行业周期波动大环境影响，使得公司农药业务毛利率出现下降。目前公司正在积极调整产品结构，提升产能。另外公司也通过调整产品结构有效应对行业周期波动，因此利润下降是暂时的，不会对下一步发展规划造成影响。</p>

15	<p>请问贵公司如何解决新产品开发不确定性的风险？</p>	<p>投资者您好，公司解决新产品开发不确定性风险的举措：一是注重不同生命周期产品动态更新迭代，不断推陈出新。发挥公司产品品类丰富，具有一定分散效应的优势，降低产品推广过程中的不确定性。二是对于新产品，我们始终坚持先试点，再小范围推广，取得成功后再全面推广的策略，降低市场预期带来的不确定性。三是公司既有经久不衰的看家老产品，同时也不断推出新产品。新产品被证明有效之前，老产品不会贸然退出市场。四是公司在研发时注重研发经费和投入的分散，不过度在某一个单品集中投入，降低产品开发的不确定性带来的经营风险。感谢您的提问。</p>
16	<p>去年，收购的公司带来的收入占公司总收入的百分比是多少</p>	<p>您好，非常感谢您对公司的关注。公司2023年度，收购的公司带来的收入占公司总收入的比重为8.7%。感谢您的提问。</p>
17	<p>研发投入的减少是否会影 响公司技术创新能力的提升？公司如何确 保研发投入的有效性，以支 持公司的长期发展？</p>	<p>投资者您好，公司始终高度重视研发工作，持续加大资源与资源要素的投入，研发费用随销售增长逐年稳定增长，在售产品、研发成果与在研项目不断更新迭代，能够有效支持公司长远发展，保持在细分领域的市场核心竞争力。公司拥有一支超过300人的专业销售队伍，对接全国2000多个区县的上万家客户，能够及时反馈市场需求动态，由此使研发目标更加明确，同时公司也会通过制定详细的研发计划、监控和评估研发进展、优化研发流程提高研发效率和质量，支持公司的长期发展。感谢您的提问。</p>

18	<p>公司未来的发展计划和目标，如继续加大研发投入、拓展市场渠道、优化产品结构等，具体如何实施？这些计划和目标如何支撑公司的长期发展战略，以及预期能为公司带来何种收益？</p>	<p>投资者您好，研发投入方面，公司将不断提高研发投入金额绝对值和占营收的比重，重点加大对优势蔬菜种子更新迭代，特色农药和肥料产品终端用药方案的投入，提升市场竞争力。拓展市场渠道方面，公司将在巩固现有网络优势基础上，以作物生产系统建设为抓手，为终端客户提供一揽子农作物种植产品与服务方案。以上战略的实施将为公司业务发展注入新动能，助力公司实现稳健经营、持续发展。感谢您的提问。</p>
19	<p>公司被认定为广东省专精特新中小企业和国家高新技术企业，这对公司有何实际影响？这些荣誉认定如何提升公司的品牌形象和市场竞争能力？公司如何通过这些荣誉认定，争取更多的政策支持和市场机会？</p>	<p>投资者您好，在此之前，公司已有多家子公司先后获得省级专精特新、国家高新技术企业认证。2023年母公司取得省级专精特新荣誉和高科技企业认定后，公司的科技型创新型农业企业属性进一步增强。这是多年来公司产品技术和服务积累的成果，也将是在细分领域保持领先优势的核心竞争力。下一步，公司将发挥不同科技型创新型子公司之间的协同效应，助力业务经营提质增效。感谢您的提问。</p>
20	<p>公司拥有的植物新品种权、农作物审定品种、农作物登记品种及专利权对公司业务有何具体影响？</p>	<p>投资者您好，主要农作物需要经过审定才能推向市场，审定过程有助于确保种子的质量和适应性，提高农业生产效率，同时也有助于增强消费者的信任度。农作物登记品种是经过国家或地区农业部门登记备案的农作物品种同时也有助于公司更好地了解产品的市场需求和适应性。植物新品种权、农作物审定品种、农作物登记品种及专利权有助于保护公司的创新成果和技术实力，增强市场竞争力，推动整个行业的健康发展。感谢您的提问。</p>

21	公司在各业务板块的表现如何？是否存在某一业务板块贡献了主要的业绩增长？未来在各业务板块的发展上有何具体规划和目标？	投资者您好，2023 年度，公司的种子、农药业务销售较上年同期有小幅增长，这两大板块贡献利润占比约 95%以上，肥料业务较上年同期增长 54.99%，主要原因是目前肥料板块业务占比尚小，正处于快速发展阶段，未来公司在发展农药、种子板块业务的同时也会继续加大肥料业务的投资，销售额预期也会有一定程度的提升，未来三个板块有望形成三驾马车齐头并进的格局，更好的发挥各板块间的协同效应。感谢您的提问。
----	---	--

绿亨科技集团股份有限公司

董事会

2024 年 4 月 19 日