

**安道麦股份有限公司**  
**2024年一季度**  
**经营概况**



## 法律声明

本文件仅用于介绍及了解情况使用。安道麦股份有限公司以及安道麦农业解决方案有限公司（以下简称“本公司”或“上市公司”）无意通过本文件就上市公司的任何证券交易提供专业或业务咨询意见、报价或建议，本文件亦不构成此类专业或业务咨询意见、报价或建议。本文件内容的准确性、完整性及/或充足性，以及本文件包含的任何预测及/或评估信息不具担保性或保证性，本公司无意且/或无义务遵循此类内容。本公司可能随时修正及/或变更本文件内容或信息。如果您基于或参考本文件中的任何详细信息、事实或意见而出现任何损失、诉讼、赔偿责任或损害，本公司不对此负责。

本文件包含上市公司的专有信息，在未得到本公司的事前书面同意的情况下，不得以任何方式复制、拷贝、披露或利用其中的全部或部分信息。

出于本公司无法掌控的因素，包括上市公司定期报告列举的风险因素、行业变化、或本公司的竞争企业潜在的经营活动，本公司的评估结果可能无法实现。

本文件中的所有信息仅涉及文件指明的日期，本公司无责任未来继续更新相关信息。

本文件包含的任何内容不构成或不能视为任何形式的监管、评估、法律、税务、会计和投资建议，文中的任意一部分也不应用作此类用途。本文件包含的任何内容也不构成、也不能视为买卖、认购或承销任何证券的推荐、征询、要约或承诺意见，不能作为提供任何信用、保险或从事任何交易的凭据。如未经任何书面形式的批准，向您提供本文件的任何第三方不能担任您的财务顾问或受托人。在进行任何交易之前，您应确保已完全了解了此类交易的潜在风险和回报。在做出此类交易相关决定之前，您应向包括会计师、投资顾问、法律和税务专家在内的必要顾问人员征询意见。本公司及其关联公司、控制人、董事、官员、合作伙伴、员工、代理人、代表或其顾问不对您、或任何获得本文件包含信息的人使用和依赖此类信息承担任何责任（包括疏忽或其他责任）。

# 财务业绩概要

- **业务质量提升初见成效，毛利率与现金流同比改善，说明变革计划正在推动安道麦重归发展正轨：**
  - 差异化产品在市场上广受认可；
  - 高毛利产品占销售额比重提升，产生**900**万美元积极影响；
  - 经营现金流同比改善**3.22**亿美元，自由现金流同比改善**3.48**亿美元，均实现显著提升；
  - 尽管销售额同比减少，毛利率同比改善（**27.2%** vs 去年**27.0%**）；
- **存货显著减少7.05亿美元；**
- **得益于当前原药价格，成本得到改善，产生9,500万美元积极影响；**
- **营业费用同比减少2,200万美元；**
- **融资结构优化：**通过每周灵活存款增加利息收入；改善融资条款；并借助集团融资渠道在中国取得利率更为优惠的长期贷款。

# 2024年第一季度 价格走低与渠道去库存影响销售额与利润

调整后, 百万美元	2024年 一季度	2023年 一季度	美元 变动
销售额	1,057	1,259	(16%)
毛利润	288	340	(15%)
毛利率	27.2%	27.0%	
EBITDA	132	165	(20%)
EBITDA 利润率	12.5%	13.1%	
净利润（亏损）	(10)	22	
净利润率	(0.9%)	1.7%	
列报净利润（亏损）	(32)	12	
	(3.0%)	1.0%	

## 第一季度财务业绩要点

### 销售额

- 销售额实现10.57亿美元，以美元计算同比下降16%，以固定汇率计算同比下降14%，其中销售价格同比下降10%，销量同比减少5%，影响因素包括：
  - 植保产品与原药的市场价格走低；
  - 竞争激烈，客户采购大宗植保产品时观望心态严重；
  - 高利率环境下渠道着力压减库存，催生即时采购；
  - 部分地区天气条件不利。

### 毛利

- 毛利率改善，达到27.2%，去年同期为27.0%，毛利同比减少15%。
  - 定价疲软，汇率走势不利；
  - 新近以市场价格购入的存货以及产品销售组合改善减轻了不利影响。

### EBITDA

- 尽管营业费用下降，但毛利下降导致EBITDA减少；
  - 营业费用相比去年同期减少2,200万美元；
  - 营业费用同比减少的原因包括：公司采取多项严控费用的管理措施；运输与物流成本降低；以及汇率走势有利。

### 净亏损

- 由盈转亏；
- 财务费用同比减少，主要原因是：以色列消费者物价指数（CPI）同期走低，对以以色列谢克尔计价、与CPI挂钩的债券产生积极净影响；以及公司管理层采取措施优化融资结构。公司通过每周灵活存款增加利息收入；改善融资条款；并借助集团融资渠道在中国取得利率更为优惠的长期贷款，从而最大限度地缩减银行利息的增幅。

\* 百分比数据可能因四舍五入存在尾差。

# 各区域业绩要点 (美元)

## 北美

一季度 (美元) 固定汇率  
▼ 9% ▼ 9%

### 消费者与专业解决方案:

- 消费者与专业市场的需求正在缓慢复苏;
- 即时采购模式普遍。

### 美国农化:

- 定价同比疲软 (市场价格自2023年二季度开始下行);
- 由于利率高企, 渠道客户刻意保持低位库存, 等待用药季节临近即时采购, 影响了需求;
- 竞争激烈。

### 加拿大:

- 市场观望情绪明显, 杀菌剂渠道库存高企, 以及竞争激烈 (尤其是大宗植保产品), 导致需求受到影响。

## 拉美

一季度 (美元) 固定汇率  
▼ 18% ▼ 21%

### 巴西:

- 植保市场充满挑战——天气条件不利, 市场普遍观望, 大宗植保产品竞争激烈导致定价承压;
- 公司专注于提升业务质量, 差异化产品继续广受市场认可。

### 其它拉美国家:

- 当地北部天气条件不利、采购观望心态明显, 大宗植保产品价格疲软;
- 重点战略作物领域的差异化产品继续受到市场追捧。

## 欧洲、非洲与中东

一季度 (美元) 固定汇率  
▼ 15% ▼ 10%

- 整个欧洲作物保护市场规模缩水;
- 渠道去库存导致需求低迷, 春季天气条件不稳定导致客户倾向即时采购, 谷物价格下跌地区的农民需求减少;
- 以大宗植保产品为代表, 产品价格承受下行压力。

## 亚太 (不含中国)

一季度 (美元) 固定汇率  
▼ 24% ▼ 22%

### 环太平洋国家:

- 渠道库存高企, 定价承压;
- 天气状况好于预期。

### 印度:

- 渠道库存高, 定价疲软, 市场对大宗植保产品采购普遍观望;
- 天气异常干燥炎热。

### 太平洋地区其它国家:

- 受来自中国产品激烈竞争的影响, 该区域市场继续承受定价压力, 渠道库存居于高位;
- 整个区域干燥少雨。

## 中国

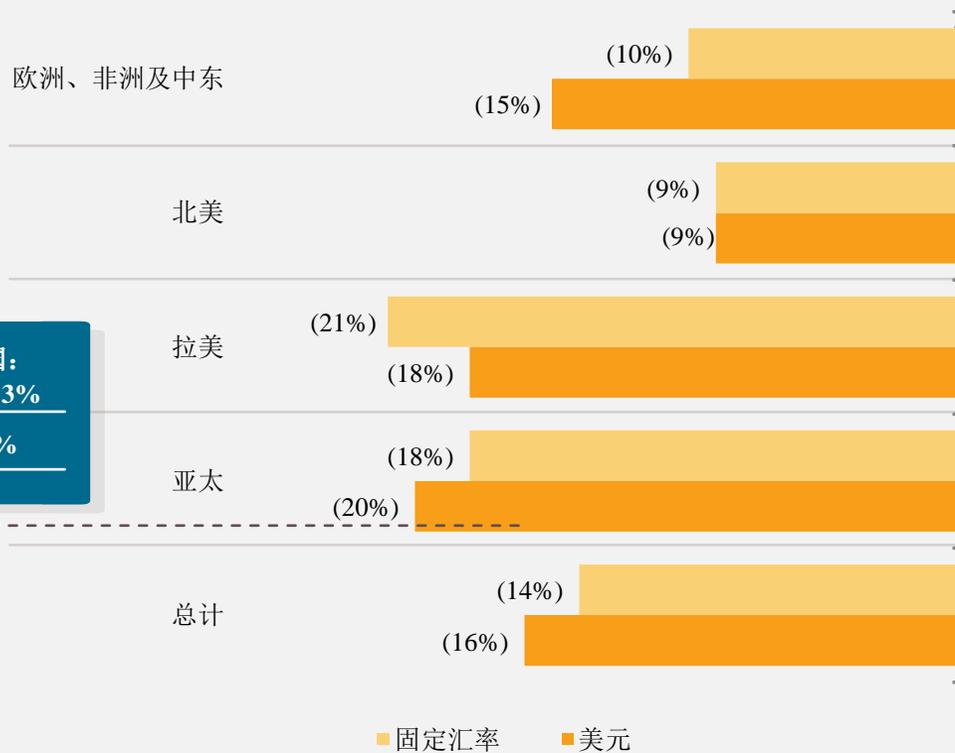
一季度 (美元) 固定汇率  
▼ 16% ▼ 13%

- 品牌制剂业务在生物制剂新品上市以及春季销售准备充分的推动下, 以固定汇率计算销售额实现了同比增长;
- 聚焦差异化产品以提升业务质量;
- 非农业务的市场定价自近年高位开始回归正常水平;
- 原药销售主要受到市场观望心态的影响。

# 区域销售业绩

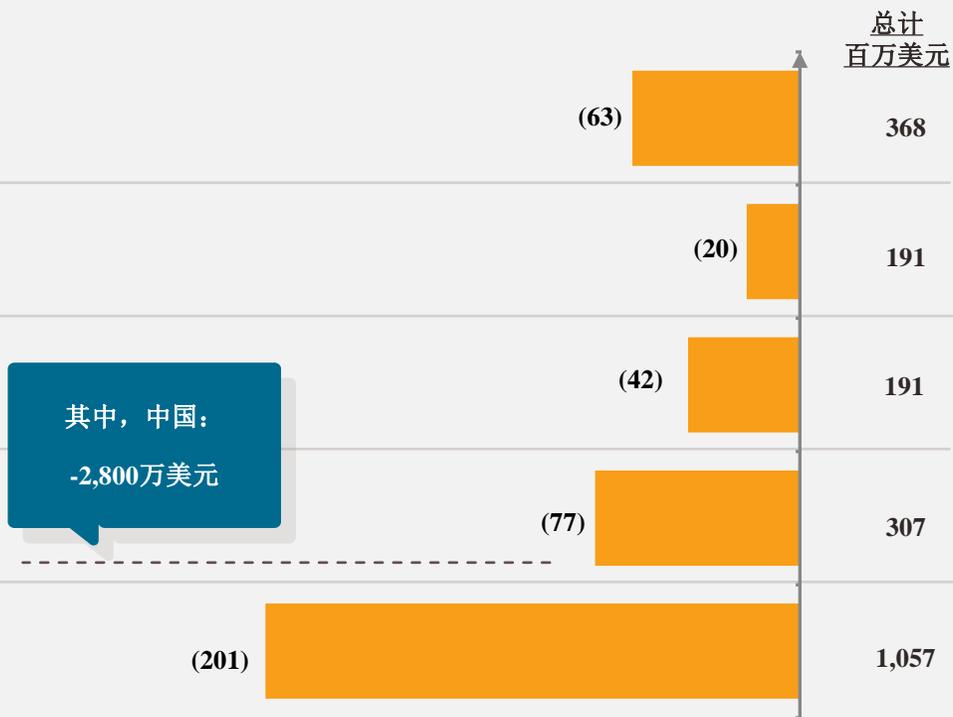
## 2024年第一季度 vs. 2023年第一季度

各区域销售额变动%



其中，中国：  
固定汇率 -13%  
美元 -16%

销售额变动金额 (百万美元)

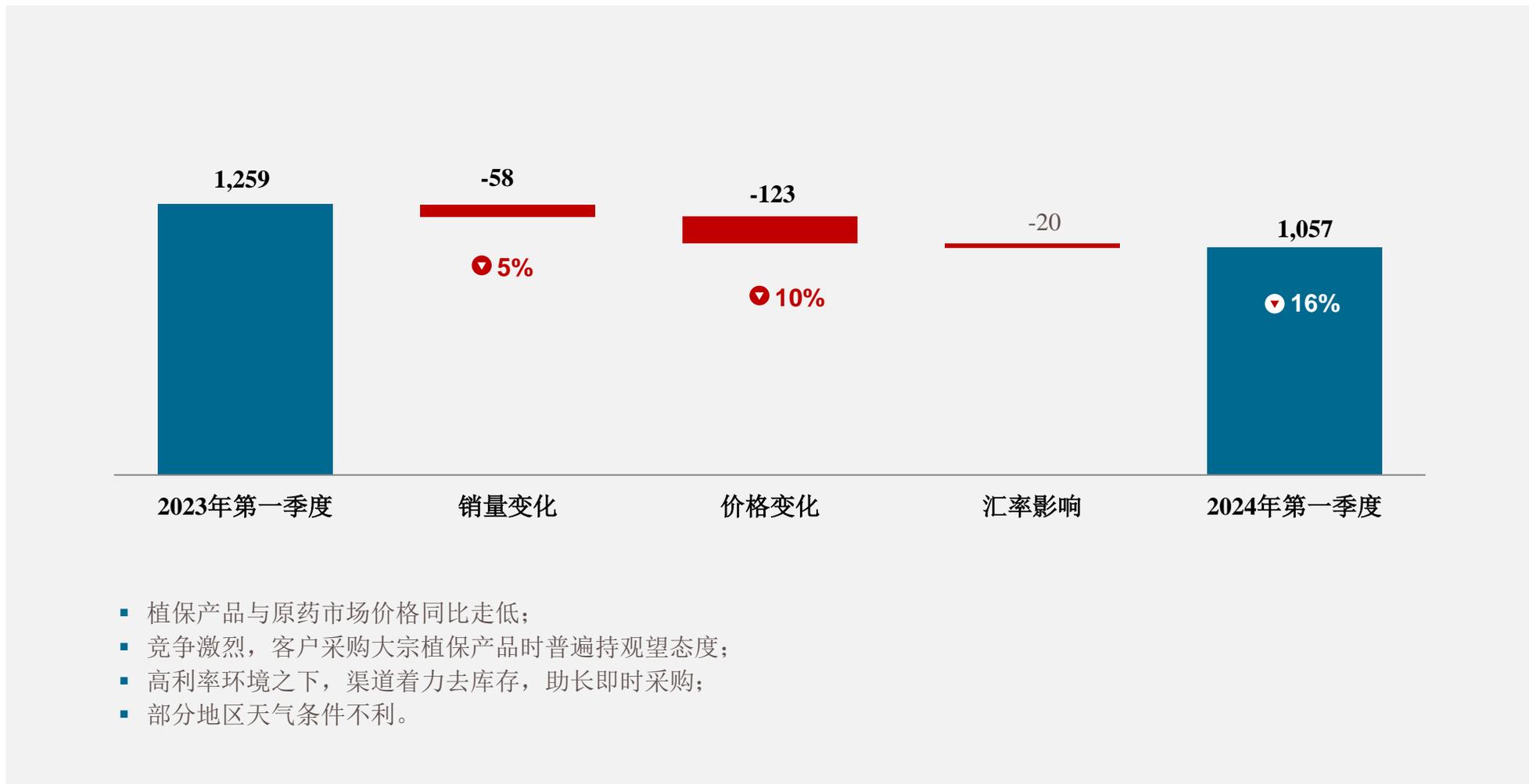


其中，中国：  
-2,800万美元

\* 亚太包含安道麦印度以及安道麦南非

\*\* 欧洲、非洲及中东包含以色列、土耳其以及南非以外的其它非洲国家

# 2024年第一季度销售额同比变量分析



- 植保产品与原药市场价格同比走低；
- 竞争激烈，客户采购大宗植保产品时普遍持观望态度；
- 高利率环境之下，渠道着力去库存，助长即时采购；
- 部分地区天气条件不利。

注：

- 单位：百万美元
- 除非特别说明，图中均为调整后数据；
- 数据可能存在尾差；
- 汇率影响涵盖了汇率波动对销售额、套保净值的影响。

# 2024年第一季度毛利与EBITDA同比变量分析

## 毛利同比变量分析

定价疲软，汇率走势不利影响毛利，但由于新近按市场定价购入的库存产生了积极影响，加之高毛利产品在销售中占比扩大，负面影响得以缓解。



## EBITDA同比变量分析

尽管营业费用同比减少，但EBITDA同比减少。

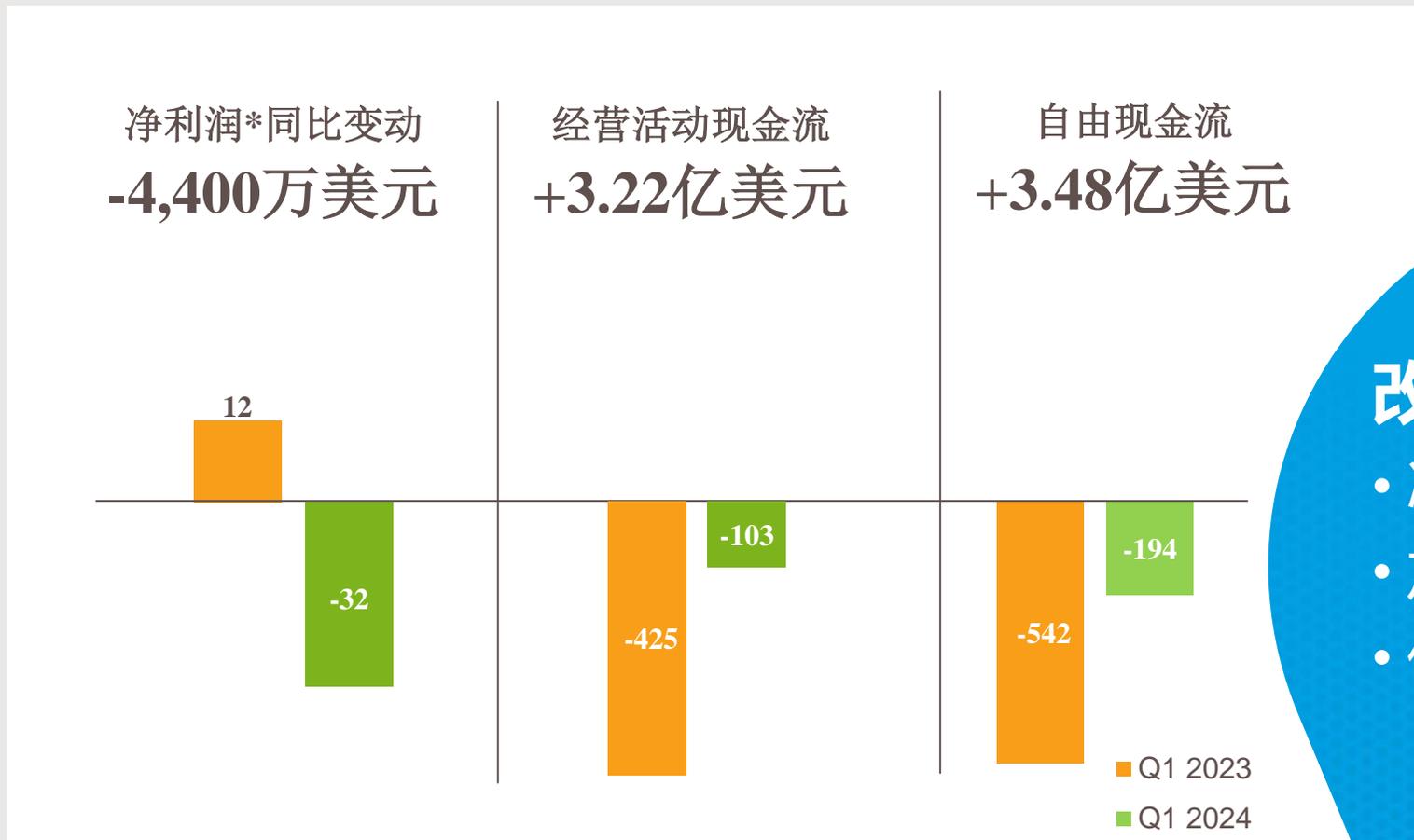


注：

- 单位：百万美元
- 除非特别说明，图中均为调整后数据；
- 数据可能存在尾差；
- 销量变化包含了产品组合的影响；汇率影响涵盖了不同货币汇率波动对销售额、成本、营业费用以及套保净值的影响。

# 聚焦现金流管理

## 第一季度现金净流出是公司业务的季节性特征



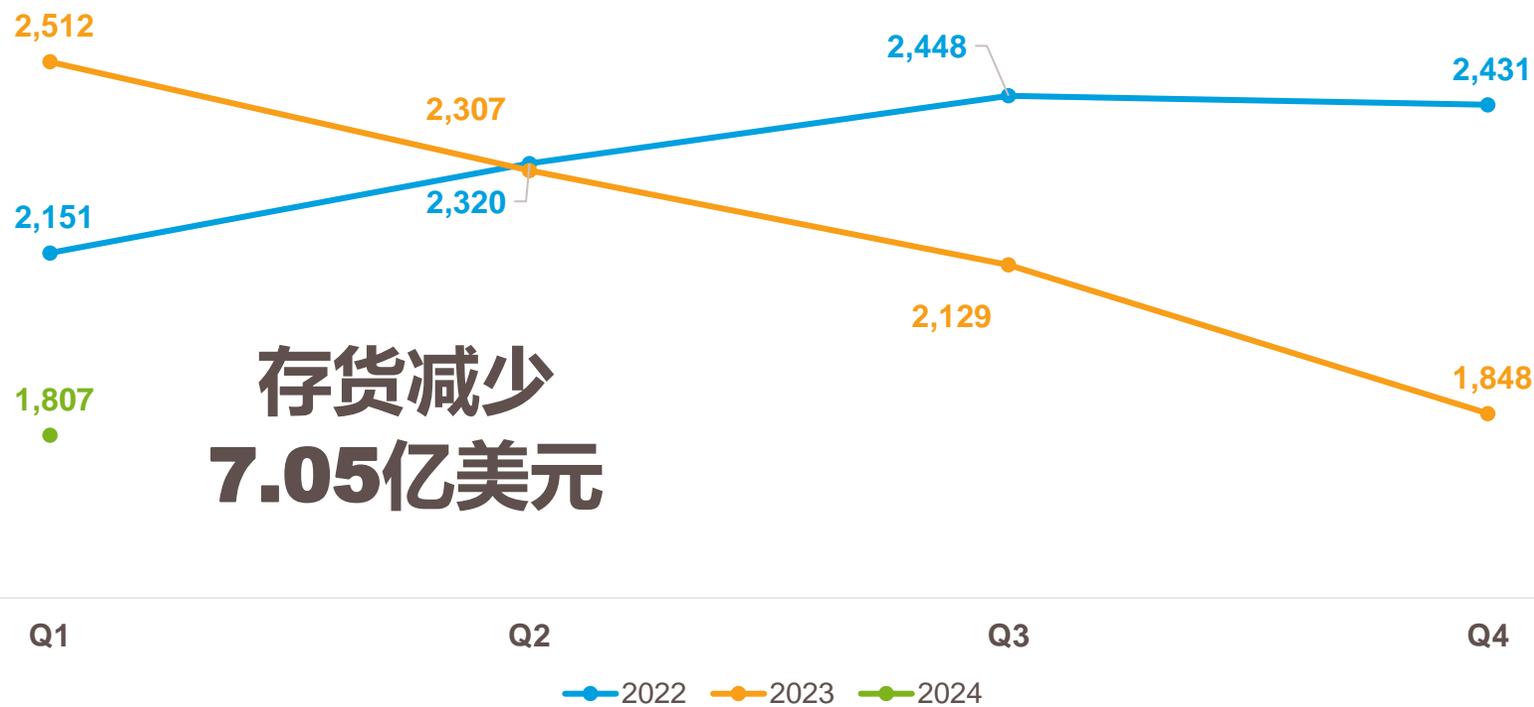
### 改善现金流措施：

- 减少采购
- 加强回款
- 优化投资

\*列报净利润（亏损）

# 聚焦存货管理

## 存货水平降低 (百万美元)





ADAMA

# 业务进展

# 价值创新

凭借高价值差异化制剂产品立足价值创新客户细分市场

---

专注于价值创新细分市场，即在产品层面凭借专有制剂技术赋能既有原药实现创新，而非依靠新型原药；

依靠“核心跃升”与“制剂致胜”战略，打造安道麦创新型企业的市场定位。

---

# 安道麦：逆境崛起，成为价值创新领导者

## 高效运营 / 提升盈利 / 创造现金流

### 变革计划

变革计划的目标：2024年至2026年逐步实现设定的利润与现金流目标。

变革计划主要包括：

- 卓越商务
- 高效运营
- 现金创造

### 构筑可持续的经营架构

以卓越绩效为核心重塑领导力团队架构；

聚焦市场和客户：锚定核心市场；

产品组合量身定做：调整产品组合重点，赢取价值创新市场；

优化经营网络：根据市场情况调整生产布局；

按照业务需求重塑支持部门；

# 安道麦：逆境崛起，成为价值创新领导者

## 高效运营 / 提升盈利 / 创造现金流

变革计划	构筑可持续的经营架构
<p>变革计划的目标：2024年至2026年逐步实现设定的利润与现金流目标。</p> <p>变革计划主要包括：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>卓越商务</li> <li>高效运营</li> <li>现金创造</li> </ul>	<p>以卓越绩效为核心重塑领导力团队架构</p> <p>聚焦市场和客户：锚定核心市场</p> <p>产品组合量身定制：调整产品组合重点，赢取价值创新市场</p> <p>优化经营网络：根据市场情况调整生产布局</p> <p>按照业务需求重塑支持部门</p>

- 精简高管团队；
- 针对研发、营销、商务及运营部门进行组织变革。

# 安道麦：逆境崛起，成为价值创新领导者

## 高效运营 / 提升盈利 / 创造现金流

变革计划	构筑可持续的经营架构
<p>变革计划的目标：2024年至2026年逐步实现设定的利润与现金流目标。</p> <p>变革计划主要包括：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>卓越商务</li> <li>高效运营</li> <li>现金创造</li> </ul>	<p>以卓越绩效为核心重塑领导力团队架构</p> <p>聚焦市场和客户：锚定核心市场</p> <p>产品组合量身定做：调整产品组合重点，赢取价值创新市场</p> <p>优化经营网络：根据市场情况调整生产布局</p> <p>按照业务需求重塑支持部门</p>

在价值创新客户细分市场，以高价值差异化制剂为抓手，专注于战略作物领域。

# 安道麦：逆境崛起，成为价值创新领导者

## 高效运营 / 提升盈利 / 创造现金流

变革计划	构筑可持续的经营架构
<p>变革计划的目标：2024年至2026年逐步实现设定的利润与现金流目标。</p> <p>变革计划主要包括：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>卓越商务</li> <li>高效运营</li> <li>现金创造</li> </ul>	<p>以卓越绩效为核心重塑领导力团队架构</p> <p>聚焦市场和客户：锚定核心市场</p> <p>产品组合量身定做：调整产品组合重点，赢取价值创新市场</p> <p>优化经营网络：根据市场情况调整生产布局</p> <p>按照业务需求重塑支持部门</p>

- 增加高毛利产品在销售额的占比，改善毛利率（继续推动在2023年全年及2024年第一季度实现的高毛利产品销售比重提升）；
- 逐步淘汰部分产品；
- 强健在研产品线——继续投资可为客户提供高附加值的差异化产品。

# 安道麦：逆境崛起，成为价值创新领导者

## 高效运营 / 提升盈利 / 创造现金流

变革计划	构筑可持续的经营架构
<p>变革计划的目标：2024年至2026年逐步实现设定的利润与现金流目标。</p> <p>变革计划主要包括：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>卓越商务</li> <li>高效运营</li> <li>现金创造</li> </ul>	<p>以卓越绩效为核心重塑领导力团队架构</p> <p>聚焦市场和客户：锚定核心市场</p> <p>产品组合量身定做：调整产品组合重点，赢取价值创新市场</p> <p>优化经营网络：根据市场情况调整生产布局</p> <p>按照业务需求重塑支持部门</p>

- 重新审视运营模式，包括外部采购及内部生产，优化供应链。

# 安道麦：逆境崛起，成为价值创新领导者

## 高效运营 / 提升盈利 / 创造现金流

变革计划	构筑可持续的经营架构
<p>变革计划的目标：2024年至2026年逐步实现设定的利润与现金流目标。</p> <p>变革计划主要包括：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>卓越商务</li> <li>高效运营</li> <li>现金创造</li> </ul>	<p>以卓越绩效为核心重塑领导力团队架构</p> <p>聚焦市场和客户：锚定核心市场</p> <p>产品组合量身定做：调整产品组合重点，赢取价值创新市场</p> <p>优化经营网络：根据市场情况调整生产布局</p> <p>按照业务需求重塑支持部门</p>

- 以更好地服务安道麦市场为目的，改进支持部门的运行模式。

感谢关注



ADAMA



# 损益表科目调整后金额与列报金额对比

百万美元	2024年 第一季度 调整后	2023年 第一季度 调整后	%▲	2024年 第一季度 列报	2023年 第一季度 列报	%▲
销售额	1,057	1,259	(16%)	1,057	1,259	(16%)
毛利	288	340	(15%)	256	310	(17%)
<i>毛利率</i>	27.2%	27.0%		24.2%	24.6%	
<b>EBITDA</b>	<b>132</b>	<b>165</b>	<b>(20%)</b>	<b>120</b>	<b>166</b>	<b>(27%)</b>
<i>EBITDA 利润率</i>	12.5%	13.1%		11.4%	13.2%	
净利润（亏损）	(10)	22		(32)	12	
<i>净利润率</i>	(0.9%)	1.7%		(3.0%)	1.0%	

# 调整后财务业绩与列报财务业绩对比

本幻灯片包含的财务业绩为“调整后”数据，与公司发布的财务报表数据（列报数据）存在一定差异。

安道麦对报表数据进行调整：

- 调整后业绩：
  - 排除了不对公司日常经营产生影响的一次性、非现金性或非经营性项目
  - 反映了公司管理层和董事会审视公司业绩时的维度
- 公司认为，将这些科目的影响从经营业绩剔除，能够使管理层和投资者就公司的客观经营业绩进行有效评估及进行同期比较和与国际同业进行比较。

百万美元	2024年 第一季度	2023年 第一季度
<b>列报净利润（亏损）</b>	<b>(32)</b>	<b>12</b>
与先正达相关的转移资产账面价值增加部分的摊销（非现金）	5	6
收购交易产生的收购价格分摊摊销（非现金）以及其他收购相关成本	4	4
增效措施影响	11	0
激励计划	0	(1)
其他	2	0
<b>净利润调整金额总计</b>	<b>(22)</b>	<b>9</b>
<b>调整后净利润（亏损）</b>	<b>(10)</b>	<b>22</b>

注：“其他”包含税项费用。详情请参见公司2024年第一季度报告附件。净利润指归属于上市公司股东的净利润。