



# 2017年第四季度及全年 经营业绩介绍

作为全球作物保护领军企业之一的安道麦农业解决方案有限公司  
(Adama Agricultural Solutions Ltd.) 与湖北沙隆达股份有限公司  
完成合并，打造唯一一家在中国证券市场公开交易的一体化跨  
国作物保护公司。

合并后公司拟更名为

# ADAMA

## 法律声明

---

本文件仅用于介绍及了解情况使用。湖北沙隆达股份有限公司（以下简称“本公司”或“上市公司”）以及安道麦农业解决方案有限公司（Adama Agricultural Solutions Ltd，以下简称“Adama Solutions”）（合称为“安道麦”或“合并后公司”）无意通过本文件就合并后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，合并后公司无意且/或无义务遵循此类内容。合并后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，合并后公司不对此负责。

本文件包含合并后公司的专有信息，在未得到合并后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。

出于合并后公司无法掌控的因素，包括合并后公司的年度报告列举的风险因素、行业变化、或合并后公司的竞争企业潜在的经营活动，合并后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，合并后公司无责任未来继续更新相关信息。

## 安道麦公告合并后公司实现历史最佳业绩

销售额

>\$35亿

+6%

EBITDA

\$6.46亿

+15%

净利润

\$2.8亿

+44%

自由现金流

\$3.1亿

净负债减少一半至

\$4.42亿

净负债 / EBITDA 比率

0.7倍



## 凭借第四季度强劲业绩，2017全年销售额超过35亿美元 EBITDA同比增长15%达6.46亿美元，净利润同比增长44%

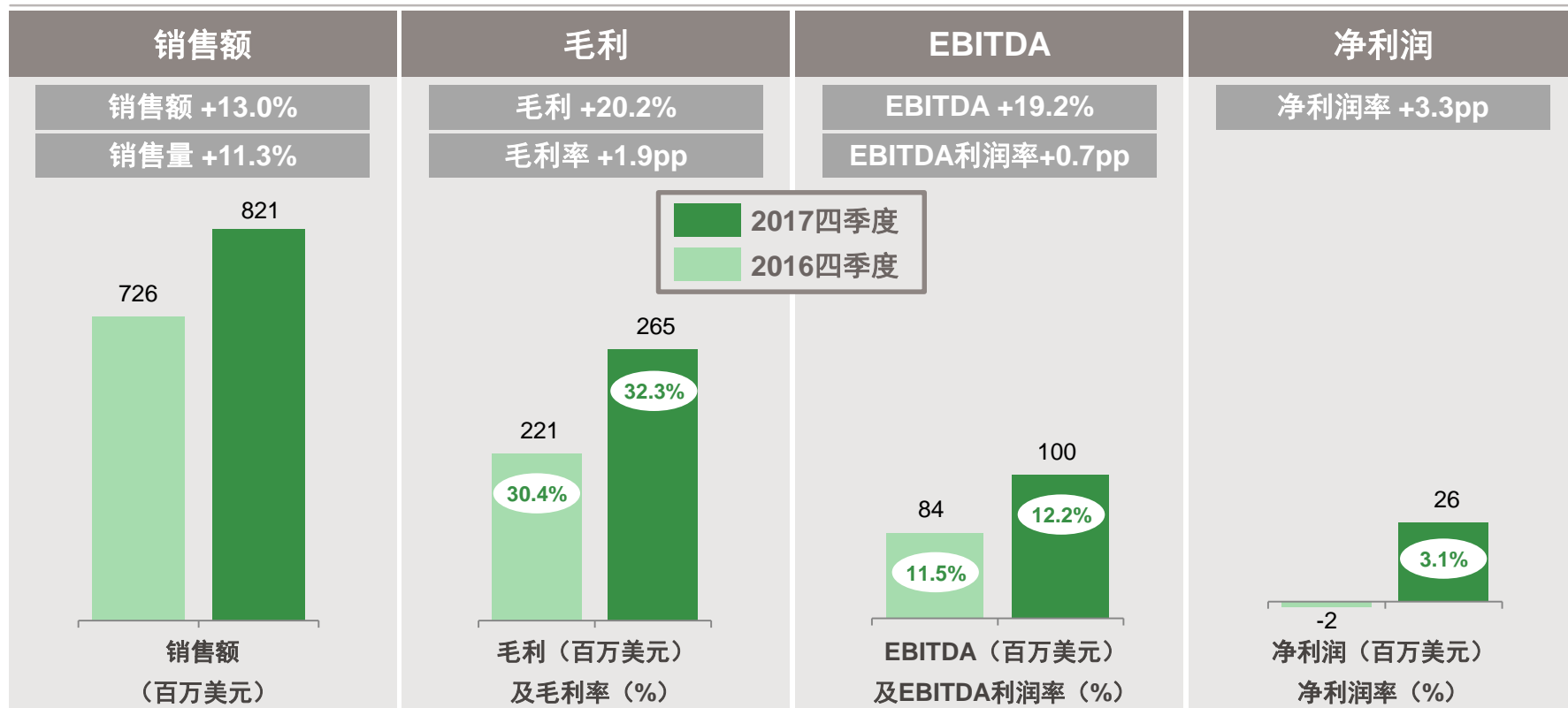
调整后，（百万美元）	2017四季度	2016四季度	同比变动	2017全年	2016全年	同比变动
销售额	821	726	+13.0%	3,523	3,331	+5.8%
毛利	265	221	+20.2%	1,237	1,077	+14.8%
占销售额比重	32.3%	30.4%		35.1%	32.3%	
营业费用	220	190		800	730	
营业利润（EBIT）	45	31	+45.9%	436	347	+25.7%
占销售额比重	5.5%	4.3%		12.4%	10.4%	
净利润	26	-2	不适用	280	194	+44.3%
占销售额比重	3.1%	-0.2%		8.0%	5.8%	
息税折旧及摊销前利润（EBITDA）	100	84	+19.2%	646	561	+15.0%
占销售额比重	12.2%	11.5%		18.3%	16.9%	
每股收益 – 美元	0.0109	0.0003		0.1196	0.0692	
– 人民币	0.0720	0.0018		0.8153	0.4530	

合并后公司的业绩数据是对先前报告期的业绩数据进行重述后呈报的，重述数据纳入了Solutions的财务状况、经营业绩和现金流量水平。本稿包含的各项利润表数据均为调整后的合并数据，反映了合并后公司的业绩表现。2016年净利润数据为扣除少数股东权益影响额之前的数据。

按固定汇率计算，第四季度收入同比增长10.0%，全年收入同比增长5.0%。

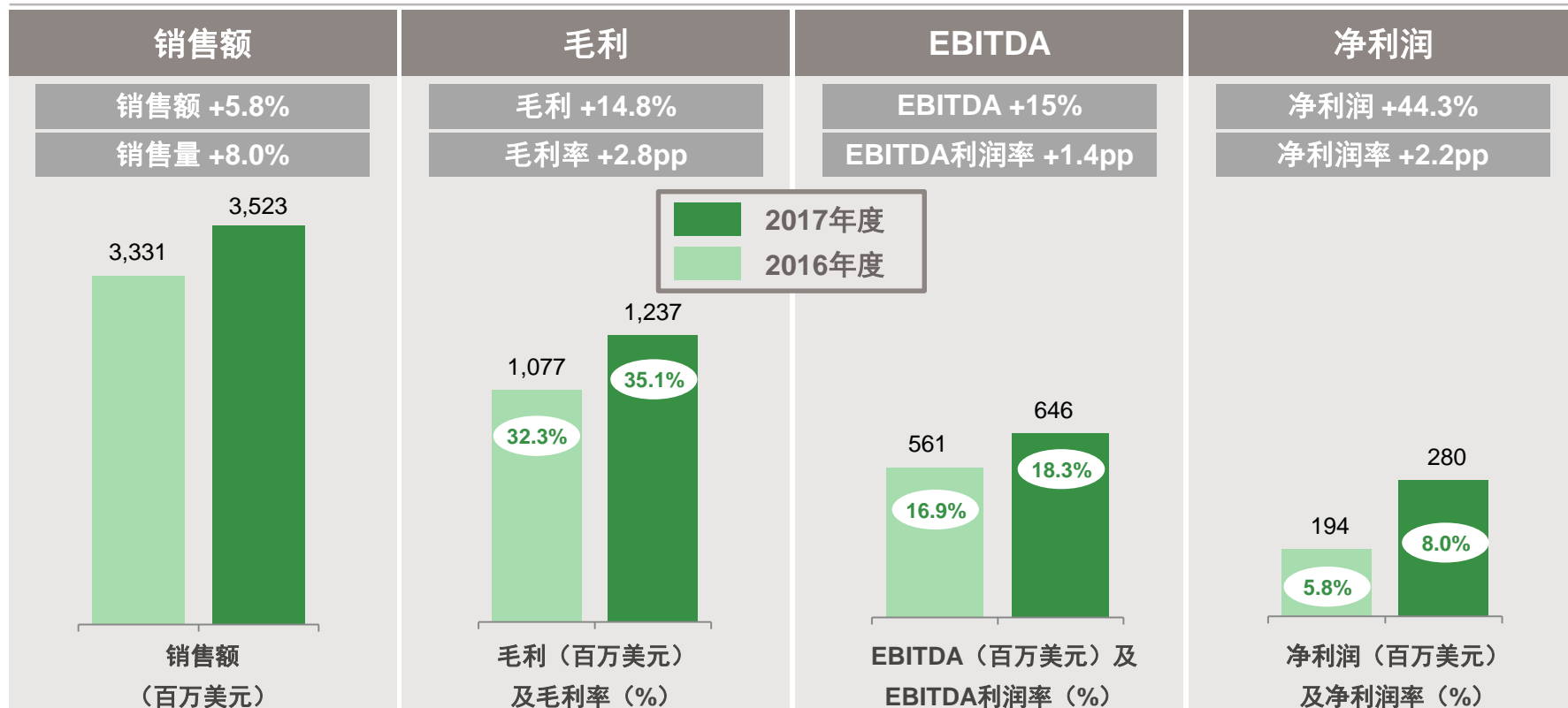
基本每股收益与稀释每股收益金额相同。用于计算2017年每股收益的股份数量为23.419亿股，包括合并交易发行的股份数量。用于计算2016年每股收益的股份数量为16.779亿股，反映了为2017年合并交易之目的发行的股份数量，但不包括2016年少数股东权益所占份额。

# 销售额及毛利显著增长 2017年第四季度

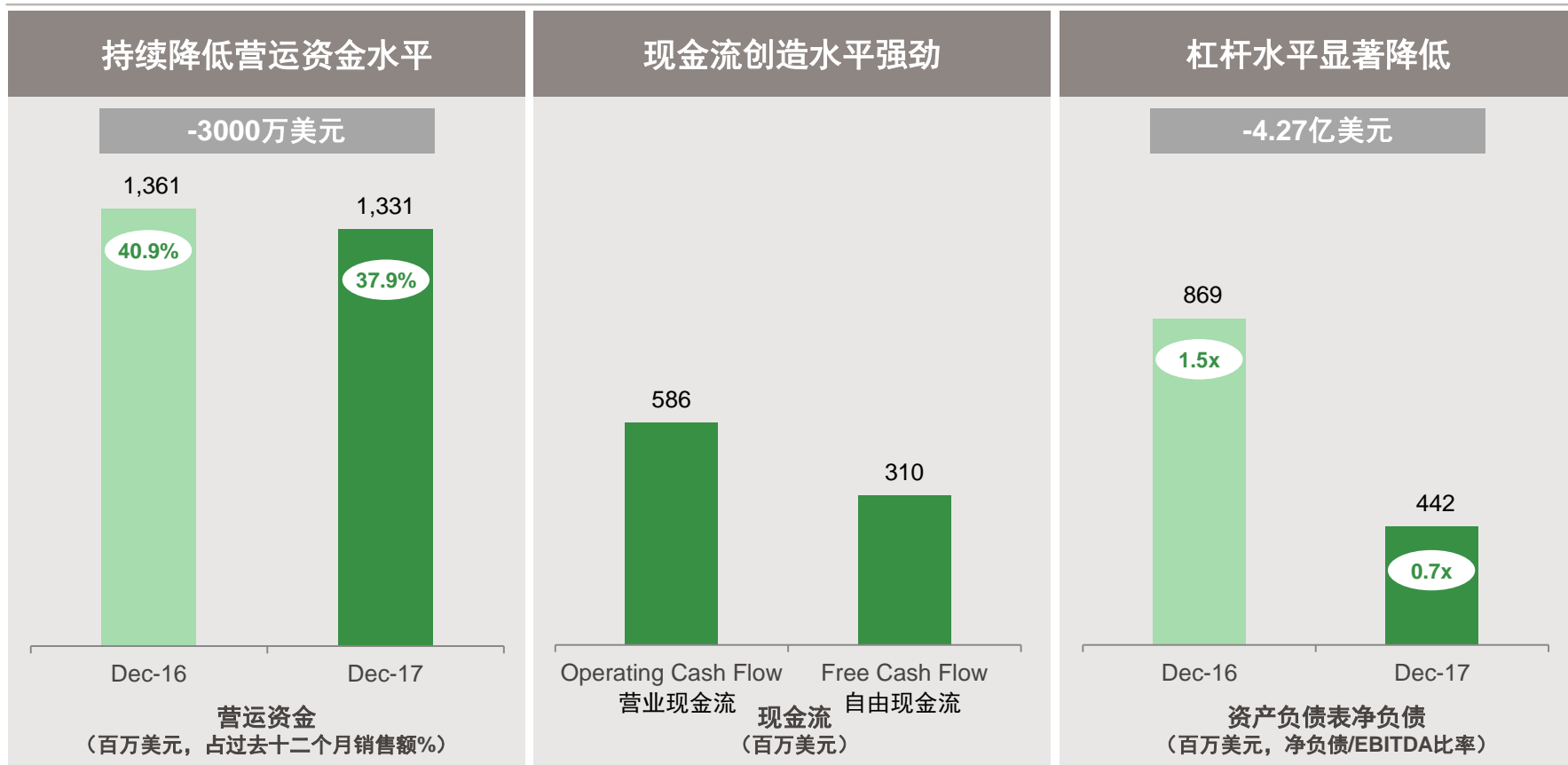


# 全年业绩创历史新高

## 2017全年



# 营运资金进一步改善，创造现金流量水平强劲，推动杠杆水平显著下降





# 业务介绍

ADAMA



# 安道麦成为唯一一家“立足中国、联通世界”的跨国作物保护公司



- ▶ 与沙隆达完成合并、实现全面整合
- ▶ 合并后公司自首日起在公开证券市场交易
- ▶ 合并后公司拟更名为“安道麦”
- ▶ 公司股票加入深港股票市场交易互联互通机制，为国际投资者提供投资渠道
- ▶ 向国内重要的机构投资者发行新股，募集15亿元（2.4亿美元）资金

## 将国际优势带进中国



## 将中国产品销往全球

## 显著的战略及竞争优势

# 中国区 已经开始贡献重要力量



通过安道麦的全球销售网络实现的国内销售及出口创汇显著增长



# 区域业绩介绍

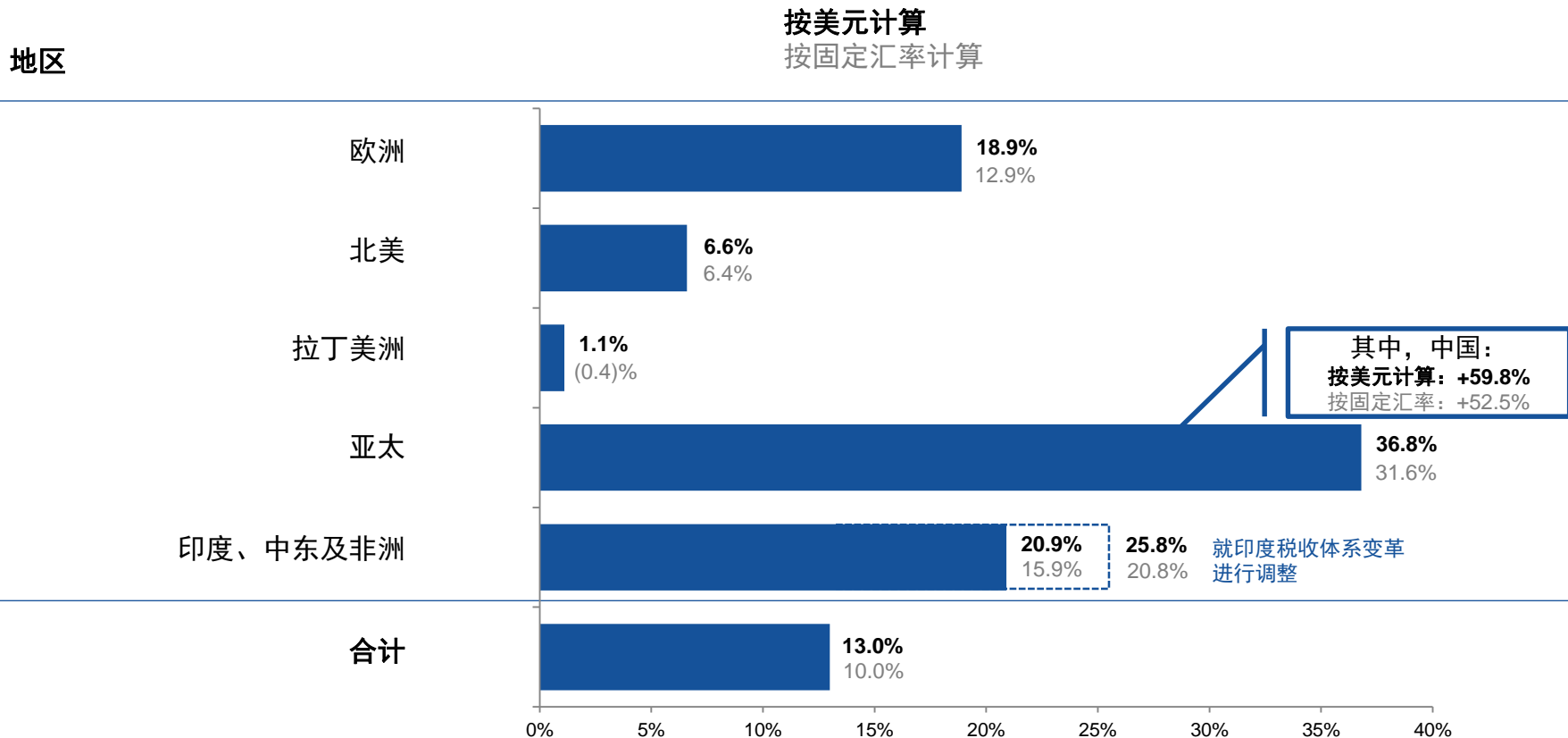


ADAMA

# 区域销售业绩

## 2017年第四季度与2016年第四季度

### 区域销售业绩同比变动

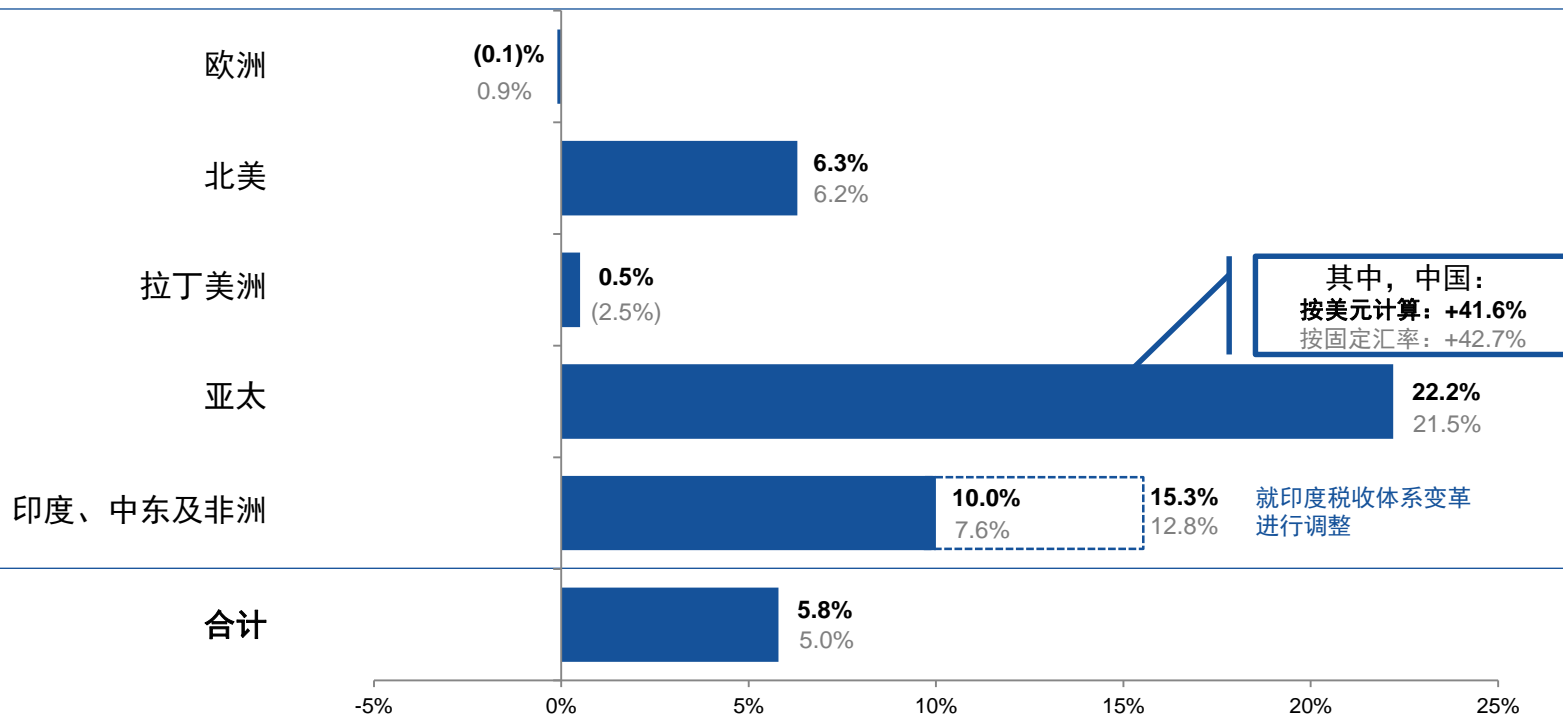


# 区域销售业绩 2017全年与2016全年

## 区域销售业绩同比变动

地区

按美元计算  
按固定汇率计算



## 区域业务重要动态

### 欧洲

- 欧洲第四季度及全年销售额均同比增长
- 第四季度销售额增长尤为强劲（按固定汇率计算同比增长13%），主要推动因素是产品组合日益差异化，销售量显著增长
- 恶劣的天气情况影响了欧洲市场的总体需求，销售价格面临压力，部分抵消了销售量的强劲增长效果

#### 北欧：

- 继续保持优异表现，在北欧各国的市场份额几乎均有提高
- 得益于差异化的产品组合以及向当地农民提供定制服务，乌克兰及俄罗斯取得强劲业绩。
- 由于**斯堪的纳维亚地区、波罗的海三国、波兰及德国**天气潮湿，导致冬季作物种植面积缩小，谷物及油菜除草剂以及蚜虫杀虫剂的需求减少。受上述不利因素的影响，渠道内库存保持高位，继续给销售价格带来压力

#### 南欧：

- 由于多数国家遭遇干旱（特别是**西班牙**），导致秋季谷物除草剂的销售业务减少
- 中东欧业绩强劲（特别是**罗马尼亚及匈牙利**），通过与当地农民建立了更加紧密的关系，提供差异化的定制解决方案，保持高水平的业务质量



法国：**ELYSIUM**®（一款用于果树及葡萄的差异化复配除草剂）及**KANTIK**®（一款用于谷物白粉病及纹枯病的新型三元复配杀菌剂）成功上市



# 区域业务重要动态

## 拉丁美洲

- 巴西、安第斯及中美洲地区的大部分国家在第四季度及全年实现销售量增长
- 在第四季度，由于**阿根廷**及中美洲遭遇干旱，**巴西**虫害压力缓减，以及整个地区的渠道内库存水平仍然保持高位，导致需求紧缩，销售价格面临压力，抵销了销售量平稳增长的效果

### 巴西：

- 得益于产品组合不断完善、向销售及农民提供创新工具及服务，帮助经销商及农民获得贷款途径、提高回款水平，推动**市场份额提升10%**，升幅显著
- 数款重点产品业绩突出
  - GALIL®：一款针对螨象可持续防治的独特复配杀虫剂
  - POQUER®：一款可用于多种作物、针对一年及多年生禾本科杂草的内吸传导型、高选择性芽后除草剂
  - ARREIO®：一款用于多种牧场杂草的内吸传导型、选择性复配除草剂

### 哥伦比亚、墨西哥、智利及秘鲁：

- 数款重点产品业绩突出，包括NIMITZ®、MASTERCOP®（一款用于多种水果及蔬菜的预防性杀菌剂）、以及ACADIA-BIO®（一款应用抗逆性技术的创新杀菌剂）

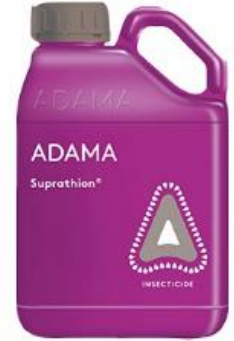
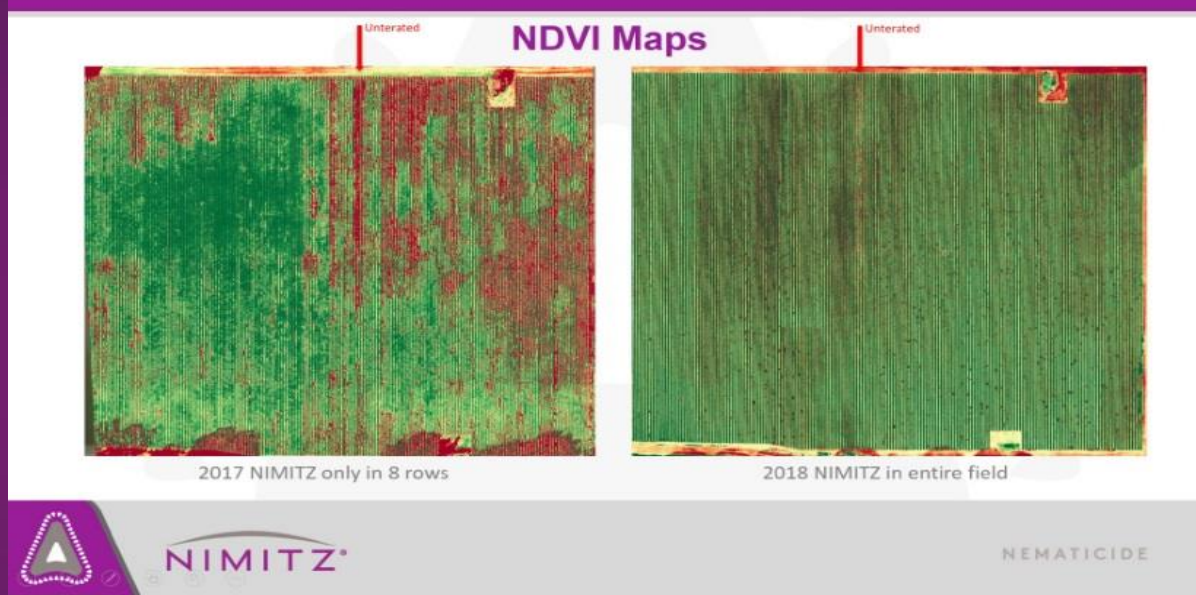


**阿根廷：**  
田间观察ACADIA-BIO®  
药效



# 旗舰产品NIMITZ®在巴西获得监管批准

## NIMITZ® 草莓田间试验（美国）



Nimitz 是一款  
新型、高效、  
非熏蒸类杀线  
虫剂，使用更  
安全、简便

已经在美国、墨西哥、澳大利亚、以色列、韩国、加拿大、日本、智利及世界其他国家获得登记证



## 区域业务重要动态

### 北美

- 第四季度及全年销售额增长强劲，主要推动因素是销售量增长（包括具有后端整合优势的产品，如乙酰甲胺磷97®及乙烯利）
- 由于美国南部地区在第三季度遭遇飓风天气，对当地农民产生严重影响，并导致部分生产设施运营中断，进一步加剧了全球中间体供应短缺的情况
- 加拿大业绩优异，当地团队专注于提升品牌意识，加深与零售商及农民的关系

### 加拿大：“致谢零售商”活动

ThankARetailer.ca – Website Analytics

205,000

WEBSITE VISITS

62,000

UNIQUE VISITORS



70%  
returning visitors

30%  
new visitors

90,554

VISITS FROM SOCIAL MEDIA

71,433

DIRECT TO WEBSITE

30,299

ORGANIC SEARCHES

农民投票选举杰出的农化零售商——优胜者获得1.5万美元奖金，捐赠给当地社区有价值的事业

## 区域业务重要动态

### 亚太

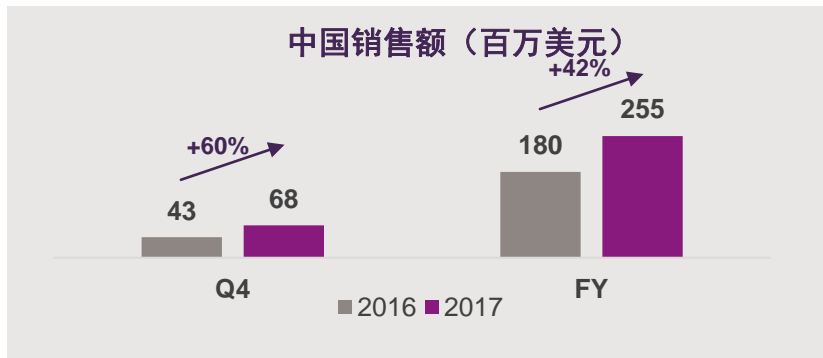
- 第四季度销售额同比稳健增长32%，全年销售额同比增长22%；主要推动因素是差异化产品的销售量显著增长
- 越南、印度尼西亚、澳大利亚及韩国业绩强劲；然而，由于新西兰及印度尼西亚发生干旱，澳大利亚虫害压力较低影响了棉花杀虫剂的表现，部分抵消了上述效果
- 数款差异化产品获得登记证，包括：
  - CORMORAN®：咖啡杀虫剂，越南
  - IMPOSE®：花生、甘蔗及休耕地除草剂，澳大利亚
  - KRAGAN®：菠萝预混除草剂，泰国
- 泰国实施全新的市场营销项目，重点加强与农民的联系，成功提升了品牌认知度并推动需求创造



泰国：甘蔗除草剂MAYORAL上市



## 在巨大且快速增长的国内市场迅速提升市场覆盖



### 将所有的商务活动整合至一个平台：

- 品牌优势
- 覆盖全国市场
- 提供超过200种先进的差异化产品，以及关键的基础性产品
- 合并销售团队，超过200名销售人员

### 推动实现强劲业绩：

- 受国内供应侧紧缩的部分影响，销售量及销售价格呈现双增长，推动销售额及盈利水平显著增长
- 产品组合更加丰富，新增数款产品登记证，并有数款产品即将上市：
  - 邦超®（一款土豆晚疫病复配杀菌剂）
  - 安普博®（一款水稻内吸性广谱杀菌剂）
  - 技除™（一款差异化小麦除草剂）
- 市场对小麦除草剂以及其他具有后端整合优势的重点产品产生强劲需求

### 覆盖21个省



## 区域业务重要动态

### 印度、中东及非洲

- 就印度税收体系变化调整后，第四季度销售额同比强劲增长26%，全年销售额同比增长15%
- 虽然天气条件恶劣（印度遭遇不稳季风气候，南非发生严重干旱），销售量显著增长推动实现强劲业绩

#### 印度：

- ACEMAIN®业绩突出（一款受益于合并后公司端到端完整价值链的内吸性广谱杀虫剂）

#### 南非：

- 北部地区的玉米种植区雨水充沛，弥补了西好望角地区持续严重干旱的影响（影响小麦及藤类作物产品）



第3位  
升至  
第2位

# 将创新农业科技以及数字解决方案引入全球市场

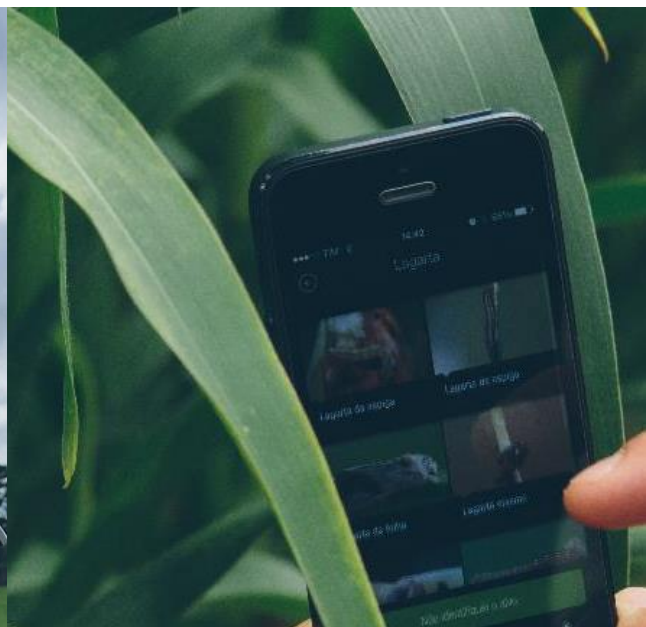
在11个国家推广应用超过20种解决方案



  
**ADAMA**  
wings



  
**ADAMA**  
clima



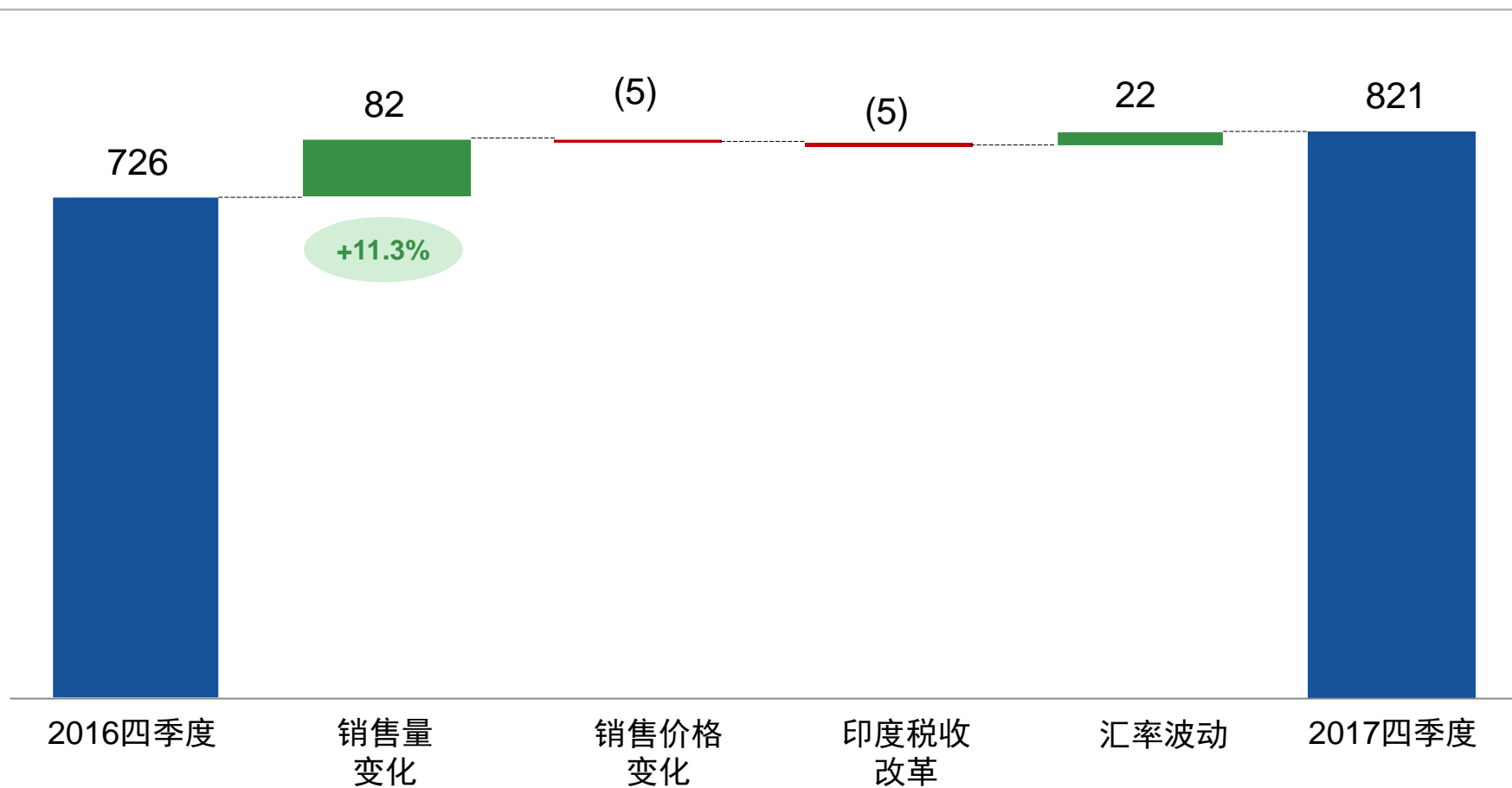
  
**ADAMA**  
alvo



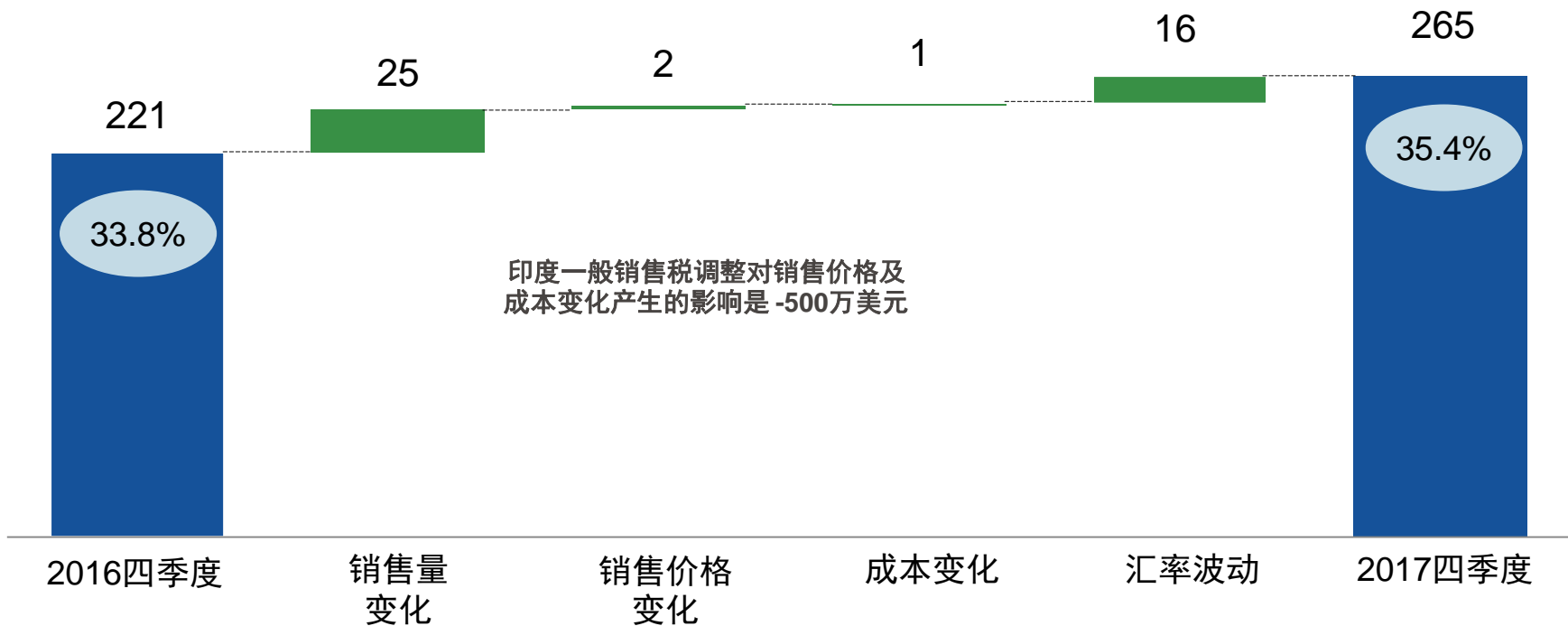
# 财务业绩同比分析

ADAMA

## 销售额影响因子同比分析 第四季度



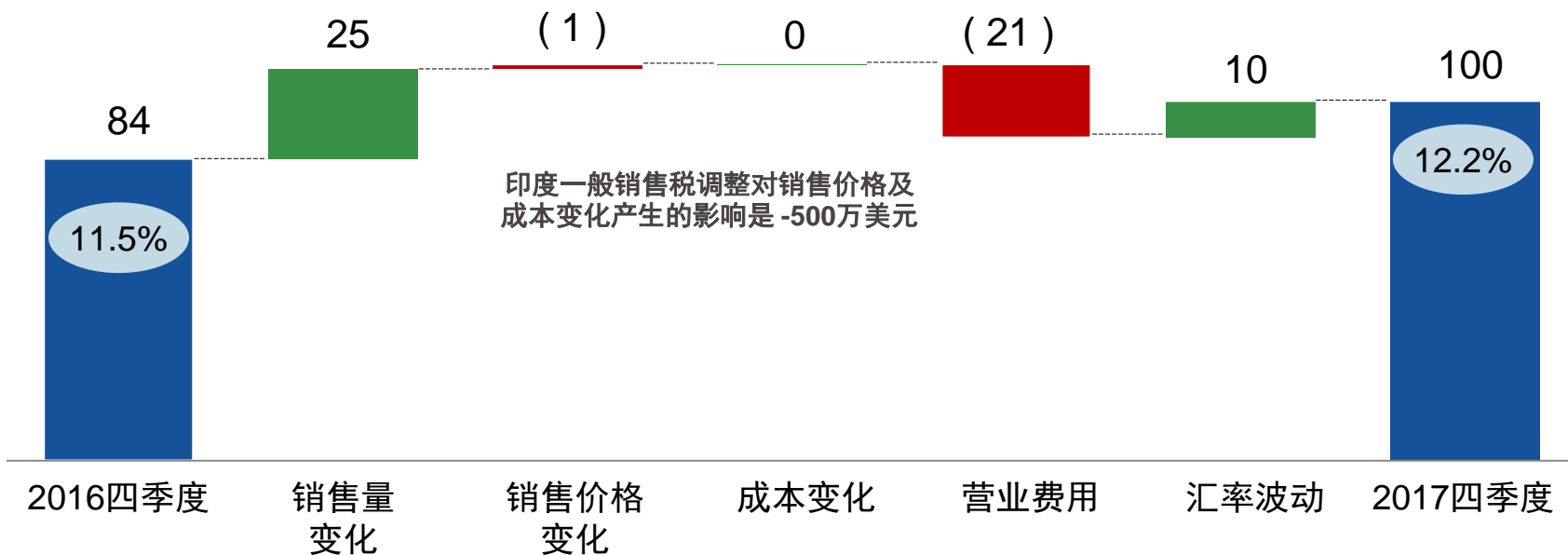
# 毛利影响因子同比分析 第四季度



注：销售价格变化包括了产品组合转型的影响，印度一般销售税改革对价格产生了负面影响；成本变化包括沙隆达将部分营业成本归为研发费用；汇率变化包括汇率波动对销售额、成本以及汇率对冲的影响

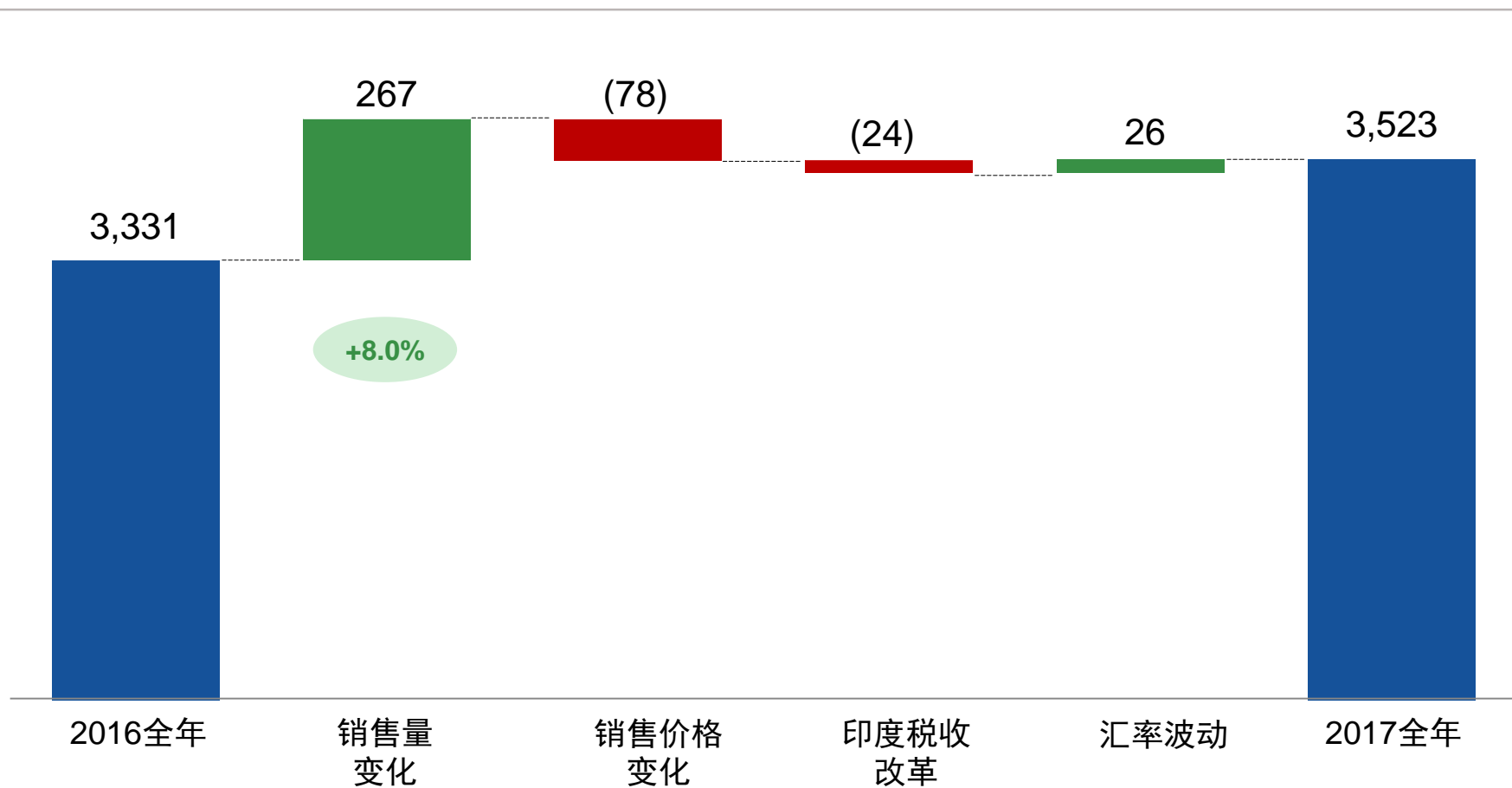


## EBITDA影响因子同比分析 第四季度

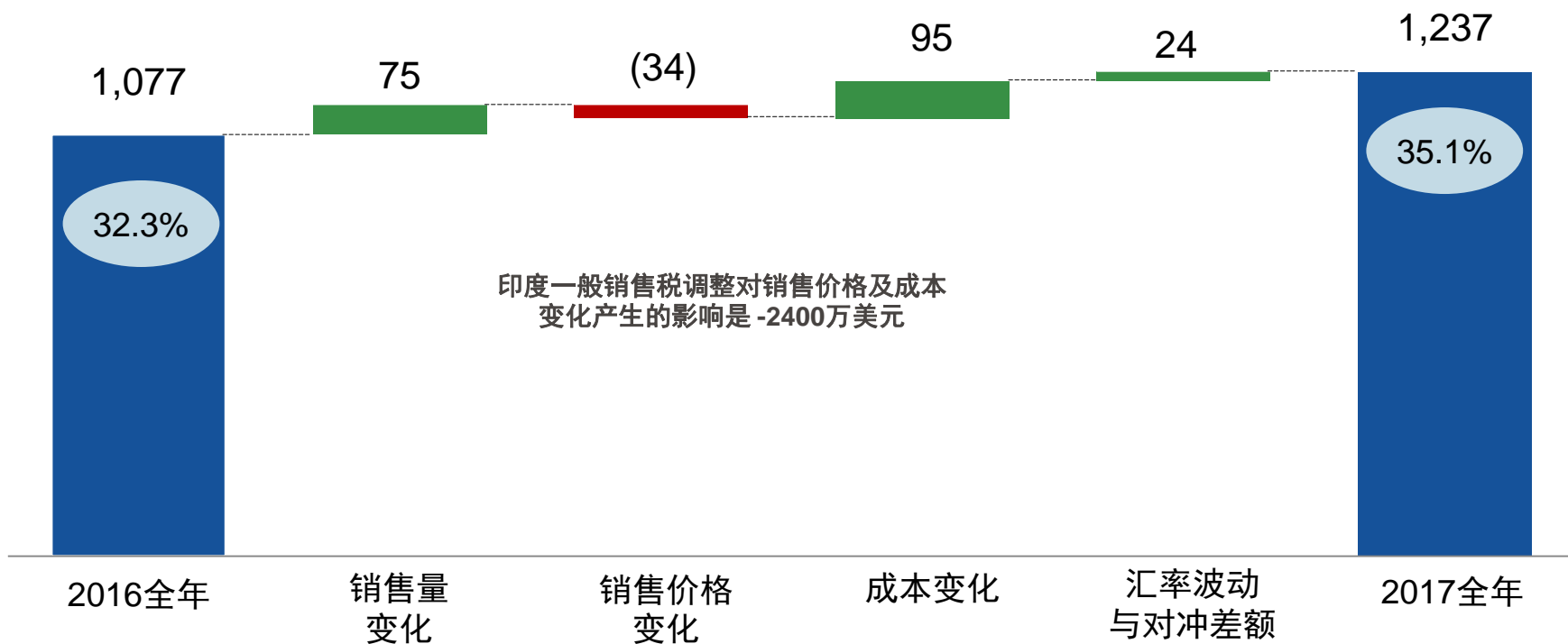


注：销售价格变化包括了产品组合转型的影响，印度一般销售税改革对价格产生了负面影响；汇率变化包括汇率波动对销售额、成本以及汇率对冲的影响

## 销售额影响因子同比分析 全年

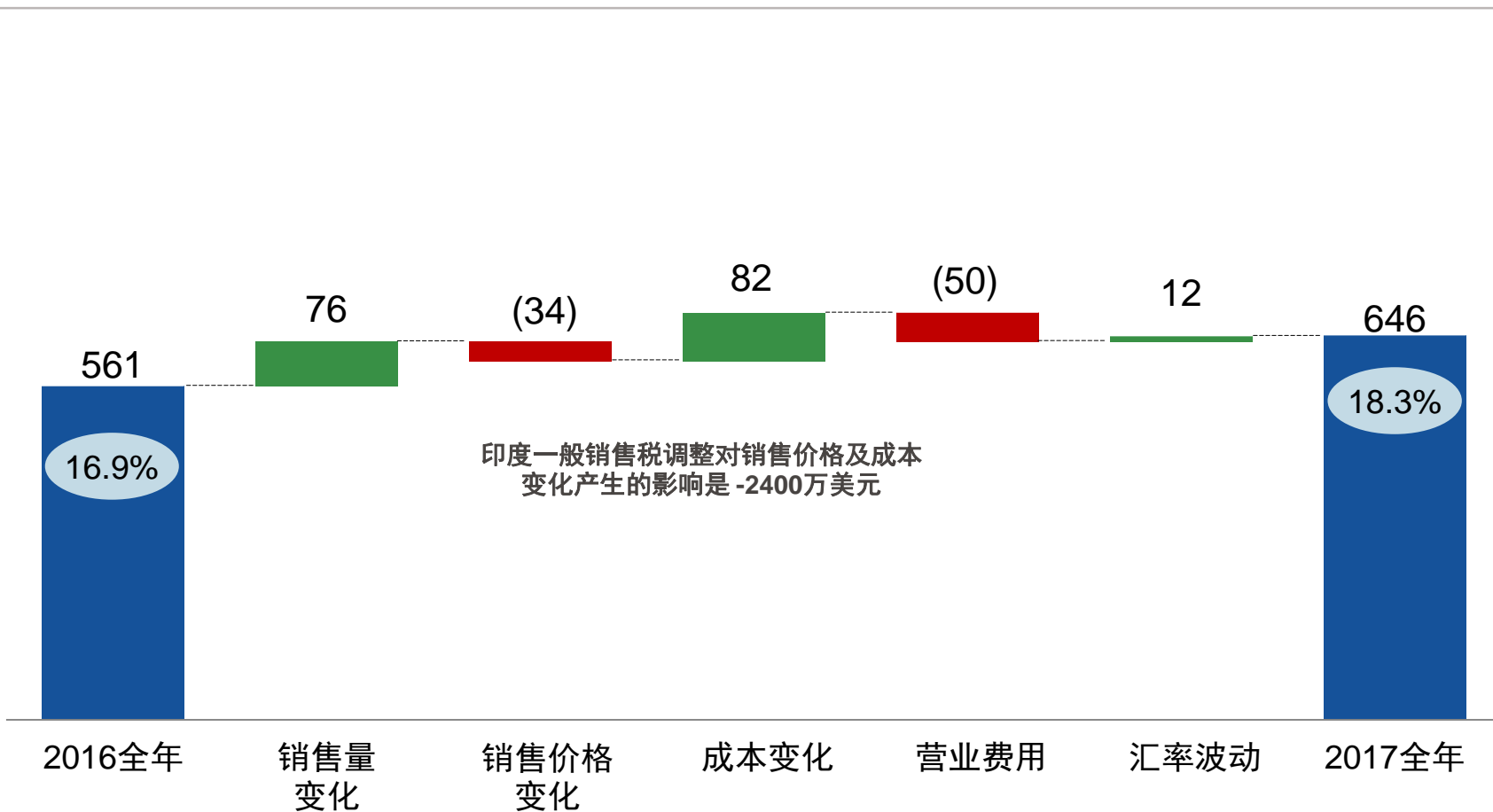


## 毛利影响因子同比分析 全年



注：销售价格变化包括了产品组合转型的影响，印度一般销售税改革对价格产生了负面影响；成本变化包括沙隆达将部分营业成本归为研发费用；汇率变化包括汇率波动对销售额、成本以及汇率对冲的影响

## EBITDA影响因子同比分析 全年



注：销售价格变化包括了产品组合转型的影响，印度一般销售税改革对价格产生了负面影响；汇率变化包括汇率波动对销售额、成本以及汇率对冲的影响



ADAMA