



ADAMA

**安道麦股份有限公司**  
**2023第二季度及半年度**  
**经营业绩介绍**

2023年8月

# 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）。

# 二季度：渠道库存影响销售额与盈利

调整后， 百万美元	2023年 二季度	2022年 二季度	美元 变动
销售额	1,233	1,479	(17%)
毛利润	277	437	(37%)
<i>毛利率</i>	22.5%	29.6%	
EBITDA	112	240	(53%)
<i>EBITDA 利润率</i>	9.1%	16.2%	
净利润	(41)	76	
<i>净利润率</i>	(3.3%)	5.1%	
列报净利润	(46)	46	
<i>净利润率</i>	(3.8%)	3.1%	

\* 受四舍五入影响，百分比可能存在尾差。

## 第二季度业绩要点

- 销售额**
- 销售额同比下降17%，达到12.3亿美元；以固定汇率计算，销售额同比下降15%。其中，销量同比减少10%，价格下滑5%；
  - 同比下降的主要原因是受渠道去库存和原材料定价走低的影响，观望态度主导市场动态。

- 毛利**
- 相比去年同期下降37%；
  - 主要原因是销售额减少、高成本库存以及汇率波动的不利影响；
  - 高毛利产品在销售组合中的占比提升对不利影响略有缓解。

- EBITDA**
- 相比去年同期下降53%；
  - 营业费用同比减少，主要原因包括：公司采取多项费用管理措施，运输与物流成本降低，公司调整了与业绩表现挂钩的员工薪酬拨备，以及汇率走势有利。

- 净利润**
- 财务费用同比增加的原因包括：短期借款增加，利率提升，以及外汇套保成本增加；而以色列消费者价格指数（CPI）同期走低对以以色列谢克尔计价、与CPI挂钩的债券的净影响抵消了财务费用部分增幅。

# 上半年：渠道库存影响销售额与盈利

调整后， 百万美元	2023年 上半年	2022年 上半年	美元 变动
销售额	2,492	2,899	(14%)
毛利润	617	852	(28%)
毛利率	24.8%	29.4%	
EBITDA	277	441	(37%)
EBITDA 利润率	11.1%	15.2%	
净利润	(20)	151	
净利润率	(0.8%)	5.2%	
列报净利润	(34)	113	
净利润率	(1.4%)	3.9%	

## 上半年业绩要点

### 销售额

- 销售额同比下降14%，达到24.9亿美元；以固定汇率计算，销售额同比下降11%。其中，销量同比减少9%，价格下滑2%；
- 同比下降的主要原因是受渠道去库存和原材料定价走低的影响，观望态度主导市场动态。

### 毛利

- 相比去年同期下降28%；
- 主要原因包括：销售额减少、高成本库存以及汇率波动的不利影响；
- 高毛利产品在销售组合中的占比提升对不利影响略有缓解。

### EBITDA

- 相比去年同期下降39%；
- 营业费用同比减少，主要原因包括：公司调整了与业绩表现挂钩的员工薪酬拨备，运输与物流成本降低，公司采取多项费用管理措施，以及汇率走势有利；此外，公司在2022年上半年为乌克兰回款风险拨备了坏账计提，2023年同期未做此项计提。

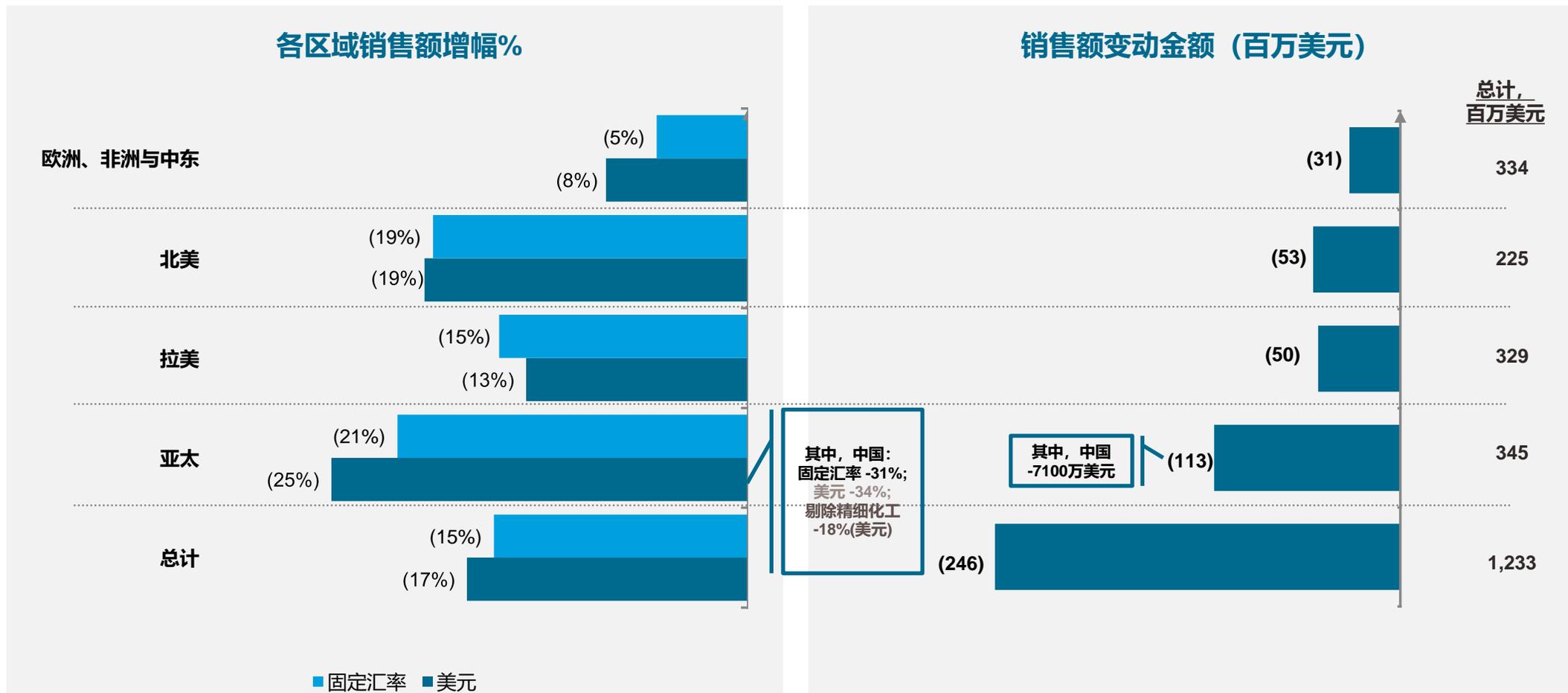
### 净利润

- 财务费用同比增加的原因包括：短期借款增加，利率增长，以及外汇套保成本增加；而以色列消费者价格指数（CPI）同期走低对以以色列谢克尔计价、与CPI挂钩的债券的净影响抵消了财务费用部分增幅。

\*\* 受四舍五入影响，百分比可能存在尾差。

# 区域销售业绩

## 2023年第二季度 vs. 2022年第二季度

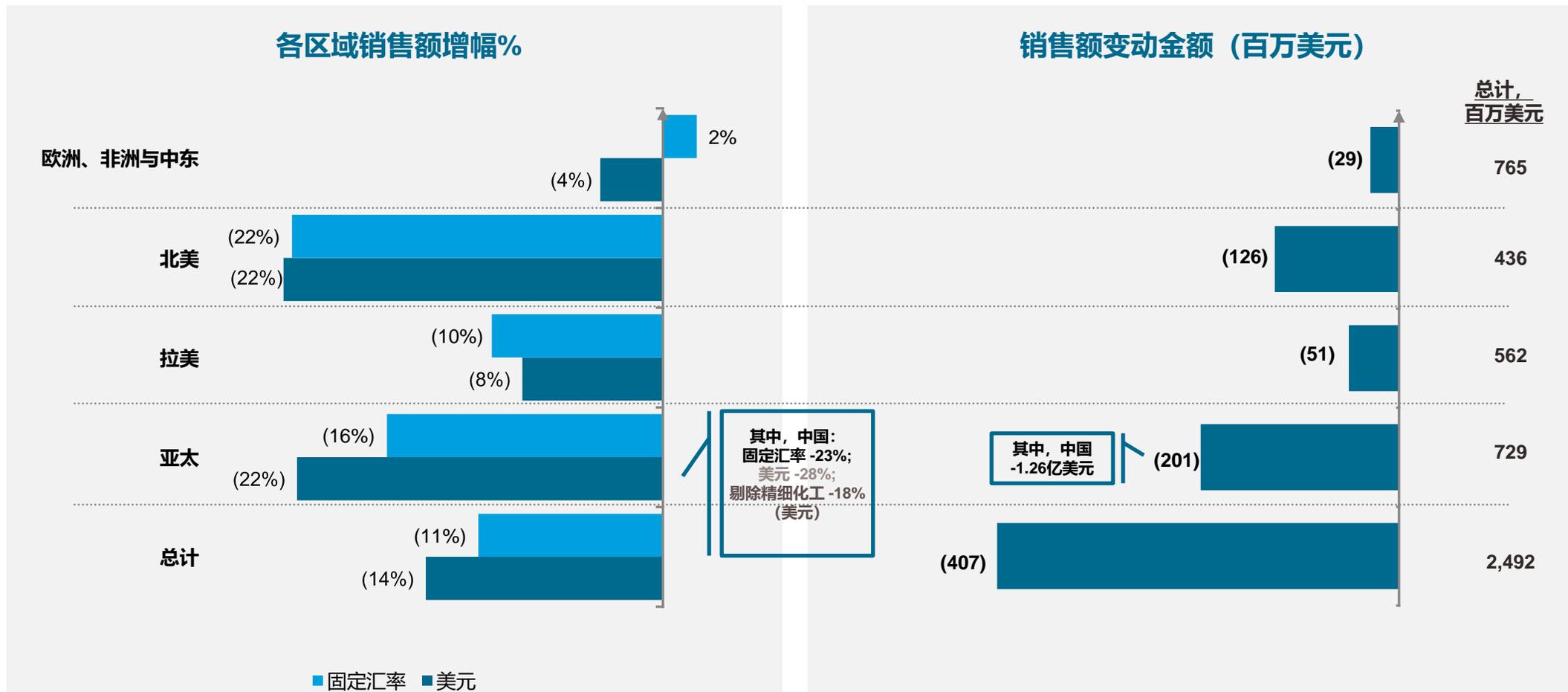


\*\* 亚太包括安道麦印度以及安道麦南非;

\*\*\* 欧洲、非洲及中东包括以色列、土耳其以及南非以外的其它非洲地区。

# 区域销售业绩

## 2023年上半年 vs. 2022年上半年



\*\* 亚太包括安道麦印度以及安道麦南非；  
\*\*\* 欧洲、非洲及中东包括以色列、土耳其以及南非以外的其它非洲地区。

# 区域业绩要点 (美元)

## 北美

- **消费者与专业解决方案业务**——销售额因通胀压力和渠道高库存导致需求下降而受到影响。
- **美国农化**方面，利率高企之下渠道着力降低库存水平，倾向缩短采购周期向生产商及时采购满足需求。中西部地区的旱情以及渠道去库存产生的价格压力也影响了销售额。
- 得益于公司在 2022 年期间扩大产品线，**加拿大**销售额同比增长；同时，由于市场整体库存水平控制得当，当地市场定价也更为稳定。

## 欧洲、非洲与中东

- 按固定汇率计算，第二季度销售额同比下降，原因是销量受天气条件不利和渠道高库存的双重影响减少；上半年销售额以固定汇率计算同比增长，反映了销售价格相比2022年同期上涨的影响。
- 虽然价格较上年同期提升，但当前市场价格总体呈下行趋势。基于安道麦Asorbital®制剂致胜技术的杀菌剂 Soratel®在英国继续受到市场追捧。

## 拉美

- **巴西**——市场激烈的竞争以及渠道去库存令价格承压，致使销售额同比下滑，但公司消化高成本库存进展顺利。
- 在**拉美其它地区**，生物产品的强劲表现有力支撑了当地销售额。未来预计厄尔尼诺现象将对该地区南部的降雨量产生积极影响。

## 亚太（中国以外地区）

- **亚太**：由于来自中国市场的竞争激烈，以及厄尔尼诺现象开始显现负面影响，**亚太其它国家及太平洋周边**地区的销售额遭受不利影响。
- **印度**销售额因季风季节推迟受到影响。

## 中国

- 市场供应过剩和定价承压影响了中国区品牌制剂与工业品业务的销售额，而差异化产品对品牌制剂销售贡献显著。

## 各区域销售业绩同比变化

### 北美

二季度	固定汇率	上半年	固定汇率
▼ 19%	▼ 19%	▼ 22%	▼ 22%

### 欧洲、非洲与中东

二季度	固定汇率	上半年	固定汇率
▼ 8%	▼ 5%	▼ 4%	▲ 2%

### 拉美

二季度	固定汇率	上半年	固定汇率
▼ 13%	▼ 15%	▼ 8%	▼ 10%

### 亚太（中国以外地区）

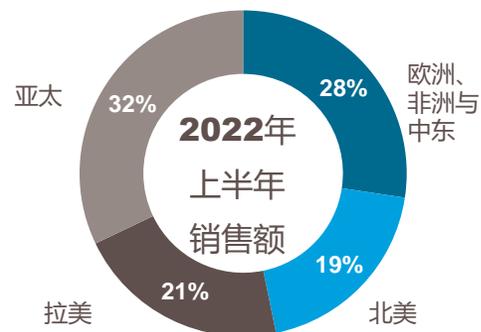
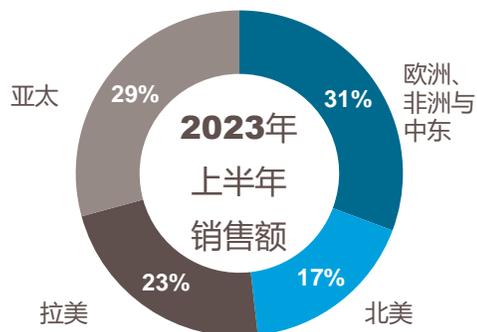
二季度	固定汇率	上半年	固定汇率
▼ 17%	▼ 12%	▼ 16%	▼ 10%

### 中国

二季度	固定汇率	上半年	固定汇率
▼ 34%	▼ 31%	▼ 28%	▼ 23%

# 各区域销售贡献比例与新产品上市

## 各区域销售额占比



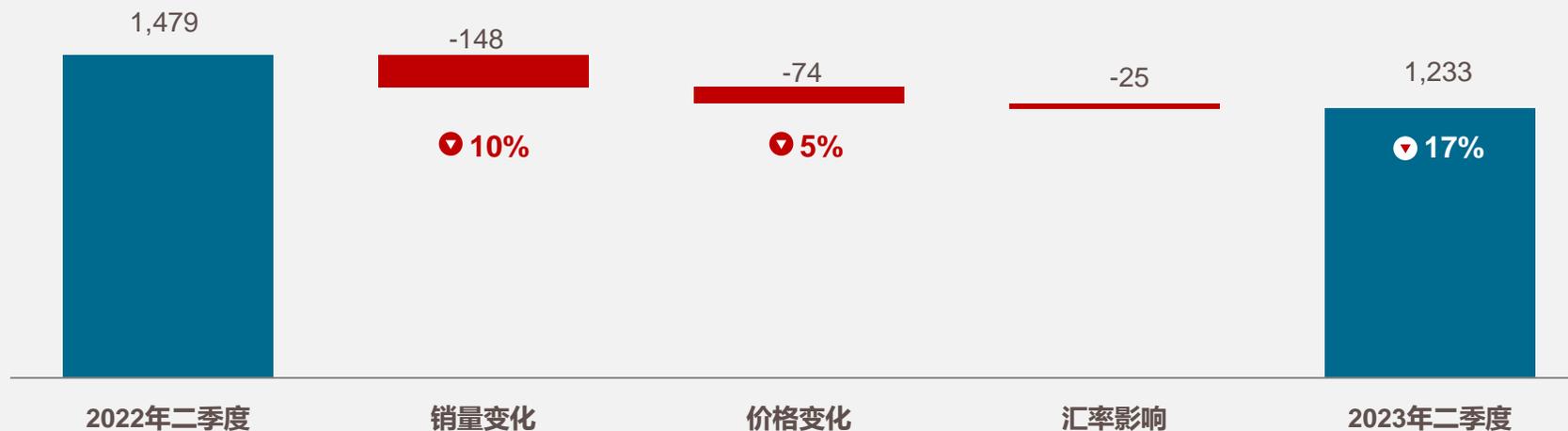
## 新产品导入率\*达到 22%

### 过去十二个月上市新产品包括:

- 巴西: 生物农药Protege®与Emerge®, 应用安道麦独有制剂技术T.O.V.的除草剂Apresa®
- 拉美: 生物农药Expert Grow®
- 澳大利亚: 除草剂Novali®, 包含安道麦实现自产的“核心跃升”战略原药砒吡草唑;
- 南非: 包含专利原药氟硒线砒的杀线虫剂尼咪特 (Nimitz)®
- 美国消费者与专业解决方案业务: 包含专利原药氟酰胺的杀虫剂Suprado
- 印度: 杀虫剂Cosayr®与Lapidos®, 包含安道麦实现自产的“核心跃升”战略原药氯虫苯甲酰胺。

# 第二季度销售额：遭受渠道库存影响

## 销售额同比变量分析



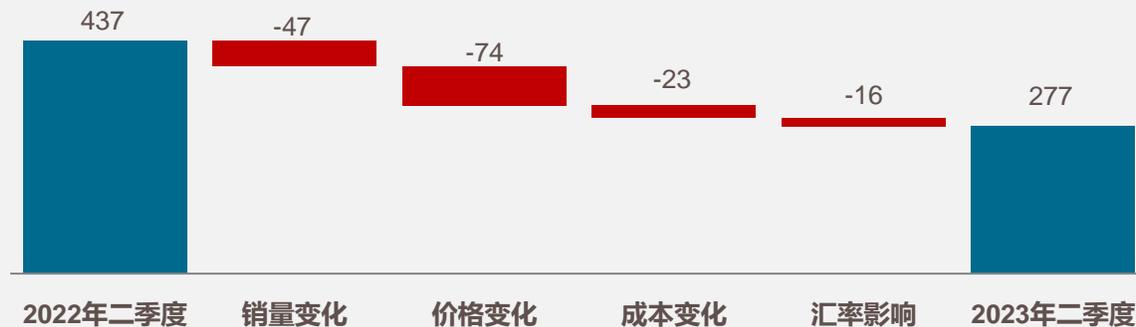
注：

- 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。

# 2023年第二季度：毛利与EBITDA

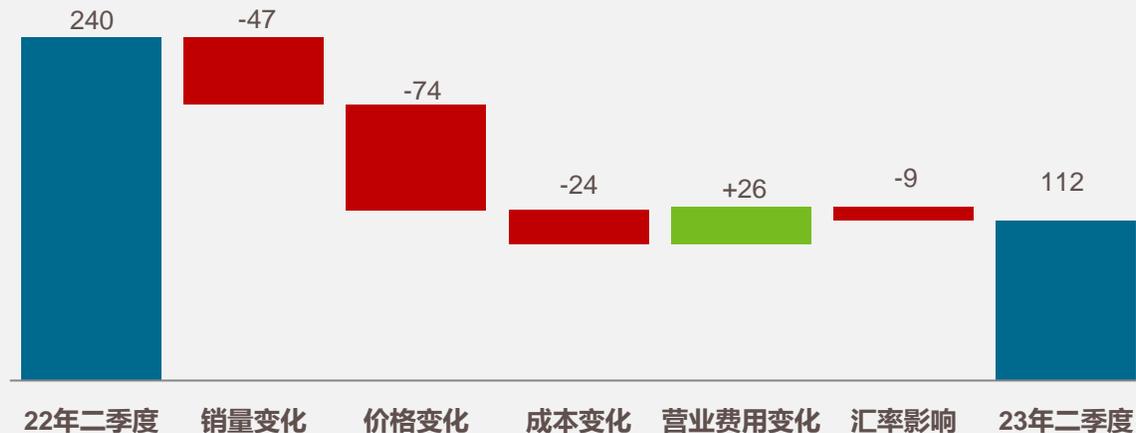
## 毛利同比变量分析

受销售额减少、库存成本高、市场价格下滑的不利影响；产品销售结构改善对上述不利影响有所缓解。



## EBITDA同比变量分析

虽然营业费用同比下降，EBITDA同比减少。

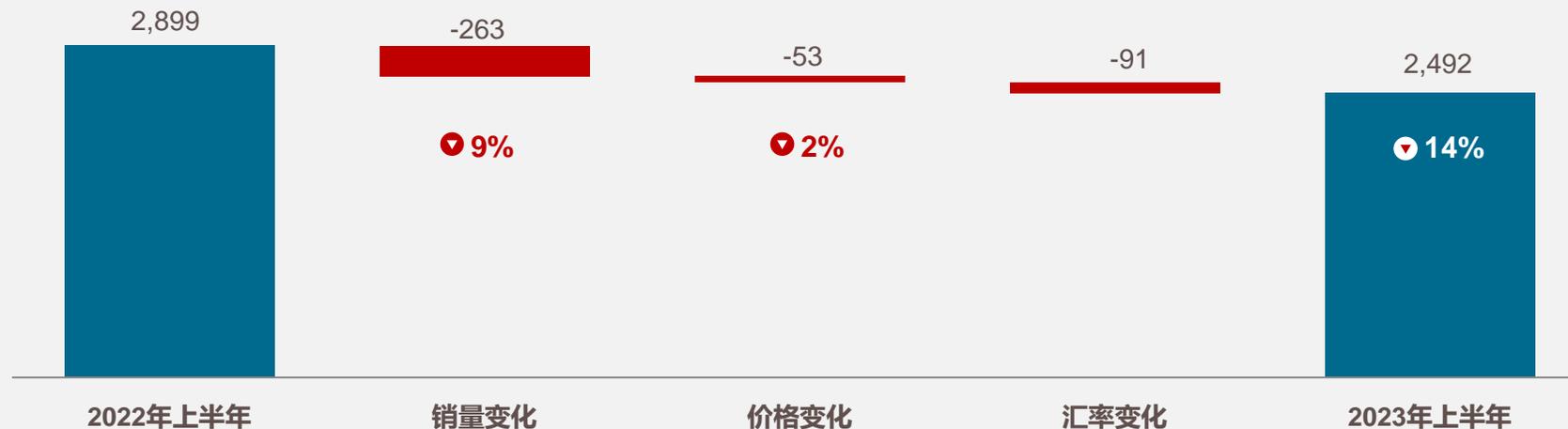


注：

- 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。

# 上半年销售额：遭受渠道库存影响

## 销售额同比变量分析



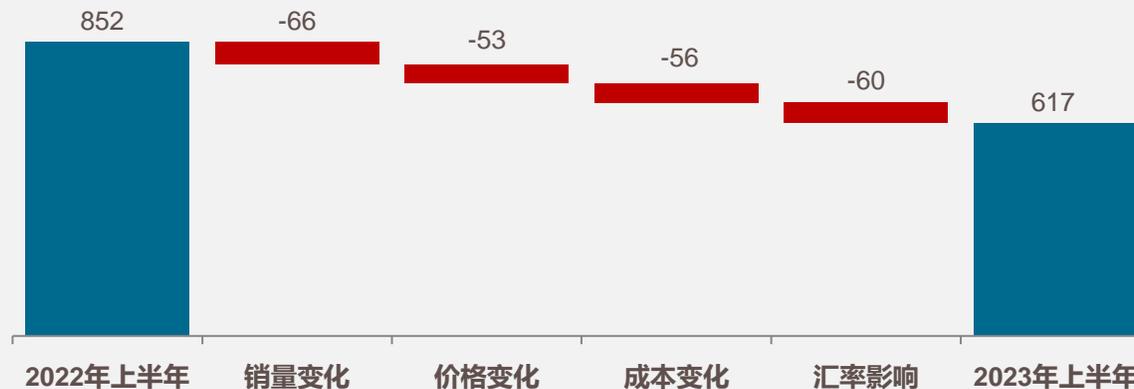
注：

- 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。

# 2023年上半年：毛利与EBITDA

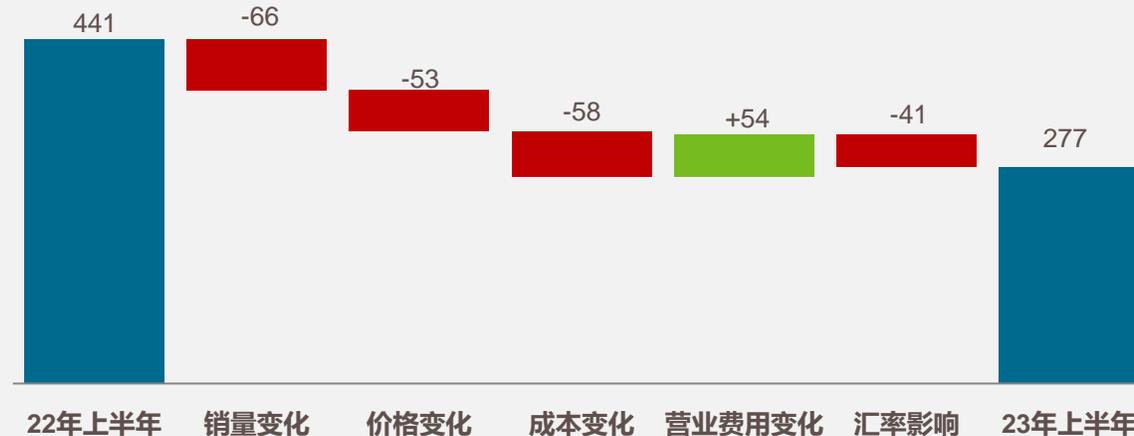
## 毛利同比变量分析

受销售额减少、库存成本高、市场价格下滑的不利影响；产品销售结构改善对上述不利影响有所缓解。



## EBITDA同比变量分析

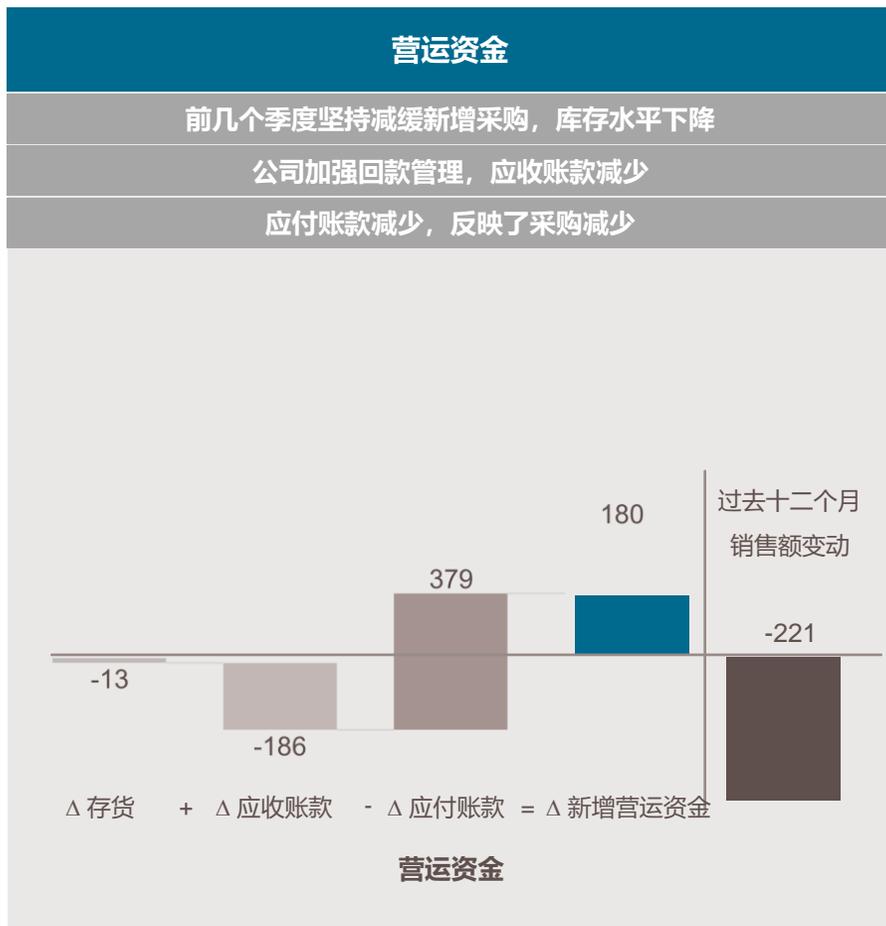
虽然营业费用同比下降，EBITDA同比减少。



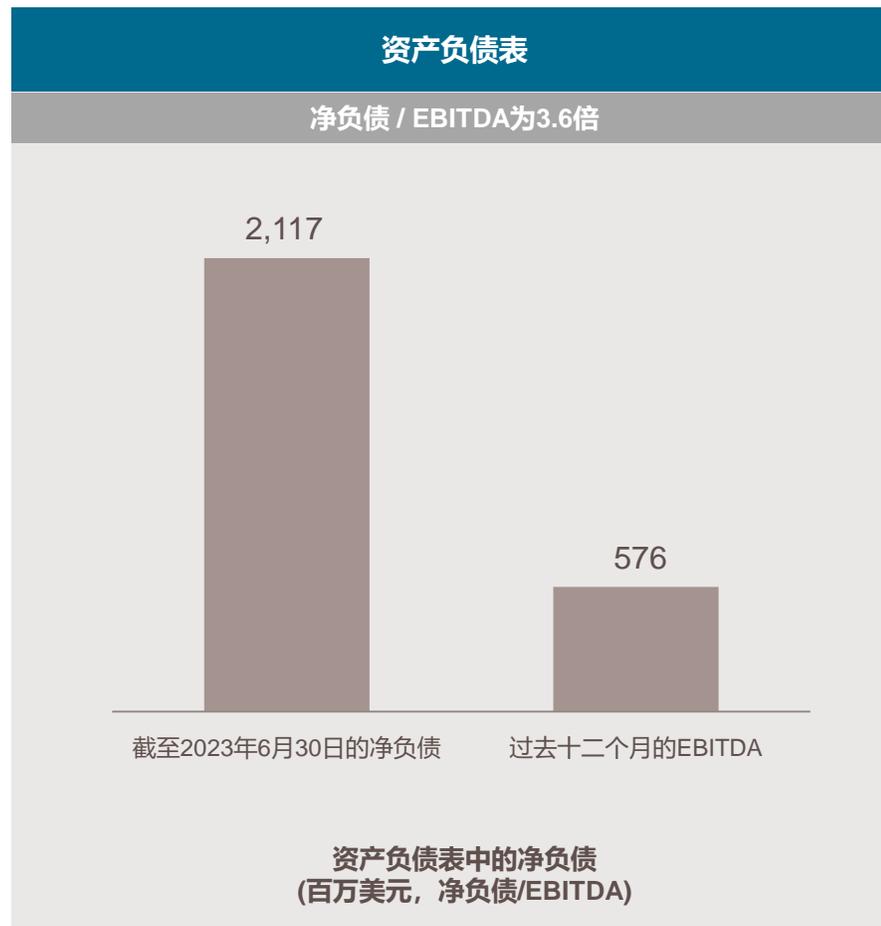
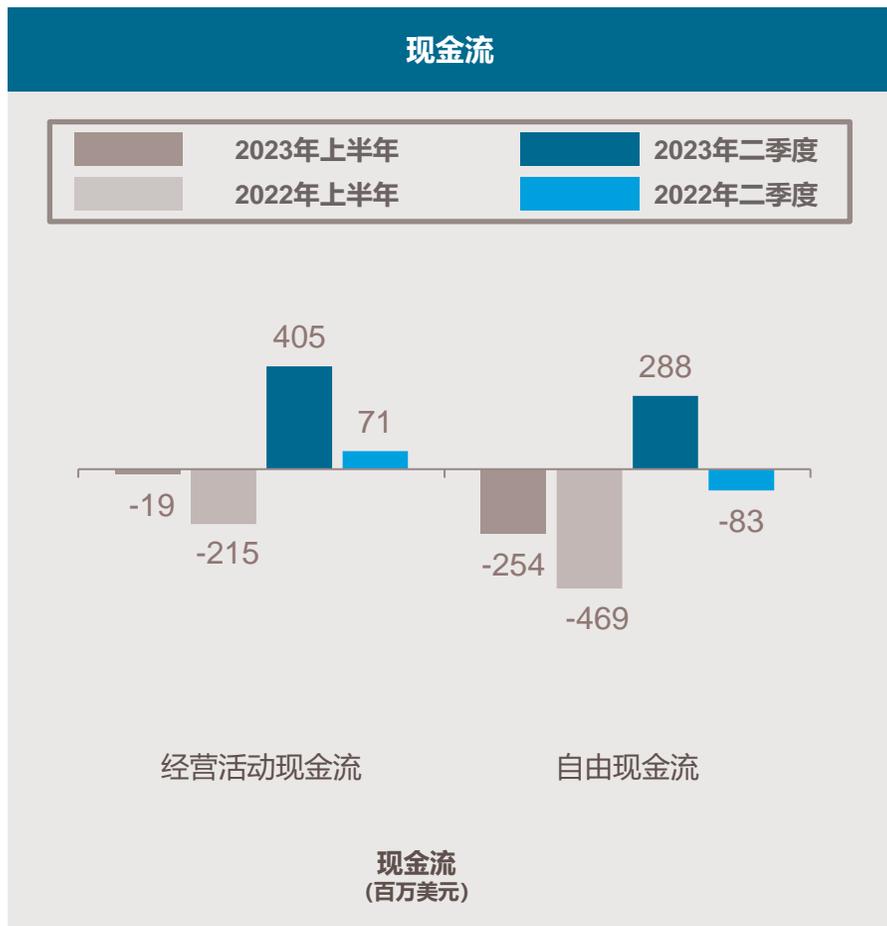
注：

- 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。

# 新增采购放缓，择优采购高毛利产品



# 2023年第二季度得益于新增采购减缓实现正向现金流



注：经营活动现金流未包含以现金支付的利息。

# 影响植保行业的主要因素

客户  
普遍观望

销售进度  
不及预期

市场销售价格  
呈下行趋势

中国市场原药与  
原材料价格下滑

渠道库存  
积压

高利率环境下  
采购周期缩短



# 安道麦针对当前市场动态的应对措施

## 短期举措

### 关注现金流

#### 毛利：严格管理采购与生产

- 优先采购高毛利产品
- 消化高成本库存

#### 营业费用管理

## 中期目标

### 加强农民服务，提升业务品质

- 优化产品结构
- 提高重点原药的成本竞争优势
- 增加利用制剂致胜技术平台的产品销售占比
- 根据战略作物市场细分和市场类型，在全球各区域因地制宜地落实公司的价值定位与服务，加强与农民和渠道的连接纽带。

## 长期愿景

成为客户的首选合作伙伴

# 安道麦的价值定位



## 强大商务引擎

- 倾听-学习-交付
- 广泛覆盖全球，直接服务农民
- 根据战略作物市场细分与市场类型因地制宜
- 产品线优化



## 核心跃升战略

- 非专利原药领先优势
- 优选24个即将专利过期的有效成分集中展开研发
- 夯实数百款独特混剂与差异化制剂的基石



## 制剂致胜

- 以安道麦的制剂技术平台为基础加强未来数年的新产品导入
- 提升对可持续发展因素的关注



## 卓越运营

- 以核心跃升战略指导运营规划，重点加强成本领先优势
- 提升重点原药的成本竞争力
- 在所有生产基地推行可持续发展举措

# 全面提升可持续发展能力

## 2022年环境、社会责任与公司治理亮点



### 安道麦的产品

57款新产品上市-包括22款除草剂、14款杀虫剂、19款杀菌剂以及2款生物刺激素和植物生长调节剂

凭借独有制剂技术平台：

- 降低产品施用剂量，以更少的有效成分达到相同甚至更显著的药效
- 高负载产品，减少碳足迹以及对环境的影响

产品性能得到数字农业技术的加持，超过**50款**生物性植保产品进入产品线



### 环境可持续发展

**0%**：虽然绝对值增长19%，但碳足迹强度与2021年持平

**20%**：水消耗量与废水处理量相比2021年减少20%

**9%**：危废产出量减少9%

**3.02亿美元**：过去三年投资3.02亿美元

**49%**：危废及无害废弃物的循环利用率为49%



### 员工与社区

**31%**的空缺岗位由内部候选人填补

**87.6%**：员工留任率87.6%

五十岁以上普通员工占**30.6%**，管理人员占**38.4%**

女性占普通员工总数的**25%**，占管理人员的**24%**

向社区捐款**280万**美元



### 企业治理与职业道德规范

**88%**的安道麦员工完成了年度行为准则培训

**零腐败**

社会与经济方面**零**不合规事件

共召开**10**次董事会，出席率**100%**



### 综述

完善可持续发展管理团队，新提名/新设专职**企业可持续发展官、企业ESG总监以及多元、平等与包容总监**

**建立可持续发展管理体系**：由安道麦各区域及全球各职能部门的领导代表组成，引领整个公司的可持续发展。

向员工、供应商以及各地政府分配的经济价值达**55亿美元**



ADAMA

**感谢关注**

# 损益表科目调整后金额与列报金额对比

百万美元	2023年 二季度 调整后	2022年 二季度 调整后	%▲	2023年 二季度 列报	2022年 二季度 列报	%▲	2023年 上半年 调整后	2022年 上半年 调整后	%▲	2023年 上半年 列报	2022年 上半年 列报	%▲
销售额	1,233	1,479	(17%)	1,233	1,479	(17%)	2,492	2,899	(14%)	2,492	2,899	(14%)
毛利	277	437	(37%)	252	399	(37%)	617	852	(28%)	563	767	(27%)
<i>毛利率</i>	22.5%	29.6%		20.4%	27.0%		24.8%	29.4%		22.5%	26.4%	
EBITDA	112	240	(53%)	115	224	(49%)	277	441	(37%)	281	427	(34%)
<i>EBITDA利润率</i>	9.1%	16.2%		9.3%	15.1%		11.1%	15.2%		11.3%	14.7%	
净利润	(41)	76		(46)	46		(20)	151		(34)	113	
<i>净利润率</i>	(3.3%)	5.1%		(3.8%)	3.1%		(0.8%)	5.2%		(1.4%)	3.9%	

\*调整后的毛利润包含了所有存货减值，但不包含部分运输成本，而列报营业成本则包含这部分运输成本。

# 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	2023年 二季度	2022年 二季度	2023年 上半年	2022年 上半年
<b>列报净利润</b>	<b>(46)</b>	<b>46</b>	<b>(34)</b>	<b>113</b>
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	5	8	11
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	11	11
运营设施搬迁升级的相关成本	1	2	1	4
激励计划	(4)	14	(4)	10
其他	(1)	3	(1)	2
<b>净利润调整金额总计</b>	<b>5</b>	<b>30</b>	<b>15</b>	<b>38</b>
<b>调整后净利润</b>	<b>(41)</b>	<b>76</b>	<b>(20)</b>	<b>151</b>