



ADAMA

安道麦股份有限公司



安道麦：世界领先的植保企业

我们倾听农民与客户，深入了解需求，并据此开发高品质、差异化的各类产品。

我们全力支持农民做好他们最擅长的事：保障世界粮食供应。

倾听 | ▶ **学习** | ▶ **交付**

安道麦速览

7

全球第七大
作物保护公司

\$48亿

在730亿美元的全球市场
中，销售额达48亿美元

100

销售覆盖一百多个国家

>300

以300多种原药为基础，
构筑差异化制剂产品

2 以色列与中国两大
端到端配套生产枢纽

22 22座合成与制剂工厂
配置全球市场

4

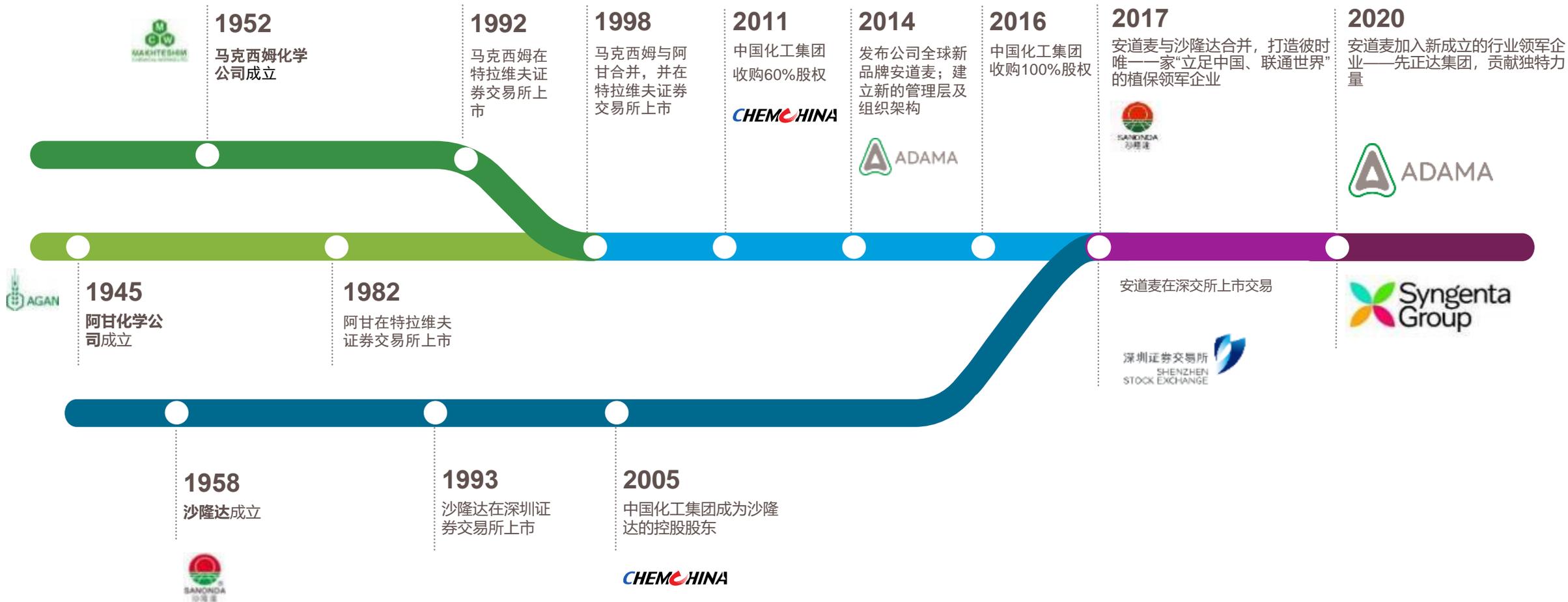
全球四大研发中心稳守前沿
(中国、以色列、印度、巴西)

>9,000

员工人数超过九千名

成员企业
先正达集团

安道麦的发展历程



先正达集团：四大业务单元合力并举 凭借无与伦比的实力服务全球农民



#1 植保行业
独占鳌头

#3 种子行业
位列第三

#1 作物营养与农民服务业务
在中国独步

\$280亿 2021年销售额

53,000 名员工

覆盖全球市场，直接服务农民

100

销售遍布100多个国家

45

在45个国家拥有本土团队

100%

在前20大市场均有直接销售业务

1/2

近一半销售来自于高增长市场

5

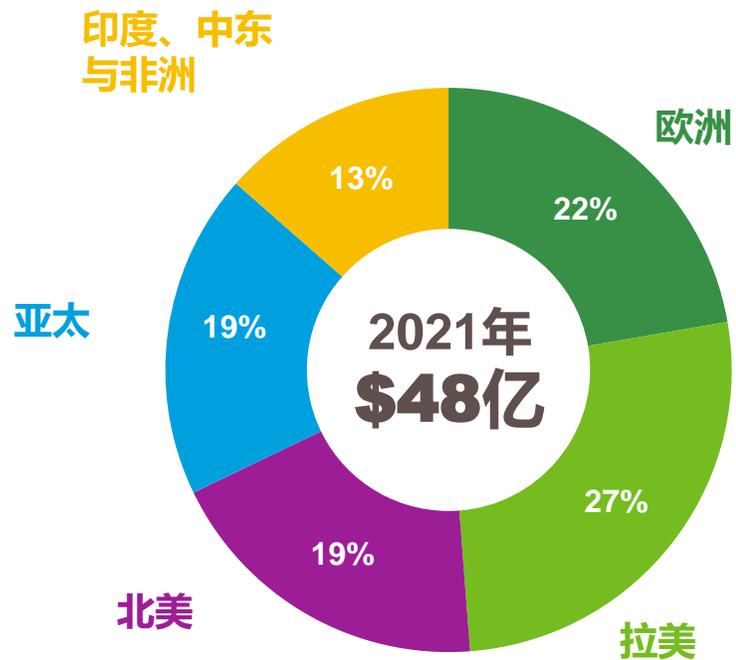
安道麦前5大市场：
巴西、美国、中国、
印度、澳大利亚

5

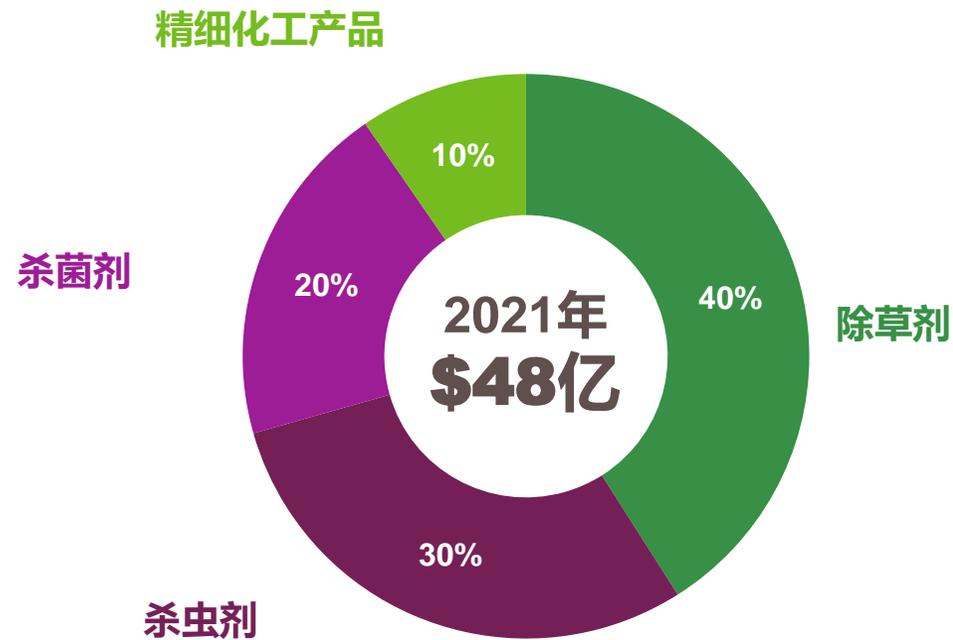
主要作物板块：大豆、
谷物、果蔬、棉花、
玉米

深耕植保领域，全球业务多元覆盖

全球化布局



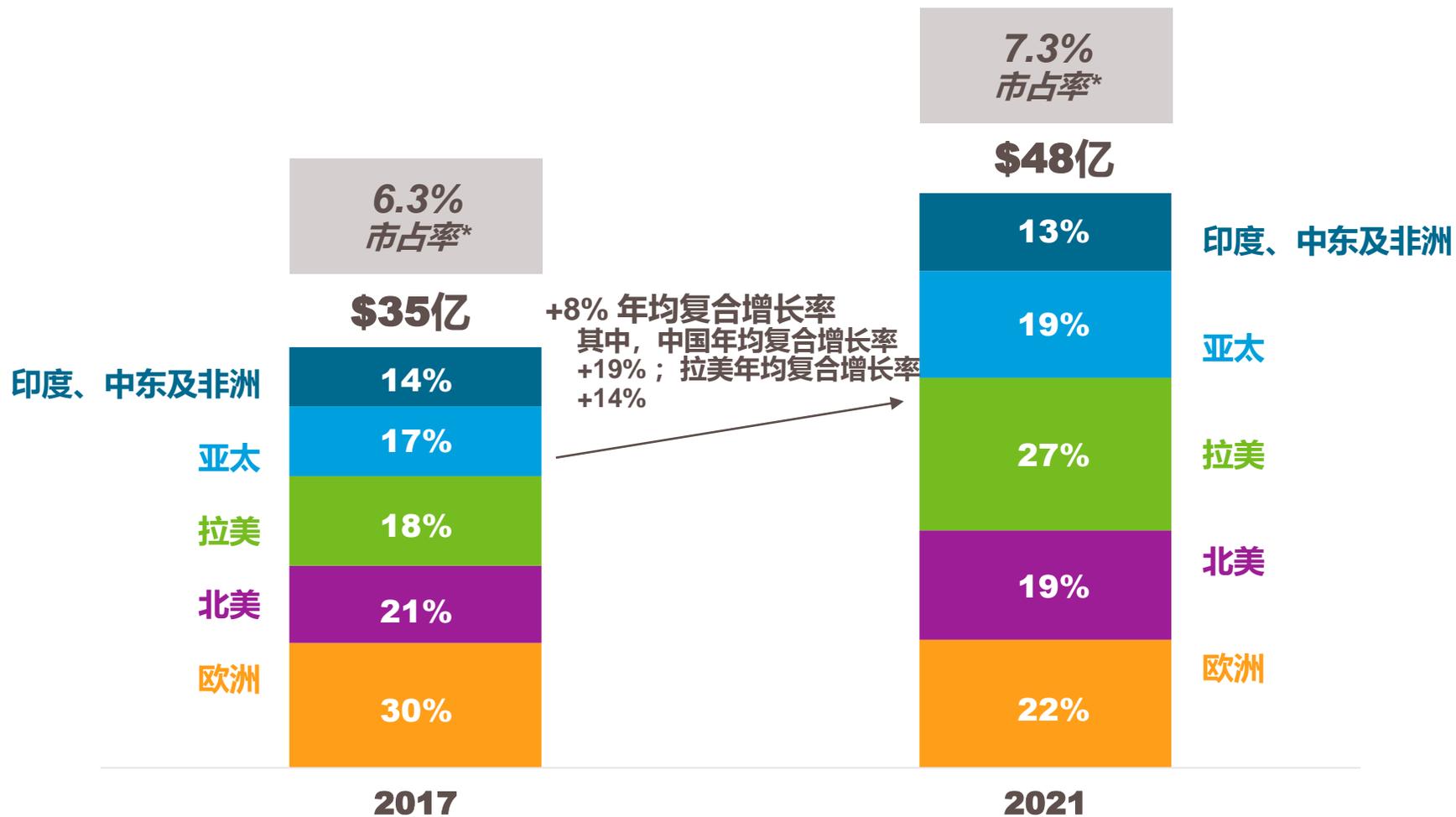
深耕植保



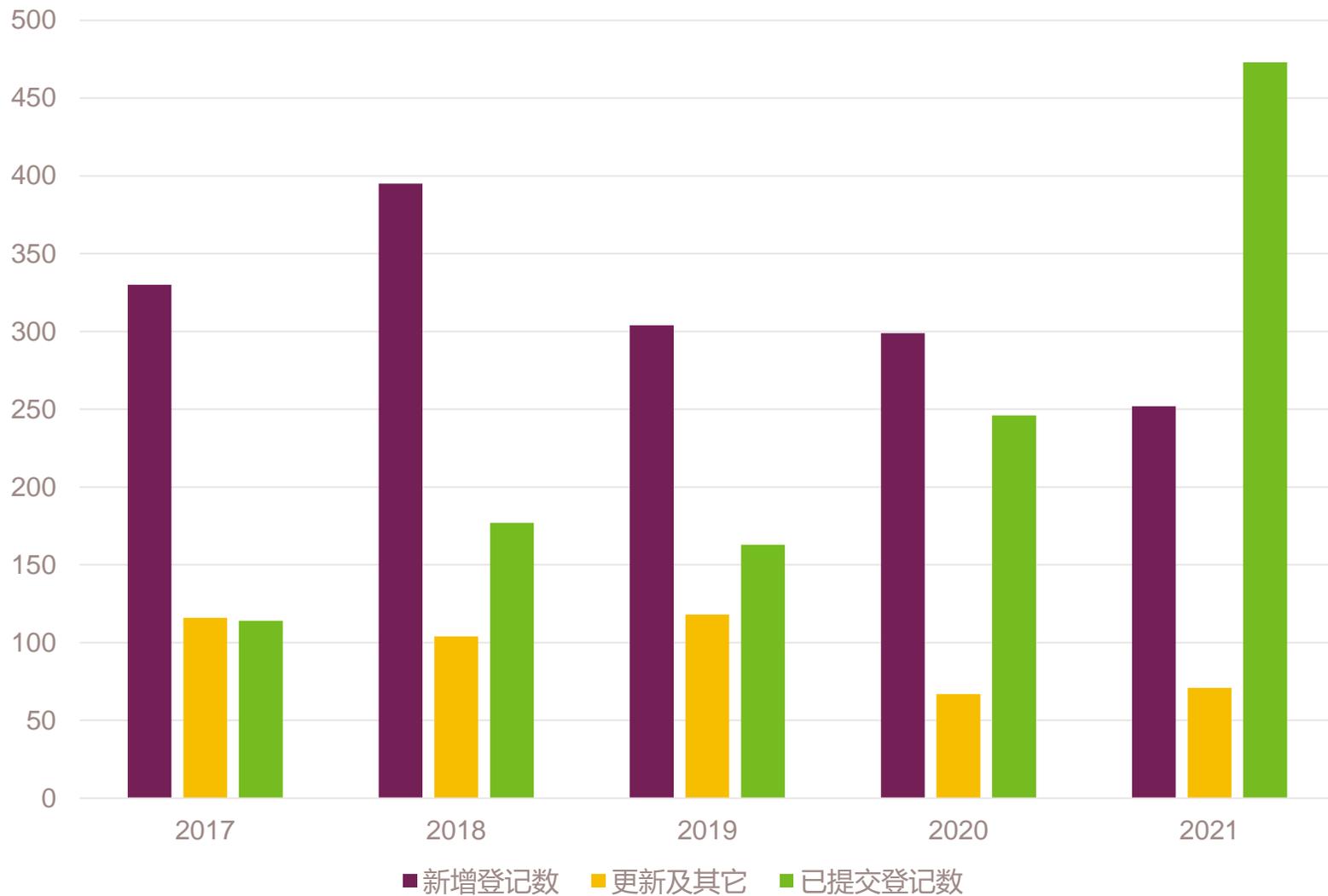
近年经营成果

业务覆盖全球

公司的快速增长带动了市场份额的扩大



近年登记发展



重点聚焦的有效成分：

- 甲氧咪草烟 (除草剂)
- 茚虫威 (杀虫剂)
- 啶氧菌酯 (杀菌剂)
- 丙硫菌唑 (杀菌剂)
- 唑啉草酯 (除草剂)
- 吡蚜酮 (杀虫剂)
- 砒吡草唑 (除草剂)
- 甲基二磺隆 (除草剂)

以收购辅助公司的增长战略

8

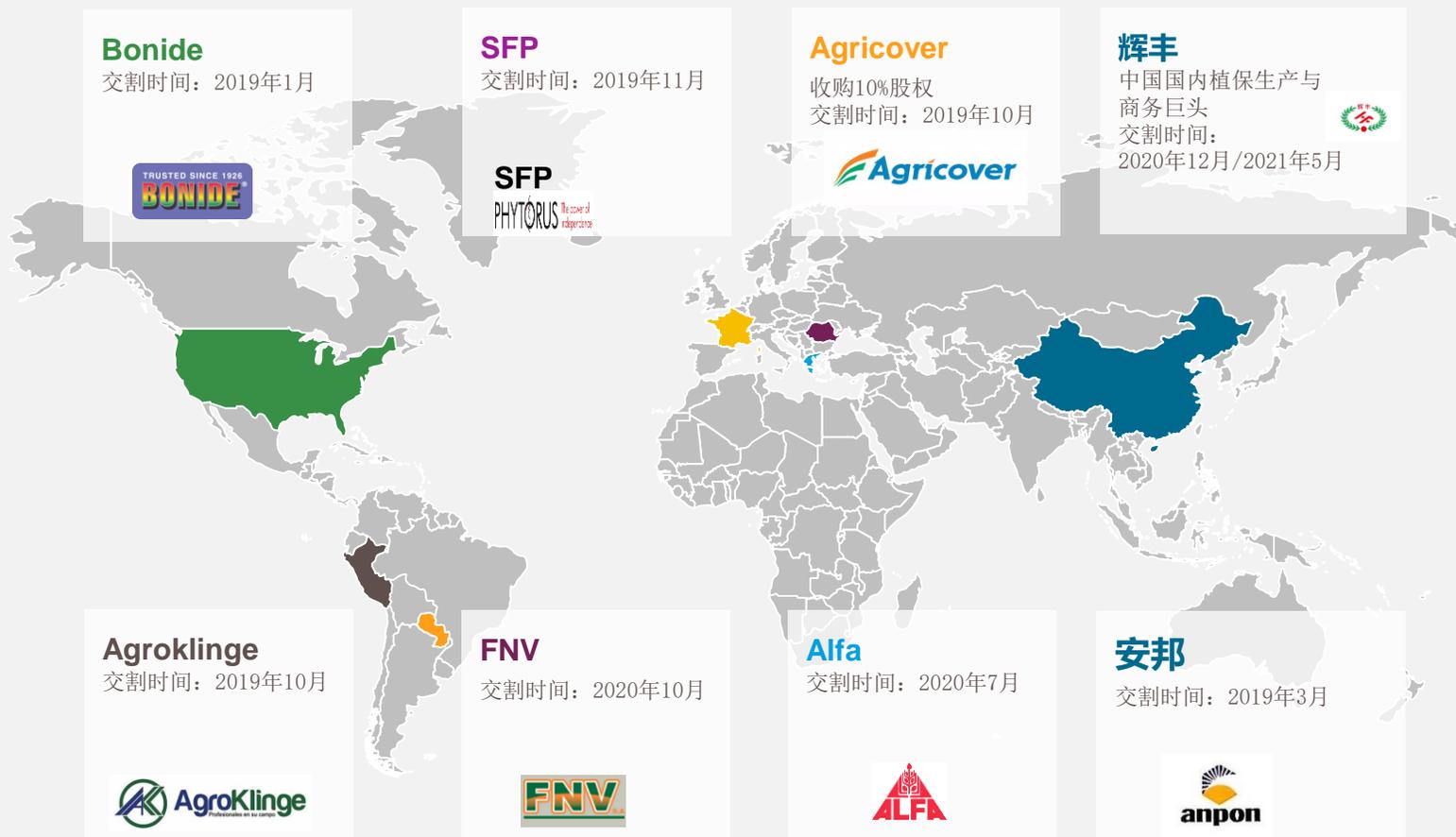
两年内完成
八个收购项目

>\$6亿

销售规模

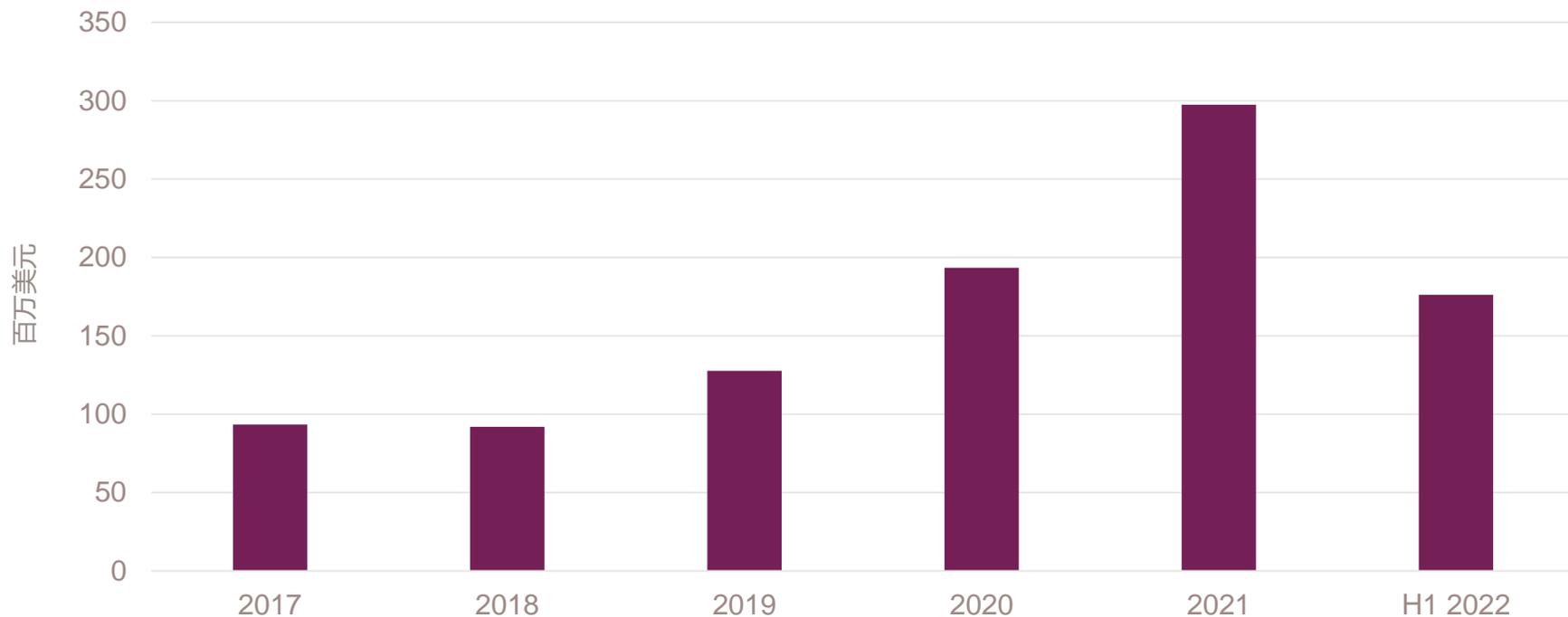
3,000

3000名新员工加入



生产能力建设投资

多年来安道麦持续投资加强生产能力建设，依据最先进的工艺标准提升生产设施，与此同时兼顾可持续发展能力建设。



在中国打造首屈一指的商务平台

仅历经数年，安道麦已成长为中国植保市场中举足轻重的一员：



- **销售额**自2015年1000万美元增长至2021年**5.13亿美元**
- **成功完成三次重组和整合**（沙隆达、安邦及辉丰）
- 品牌制剂产品数从17跃升至 **>131**
- **超过65个新产品** 剑指 **高价值作物**：水稻、小麦、棉花及蔬果
- 销售团队人数从17名扩大到**超过250名**，足迹遍及全国

安道麦在中国的业务发展历程

2015 | 成立中国区销售公司

2016年至2018年：创业起步

2016 |

- 搭建业务模式和结构
- 发布安道麦品牌

2017 | 安道麦与沙隆达合并

2018 | 品牌制剂产品的销售强劲增长

2019年至2021年：迅速扩张

2019 |

- 收购安邦
- 荆州基地搬迁与升级项目启动

2021 |

- 收购辉丰
- 荆州基地搬迁与升级项目竣工
- 安邦新厂建设项目启动（既有厂区运营正常运行）

自2022年开始进入价值优化的增长阶段

- ✓ 业务覆盖几乎所有省份；
- ✓ 排名前五的重点作物为水稻、小麦、柑橘、蔬菜以及棉花；
- ✓ 产品线拥有131种制剂产品；每年上市六种新产品；
- ✓ 生产原药包括：
 - 乙酰甲胺磷（沙隆达）
 - 乙烯利（安邦）
 - 二甲四氯（辉丰）
 - 咪鲜胺（辉丰）

带动农民、客户 与安道麦实现共赢

植保行业正在转型之中



监管方与消费者的压力



气候变化与可持续发展



发现的新原药越来越少



药物抗性

致使非专利植保市场的竞争者日益增加

原研型企业
转战非专利市场

中国、印度
仿制型企业
进军全球市场

越来越多的
经销商
直接向生厂商采购

安道麦在这样的竞争形势下如何脱颖而出

着眼点从增加非专利有效成分转变为拥有专利权的产品

安道麦的差异化要素



全行业品种最丰富的
原药产品线



出类拔萃的
产品登记能力



制剂致胜战略
不断孵化差异化产品

共同夯实产品差异化特质

行业最丰富的原药产品线

- ▶ 超过**三百种原药**
- ▶ 为打造**差异化产品线**提供了更多基础储备
- ▶ 增加了**混剂复配的可能性**
- ▶ 构筑与业内伙伴**合作的平台**
- ▶ 重塑安道麦在重点战略作物细分市场**竞争的能力**



出类拔萃的登记能力

核心跃升 首发上市推出新产品

安道麦的在研产品线中有六成以上都是基于未来若干年中专利即将过期（核心跃升战略）的有效成分。

2022年上市产品



甲基二磺隆
首发上市



砒吡草唑
首发上市

2018 核心跃升 – 夯实未来基础

90种有效成分

将会在未来十年
专利到期

24

根据市场份额
与价值潜力排序
从中选出24个有效成分

转化为

上百种独特混剂

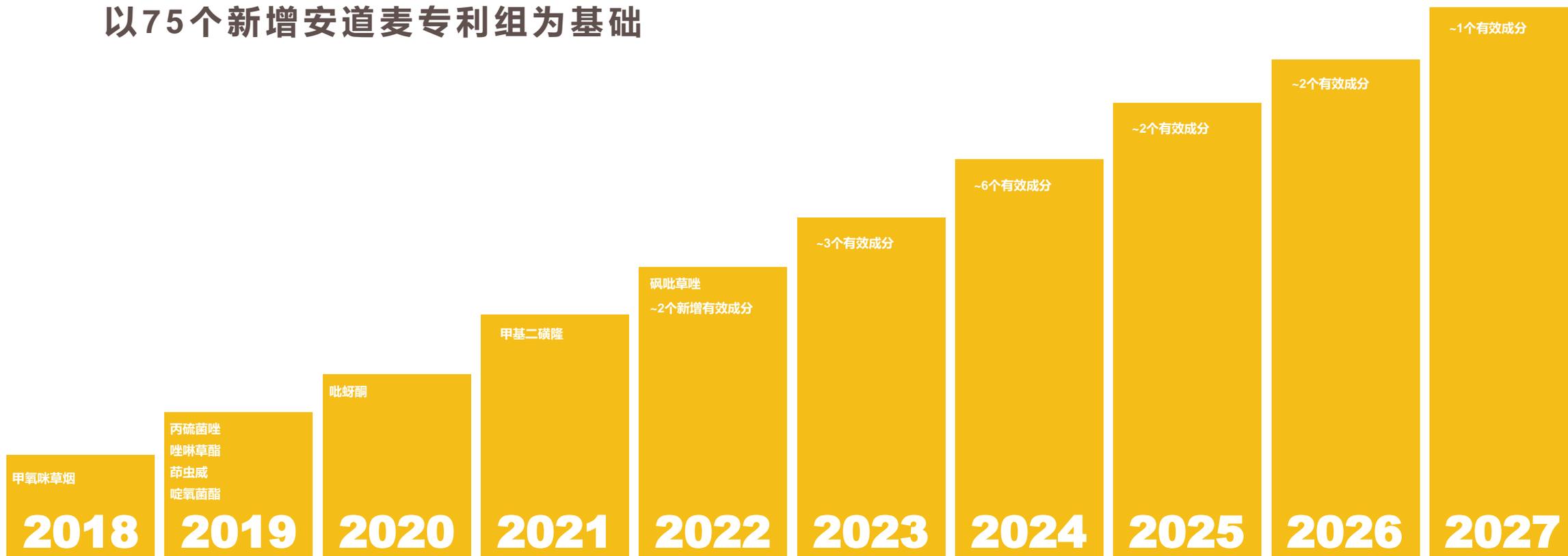
以及与众不同的
制剂产品

核心跃升在行动

24[↑]个有效成分

92款产品

以75个新增安道麦专利组为基础



制剂技术平台正在成为越来越多产品的出发点

以领先专有的制剂致胜技术平台有力补充原药品种丰富的产品线；
着重解决主流需求，增进可持续发展特性

ASORBITAL® 技术	SESGAMA™ 技术	RAINFAST** 技术	未来制剂技术搭载平台
<p>渗透强</p> <p>该技术可提高药剂在谷物叶面上的渗透率，从而提升并延长保护效果</p> <p>首个应用 ASORBITAL®技术的产品，2020年上市</p> <p>应用于2款商业化产品和3款研发中产品</p>	<p>高负载</p> <p>公司自主研发了独特聚合特性的表面活性剂，可广泛应用，使高效能悬浮剂成为可能。</p> <p>首个应用 SESGAMA™技术的产品，在2022年上市</p> <p>应用于10款研发中产品</p>	<p>耐雨性强</p> <p>可显著加强一系列不同制剂耐雨性的专利技术</p> <p>应用于3款研发中产品</p>	<p>安道麦助剂 土壤中的流动性 漂移污染控制 紫外线照射下的稳定性 药效持久性 叶片覆盖率 有效成分的化学不相容性</p> <p>应用于14款研发中产品</p>

**曾用名为Jericho

**暂定名

Soratel

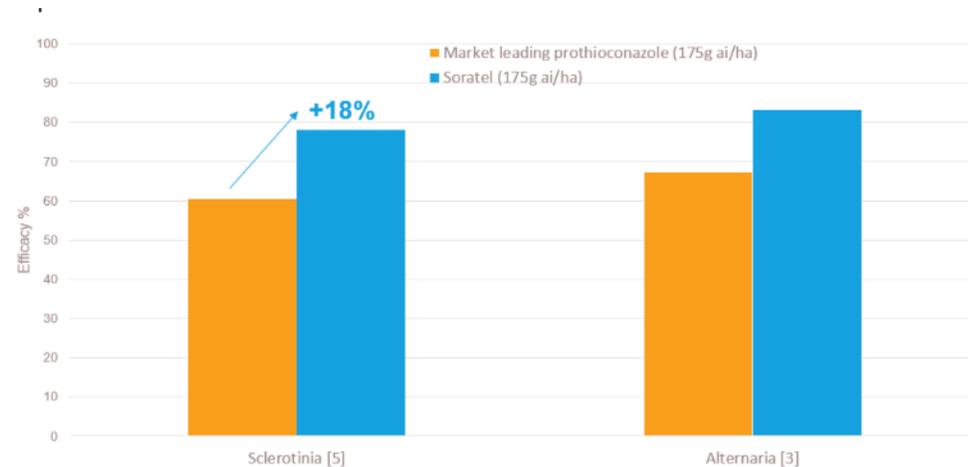
丙硫菌唑 250 乳油



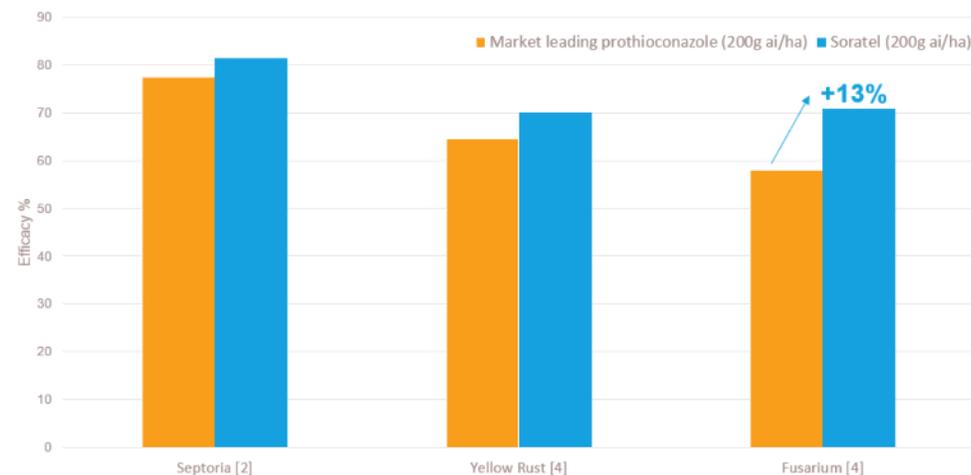
由两种溶剂与助剂构成的独特组合.....这一创新型的制剂.....可加强叶片对杀菌剂的吸收，借助卓越的内吸效果将有效成分顺畅送达作用位点.....



提高了作用于油菜籽时的防治效果



提高了作用于小麦时的防治效果



安道麦产品线中差异化产品案例

SESGAMA™ 制剂技术平台 -

提升可持续发展特性，开发高负载且与盐相容的制剂产品

- ▶ **可持续发展特性更强**
(减少了辅剂和包装耗材用量)
- ▶ **生产成本减少**
(减少了辅剂和包装耗材用量)
- ▶ **用药成本下降，农民每公顷施用量减少**
- ▶ **方便使用：**减轻冲洗与处理负担；减少包装耗材；缩小储存所占用的空间，携带更为方便



SESGAMA™ 制剂技术平台为安道麦打造了引人瞩目的可持续发展利器；已应用于13个制剂产品中，其中10个正在申请登记证。

每公顷土地施用有效成分药量相同的情况下，包装耗材与原材料用量显著减少

主要生产基地拥有后端整合优势



以色列

新原药开发并实现商业化生产的枢纽
研发与工艺工程能力首屈一指



中国

重要原药完整配套的生产基地
成本具备全球竞争领先优势

打造一流供应链

安道麦构筑并维护着一张强大灵活的供应网络，以卓越的成本优势和深厚的采购能力服务客户。



关键原药具有可持续的成本优势

达到世界一流的HSE标准

大力投资 未来增长



以色列
丙硫菌唑 MCW



中国
安邦搬迁



巴西
多功能生产车间 (MPP)



健康、安全与环保优化
(HSE)

强劲的商务动力

以农民为灵感 以渠道为伙伴

安道麦的团队在田间地头与农民积极交流，与渠道伙伴积极互动，通过举办对话论坛活动深入本地需求。

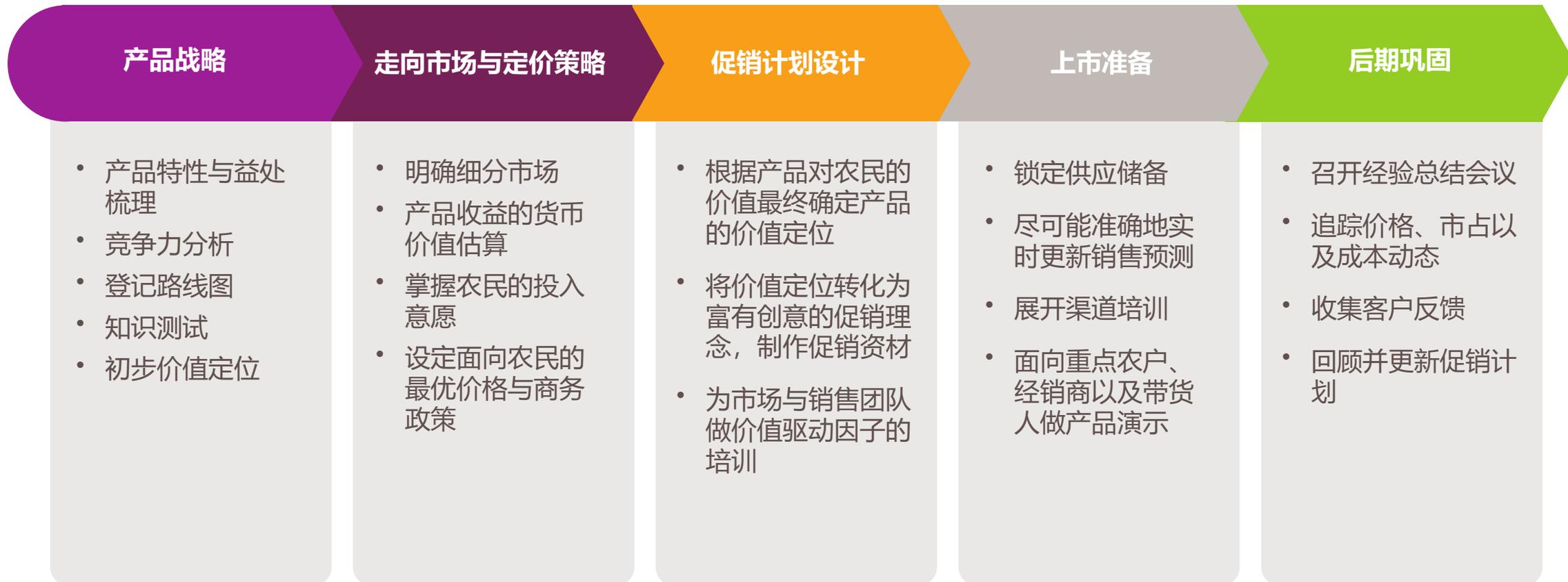


产品线的诞生——安道麦在研产品线的运作流程



“OnePlan”上市流程

通过系统、协调的上市机制确保差异化产品的价值获取



扎根田间，走近农民

印度



澳大利亚



巴西



印度尼西亚



丙硫菌唑

案例研究



以全球作物/病害市场细分为抓手 推动安道麦产品供应



倾听农民需求，交付高品质解决方案

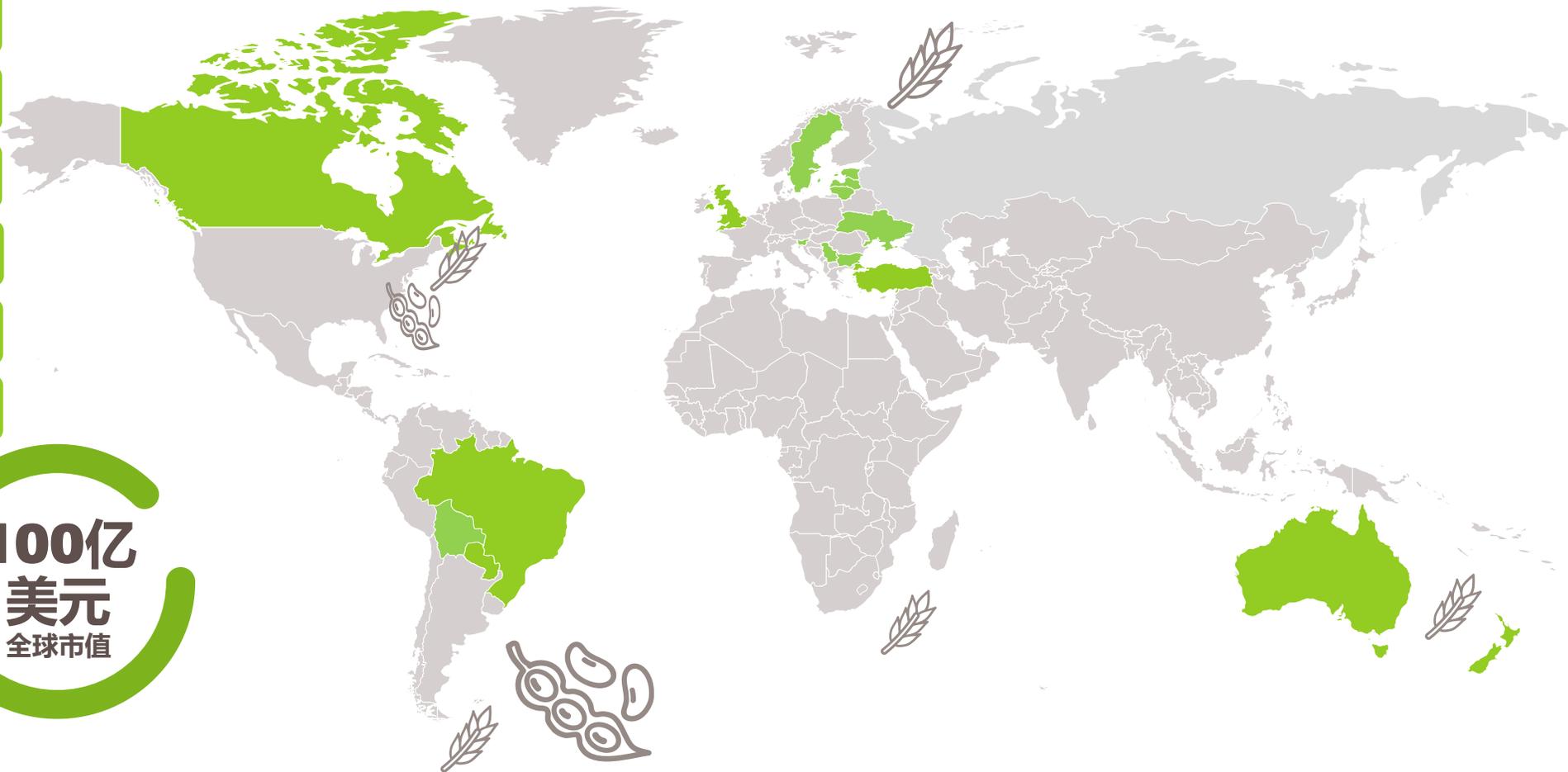
依托TOV制剂技术的产品应用于大豆与谷物以治疗叶面疾病



实施制剂致胜战略， 打造全球领先的丙硫菌唑系列产品线

- Armero**
(PTZ+MCZ)^{TOV}
- Cropper**
(PTZ+FLX+MCZ)^{TOV}
- Maxentis EC**
PTZ+Azoxystrobin
- Prothago**
PTZ ASORBITAL
- Proviso**
PTZ ASORBITAL
- Soratal**
PTZ ASORBITAL

**100亿
美元**
全球市值



加强生产能力建设

2022年年内将有三座生产车间启动运营，从而筑牢丙硫菌唑的生产基础，确保安道麦在2023年取得丙硫菌唑的成本优势地位，同时成为巴西首家丙硫菌唑原药的生产商。

安道麦有望成为继拜耳之后规模最大的丙硫菌唑生产商。





公司业绩概况

第三季度及前九个月市场环境概况

- ❖ **全球植保行业** 初步预测2022年全年将实现14.5%的增长（来源：AgbioInvestor）。
- ❖ **农产品价格** 尽管在过去的两个季度农产品价格有所回落，但预计仍将维持在高位。
- ❖ **植保市场需求与价格** – 农民端基本需求态势良好，支撑了植保市场需求保持坚挺，价格维持高位；但农民也背负着生产成本、尤其是化肥成本走高的负担。渠道内库存积高有可能对需求产生一定影响。
- **植保产品供应与成本** – 植保产品（包括原药、原材料及中间体）总体供应紧张；物流限制有所松动，但要完全满足旺盛的市场需求仍有难度；
 - 中国 – 产能增加，物流秩序恢复，植保产品及原药价格因此总体回落；
 - 其它地区 – 成本增加、能源价格、供应短缺以及物流挑战等因素共同催动采购价格上行，也不利于原材料与中间体的稳定供应；
 - 自2022年三季度开始物流价格显著下降，全球供应链失序的局面因此得以改善；从2022年底开始预计将出现大量新增集装箱船运力；
 - 尽管在2022年三季度能源价格出现些许回落，但受俄乌持续冲突影响能源价格仍将居高难下。

前九个月：销售额刷新历史同期纪录

销售价格上涨，销量增加，共同驱动销售额增长

调整后，百万美元	2022年 前九个月	2021年 前九个月	美元 变动
销售额	4,258	3,476	+22%
毛利润	1,224	1,000	+22%
毛利率	28.7%	28.8%	
EBITDA	611	464	+32%
EBITDA 利润率	14.4%	13.4%	
调整后净利润	159	85	+87%
调整后净利率	3.7%	2.5%	
列报净利润	119	(0.6)	
列报净利率	2.8%	0.0%	

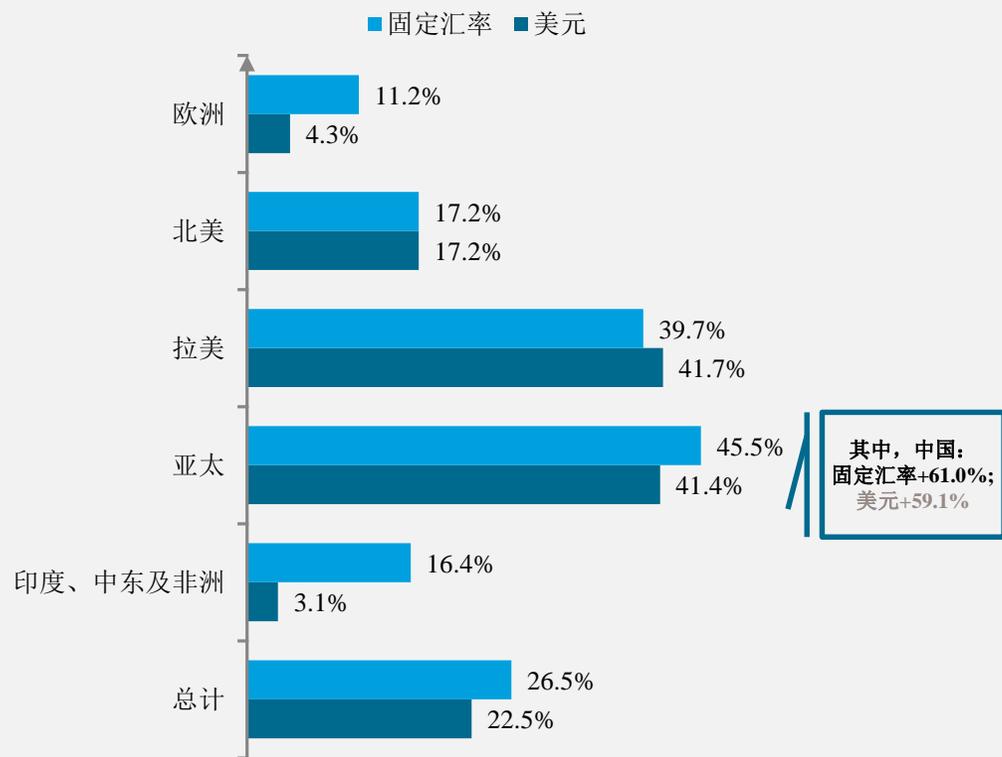
前九个月业绩亮点

- **销售额**
 - 得益于价格上涨19%、销量增加7%，销售额以美元计算同比增长22%，以固定汇率计算同比增长26%，打破同期历史纪录，达到43亿美元；
- **毛利**
 - 相比去年同期增长22%，主要驱动力来自价格上涨与销量持续增加；
 - 价格上涨与销量增长的积极贡献抵消并超越了物流、采购和生产成本增加以及汇率波动的不利影响；
 - 前九个月未做因搬迁产生的停工费用及额外采购费用的调整；
- **EBITDA**
 - 相比去年同期增长32%，（EBITDA利润率为14.4%，去年同期为13.4%）；
 - 尽管一季度针对乌克兰回款风险做了计提，运输与物流成本增长，同时还计入了新收购公司的营业费用，前九个月营业费用率实现改善（19.3%，去年同期为20.6%）；
- **净利润**
 - 以色列消费者价格指数（CPI）走高导致财务费用增加；
 - 套保成本因汇率走势增加。

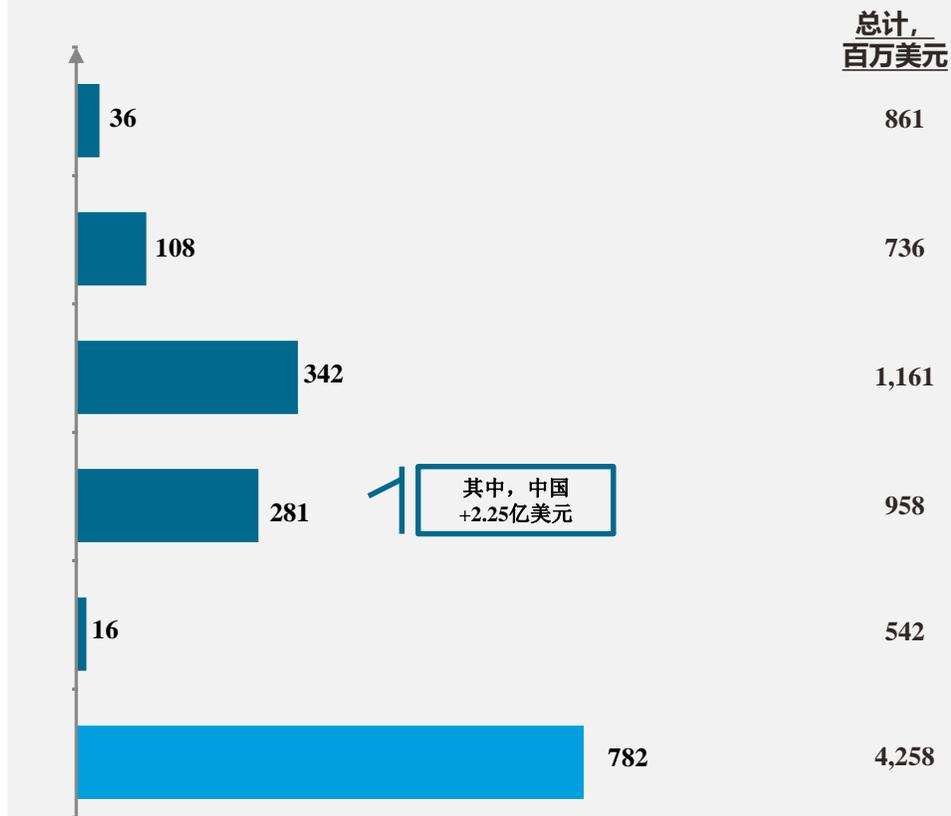
区域销售业绩

2022年前九个月 vs. 2021年前九个月

各大区销售额增幅%



销售额变动绝对值（百万美元）



2022年第三季度与前九个月区域业绩要点 (美元)

北美

-5% | +17%
三季度 | 前九个月

- **消费者与专业解决方案业务**—市场初现降价，渠道库存较高以及对生产成本下降的预期共同导致专业解决方案业务增速放缓；通货膨胀的压力导致消费者业务的整体市场需求疲软。
- **美国农化业务**—得克萨斯州及其它西南各州的极端干旱天气导致当地农民弃耕无灌溉田地，棉花收成创历史新低，致使销售额下降；
- 自产谷物除草剂带动**加拿大**销售额实现强劲增长。

欧洲

-4% | +4%
三季度 | 前九个月

- 以固定汇率计算，第三季度销售额实现了增长，这主要得益于英国、捷克、法国、罗马尼亚、比荷卢三国及波罗的海地区的经销商为迎接秋季销售备货；
- 欧洲遭受了种种不利因素的影响，包括：西班牙、法国、意大利和德国等国的需求因遭遇旱情而受到影响；供应问题；部分国家渠道库存积压；以及俄乌冲突导致销售受损等。

中国

+29% | +59%
三季度 | 前九个月

- 中国区**原材料、中间体及精细化工品**的销售表现突出。尽管精细化工品价格有所回落，但在全球市场对植保产品的旺盛需求的支撑下，市场对这类产品的需求保持强劲态势。
- **安道麦品牌制剂产品**的销售继续表现不俗，克服了激烈竞争的不利影响。

拉美

+47% | +42%
三季度 | 前九个月

- **巴西**销售额实现强劲增长，大豆、玉米、甘蔗及棉花的种植者为迎接四季度种植季带销量价齐升；其中也包含了在2021年属于第四季度的销售额。
- **其它拉美区国家**尽管部分天气条件不理想、渠道库存较高，但销售额同比实现增长，反映出市场对植保产品的旺盛需求。

印度、中东及非洲

+5% | +3%
三季度 | 前九个月

- 得益于伴随季风季到来的销售旺季，印度引领了该地区第三季度的销售业绩。然而，强降雨对部分作物的杀虫剂和杀菌剂销售产生了负面影响，一些供应问题也影响到了整体的销售表现。

亚太（中国以外）

+12% | +19%
三季度 | 前九个月

- 泰国、韩国及印尼等**亚洲国家**市场得益于天气条件有利以及面对面业务交流的恢复，达成了强劲的销售表现；
- **太平洋地区**在有利天气条件的支撑下，杀菌剂销售额增长显著。
- 亚太地区克服了部分市场渠道库存较高的挑战在三季度实现了销售额的增长。



ADAMA

感谢关注