



ADAMA

安道麦股份有限公司 2025年第二季度及半年度 经营业绩介绍



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）。

植保市场动态



渠道库存回归疫情前水平，
需求复苏，带动销量增长

原材料供过于求，
导致价格持续承压

普遍高息环境下
渠道仍保持即时采购模式

农产品价格在低位区间保持稳定，
但易受地缘政治风险影响

农民的盈利水平持续承压

2025年第二季度及半年度 财务业绩亮点

- 第二季度EBITDA较2024年同期增长25%；半年度EBITDA同比增长23%；
- 第二季度及半年度业务质量较去年同期继续提升，驱动因素包括：
 - 受益于实施“奋进”转型计划，公司运营效率提升、存货成本减少，带动营业成本降低（第二季度同比改善**6,400**万美元，上半年同比改善**1.45**亿美元；
- 第二季度销售额相比去年同期增长5%，自2022年第三季度以来首次恢复同比增长；
- 第二季度毛利相比去年同期增长18%，上半年毛利同比增长11%；
- 上半年自由现金流为**9,000**万美元，相比去年同期的**5,100**万美元增加**3,900**万美元。

2025年第二季度

自2022年第三季度以来季度销售额首次实现同比增长

第二季度财务业绩要点

调整后， 百万美元	2025年 第二季度	2024年 第二季度	美元 变动
销售额	1,092	1,041	5%
毛利润	318	269	18%
毛利率	29.1%	25.8%	
EBITDA	150	120	25%
EBITDA利润率	13.7%	11.5%	
净利润（亏损）	6	(61)	
净利润率	0.5%	(5.8%)	
列报净亏损	(32)	(94)	66%
净利润率	(2.9%)	(9.0%)	

- 销售额**
- 销售额达到**10.92亿美元**，同比增长**5%**
 - 销量同比增加8%，抵消了价格同比降低3%的负面影响；
 - 销量同比增加的原因在于市场需求复苏以及多数地区渠道库存水平改善；
 - 公司有选择地不再侧重销售部分低毛利产品与业务；
 - 受原药以及大宗农产品价格低迷和高息环境影响，销售价格疲软。
- 毛利**
- 毛利同比增长**18%**；毛利率提升至**29.1%**，高于去年同期的25.8%；
 - 毛利及毛利率改善得益于销量增加，以及公司实施“奋进”转型计划，运营效率提高、库存成本减少，带动营业成本降低，抵消了价格低迷的负面影响。
- EBITDA**
- EBITDA同比增长**25%**；EBITDA利润率提升至**13.7%**，高于去年同期的11.5%；
 - 营业费用同比增加，主要原因是因拉美部分本地经销商流动性问题，预计产生信用损失。
- 调整后净利润**
- 调整后净利润为**600万美元**，去年同期为净亏损**6,100万美元**；列报净亏损为3,200万美元，相较去年同期亏损9,400万美元减少66%。
 - 财务费用同比增加的主要原因是拉美区（特别是巴西）汇率套保成本上升。

2025年上半年

利润改善，销量增加，但定价承受下行压力

调整后， 百万美元	2025年 上半年	2024年 上半年	美元 变动
销售额	2,091	2,098	0%
毛利润	620	557	11%
毛利率	29.7%	26.5%	
EBITDA	310	252	23%
EBITDA利润率	14.8%	12.0%	
净利润（亏损）	49	(71)	
净利润率	2.4%	(3.4%)	
列报净亏损	(11)	(126)	91%
净利润率	(0.5%)	(6%)	

半年度财务业绩亮点

- 销售额**
- 销售额同比持平，达到**20.91**亿美元；
 - 销量同比增加4%，抵消了价格同比减少3%的负面影响；
 - 尽管受第一季度土耳其业务同比下滑的影响，得益于多数地区市场需求复苏，销量同比增加；
 - 公司有选择地不再侧重销售部分低毛利产品与业务；
 - 受原药以及大宗农产品价格低迷和高息环境影响，销售价格疲软。
- 毛利**
- 毛利相比去年同期提高**11%**；毛利率提升至**29.7%**，高于去年同期的26.5%；
 - 毛利及毛利率改善得益于销量增加，以及公司实施“奋进”转型计划，运营效率提高、库存成本减少，带动营业成本降低，抵消了价格低迷的负面影响。
- EBITDA**
- EBITDA相比去年同期增长**23%**；EBITDA提升至**14.8%**，高于去年同期的12.0%
 - 营业费用受到“奋进”计划以及汇率走势有利的积极影响。但因第二季度拉美部分本地经销商流动性问题，预计产生信用损失，抵消了前述积极影响。
- 调整后净利润**
- 调整后净利润为**4,900**万美元，去年同期为净亏损**7,100**万美元；列报净亏损为1,100万美元，相比去年同期净亏损1.26亿美元减少91%。
 - 财务费用同比小幅下降，主要得益于公司生成现金流水平改善，优化了债务结构。

*百分比数据可能因四舍五入存在尾差。

2025年第二季度与半年度区域业绩要点

北美

二季度美元	固定汇率	上半年美元	固定汇率
▲ 24%	▲ 25%	▲ 19%	▲ 20%

消费者与专业解决方案：

- 上半年销售额同比增长，原因在于销量同比增加，抵消了价格下滑的负面影响；
- 第二季度销售额同比持平，原因是销量小幅增加被价格小幅下降的影响抵消。

美国农化：

- 销售额同比增长，主要得益于销量增加，以及价格小幅走高；
- 玉米与大豆等重点市场地区天气条件理想；
- 渠道仍以即时采购模式为主。

加拿大农化：

- 销售额同比增长，主要得益于销量显著增加，以及天气条件正常；
- 原药价格持续承压。

拉美

二季度美元	固定汇率	上半年美元	固定汇率
▲ 3%	▲ 7%	▼ -9%	▼ -4%

巴西：

- 销量同比增加驱动第二季度销售额同比改善，部分抵消了第一季度疲软的不利影响；
- 竞争激烈，导致价格下行。

其它拉美国家：

- 第二季度及半年度销售额同比减少，主要原因是竞争激烈且采购维持即时模式。

欧洲、非洲及中东

二季度美元	固定汇率	上半年美元	固定汇率
▼ -1%	▼ -4%	▼ -4%	▼ -4%

- 欧洲上半年销量与销售额均同比改善，第二季度同比持平；
- 土耳其第一季度同比严重下滑，影响了上半年的销售额；
- 定价因竞争激烈持续下行；
- 法国及其他国家天气条件理想抵消了北欧地区天气欠佳的负面影响。

亚太（不含中国）

二季度美元	固定汇率	上半年美元	固定汇率
▼ -16%	▼ -15%	▼ -19%	▼ -17%

太平洋地区及其它亚太国家：

- 销售额同比减少，体现了定价受市场供过于求的影响承受下行压力，以及公司优化业务区域布局的决策影响；

印度：

- 销售额受异常天气影响同比减少；
- 第二季度与上半年销量同比增加。

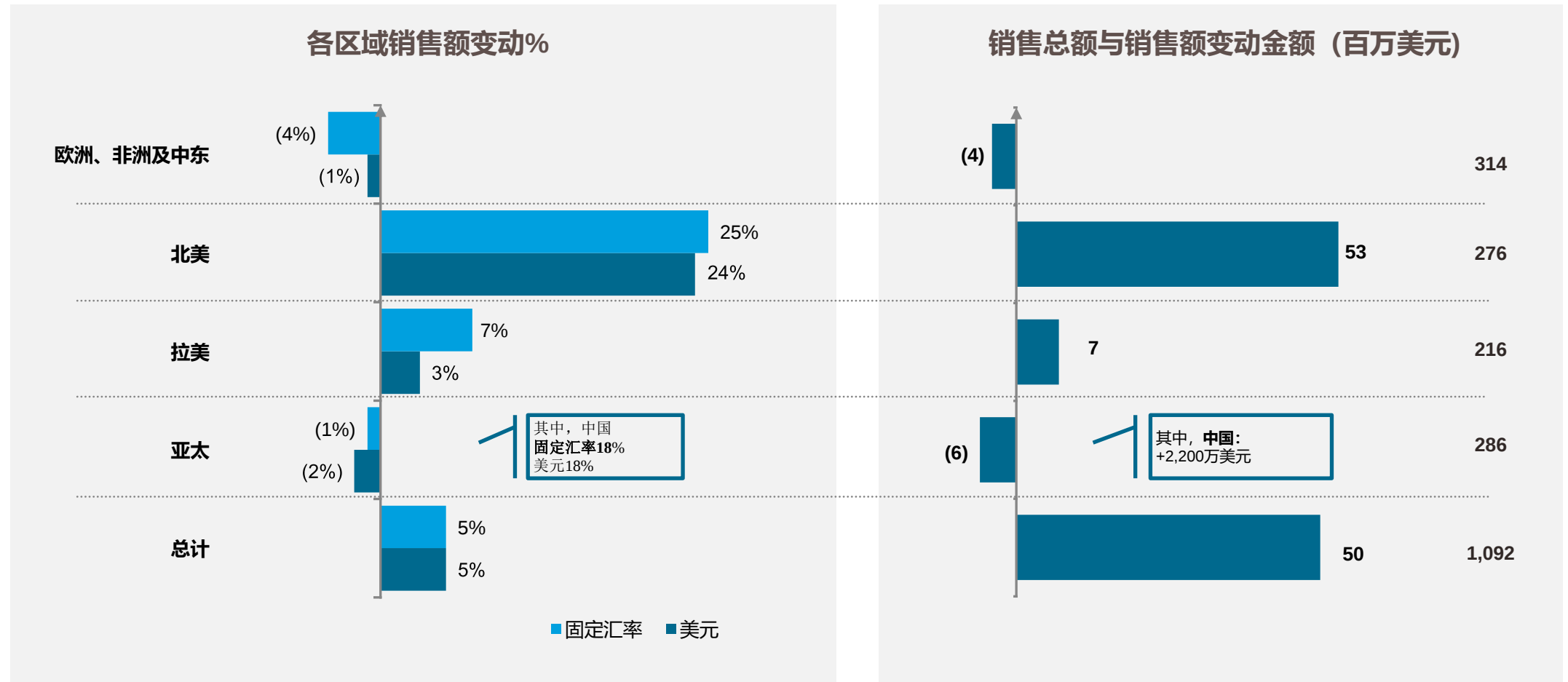
中国

二季度美元	固定汇率	上半年美元	固定汇率
▲ 18%	▲ 18%	▲ 12%	▲ 13%

- 在氯碱市场向好的带动下，非农业务销售额同比增长，同时运营效率提升推动利润率改善；
- 原药销售额亦同比增长，公司大力拓宽销售渠道推动业务增长，全球市场需求逐步复苏也对原药销售产生助力；
- 国内品牌制剂销售额同比下降，主要原因在于市场竞争对价格与销量的不利影响。

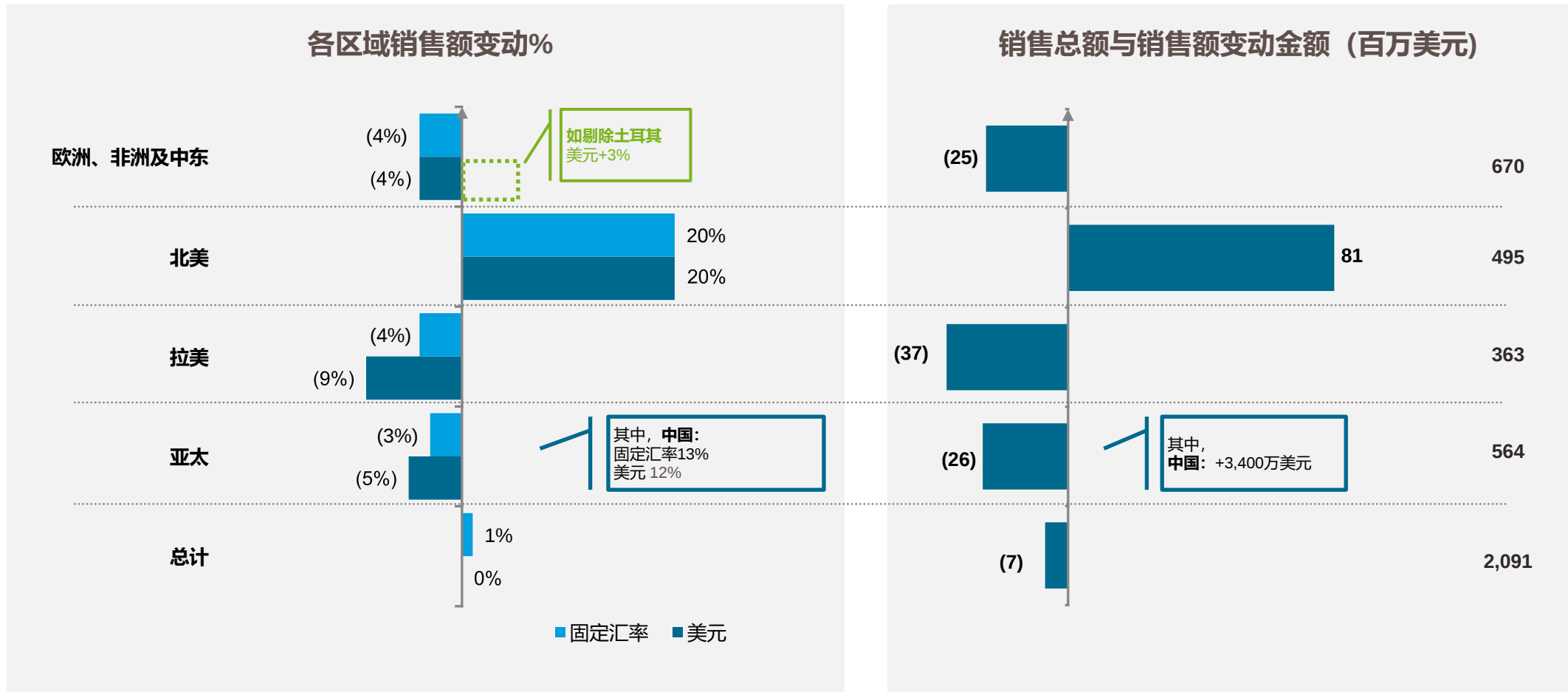
区域销售业绩

2025年第二季度 vs. 2024年第二季度



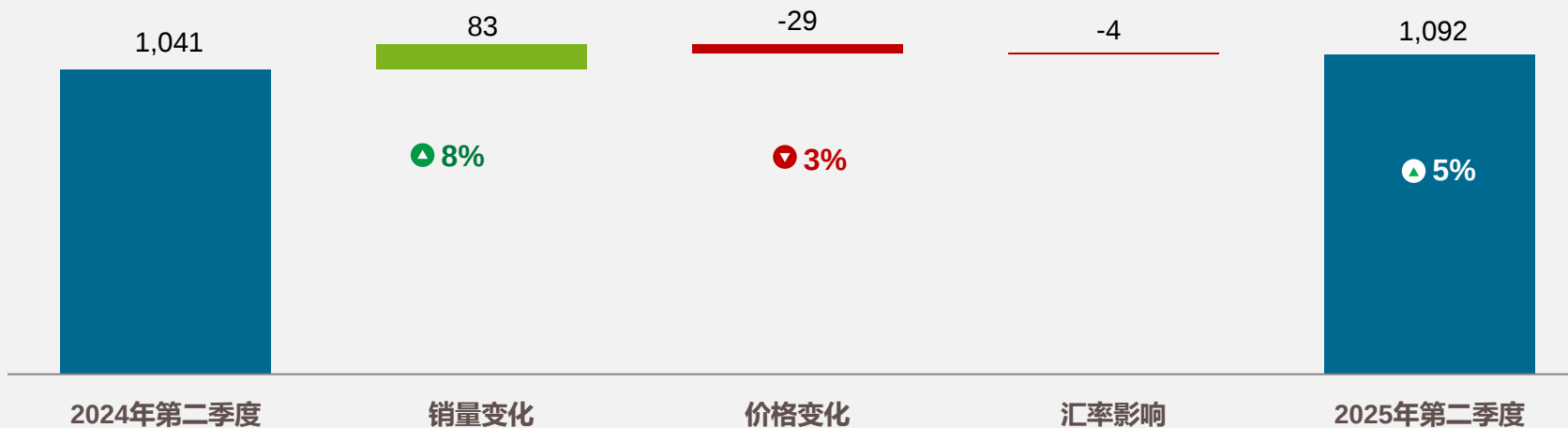
区域销售业绩

2025年上半年 vs. 2024年上半年



2025年第二季度销售额

销售额同比变量分析



- 销量同比增加的原因在于市场需求复苏以及多数地区渠道库存水平改善；
- 公司有选择地不再侧重销售部分低毛利产品与业务；
- 受原药以及大宗农产品价格低迷和高息环境影响，销售价格疲软。

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。

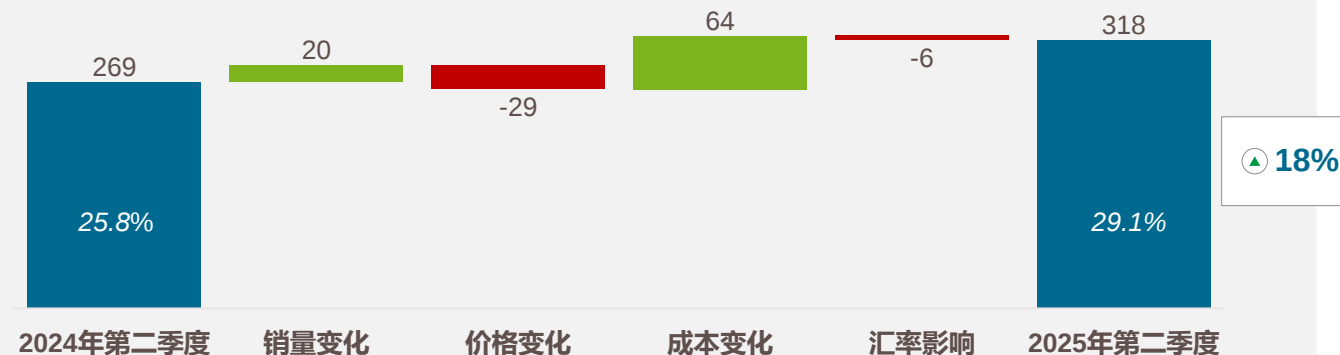
2025年第二季度

毛利与EBITDA

毛利同比变量分析

毛利与毛利率同比均实现改善

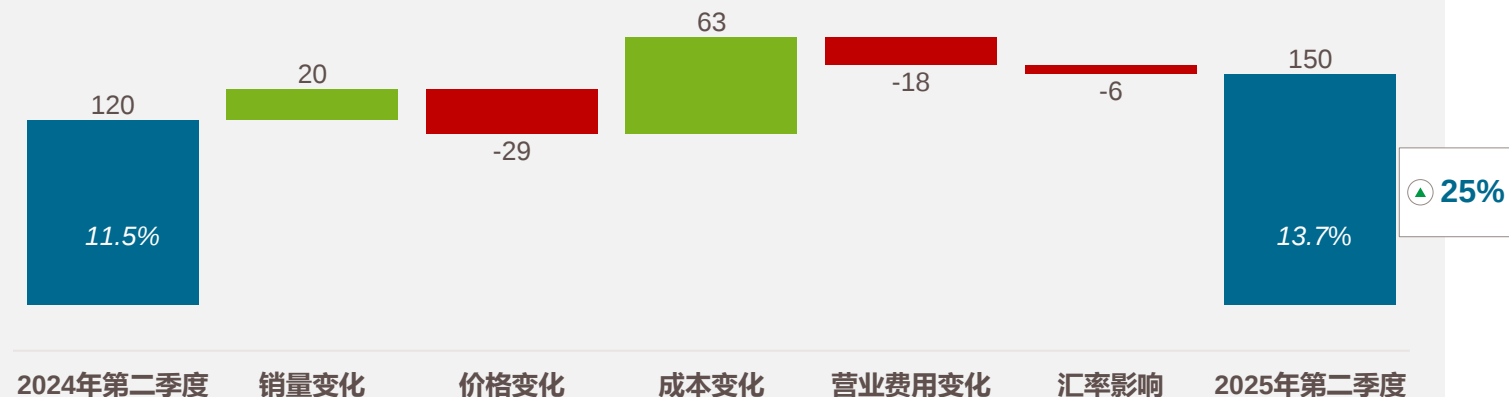
销量增加，营业成本因运营效率提高以及库存成本减少而降低，上述因素的积极作用抵消了价格低迷的负面影响。



EBITDA同比变量分析

EBITDA与EBITDA利润率均同比改善

营业费用同比增加，主要原因是因拉美部分本地经销商流动性问题，预计产生信用损失。



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。

2025年上半年销售额

销售额同比变量分析



- 尽管受第一季度土耳其业务同比下滑的影响，得益于多数地区市场需求复苏，销量同比增加；
- 公司有选择地不再侧重销售部分低毛利产品与业务；
- 受原药以及大宗农产品价格低迷和高息环境影响，销售价格疲软。

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。

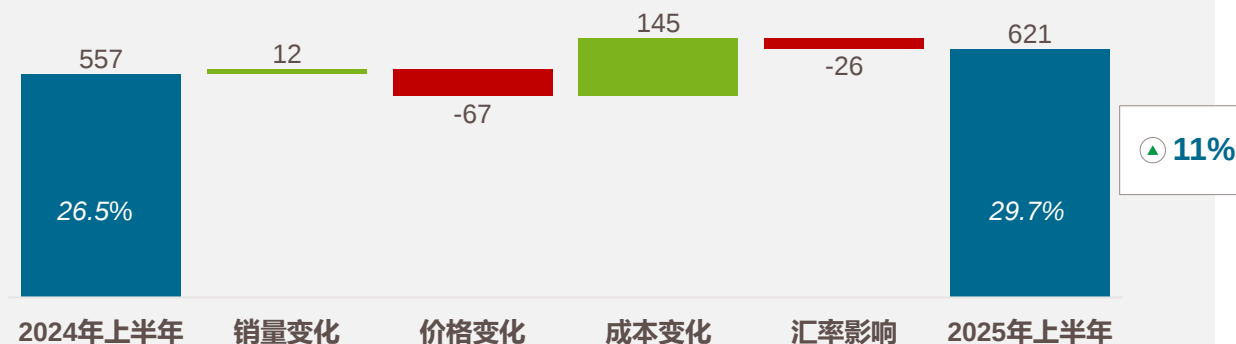
2025年上半年

毛利与EBITDA

毛利同比变量分析

毛利与毛利率均实现改善

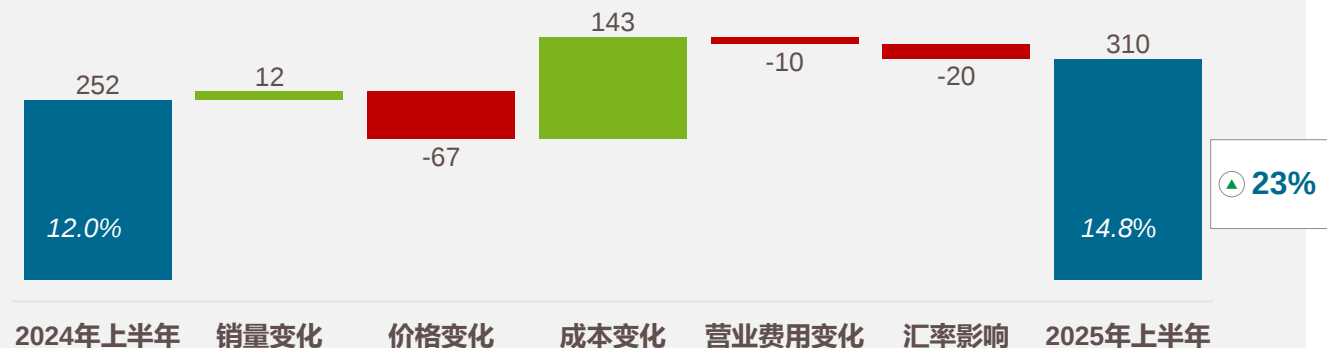
销量增加，营业成本因运营效率提高以及库存成本减少而降低，上述因素的积极作用抵消了价格低迷的负面影响。



EBITDA同比变量分析

EBITDA与EBITDA利润率均实现提升

营业费用受到“奋进”计划以及汇率走势有利的积极影响。但第二季度因拉美部分本地经销商流动性问题，预计产生信用损失，抵消了前述积极影响。

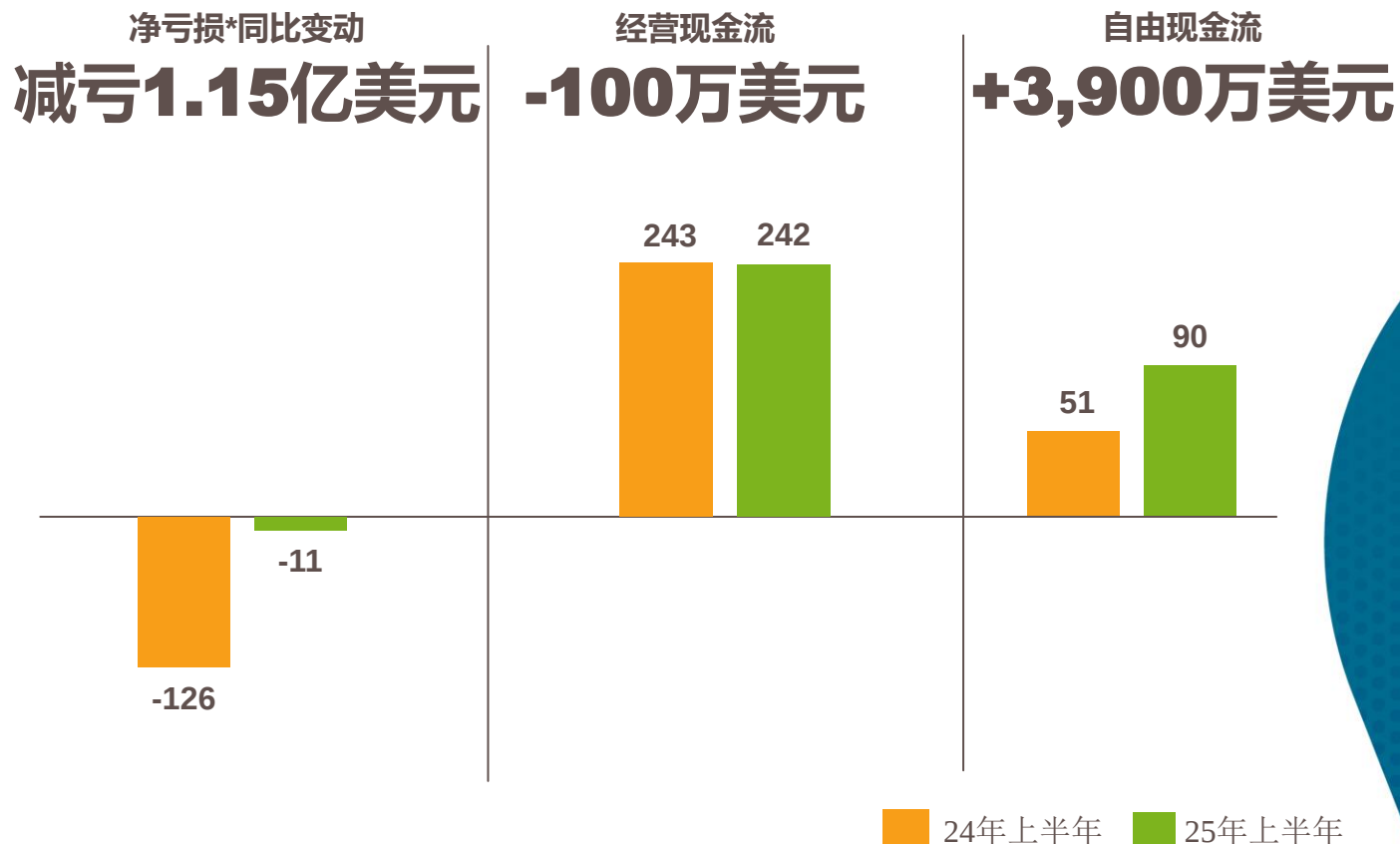


注：

- 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

2025年上半年 vs 2024年上半年：助推增长势头的同时自由现金流持续改善



现金流管理亮点：

- 回款改善
- 为把握增长势头，采购支出增加
- 合理安排资本支出与无形资产投资的优先顺序

*列报净亏损



ADAMA

卓越商务

首席商务官Eric Dereudre

Eric Dereudre

首席商务官

- 全球植保行业30年从业经验，历任各类战略与区域领导职务
- 以客户为先，着眼长远战略
- 专注安道麦全球商务增长，围绕农民激发创新
- 增强领导团队实力，扩大市场影响力，提高决策的敏捷与灵活度



[安道麦任命Eric Dereudre担任首席商务官](#) | 安道麦

履新100天： 倾听，学习，向前看

- 坚定了对安道麦产品线与在研产品线的信心，得到各地客户和销售团队的认可
- 在关键市场建立了深厚的商业合作与信任关系
- 企业文化以务实、主人翁及创业精神为核心
- 客观现实地看待挑战，坚定承诺直面挑战
- 拥有毫无疑问的机遇提升商务实力，释放增长潜力



复苏迹象显现，但仍然充满挑战

渠道库存水平恢复正常，在经历漫长的去库周期之后，具备了销量回升的条件；

农民盈利能力仍承受压力，主要原因在于农产品价格低迷，以及海外高息影响普遍；

原药生产产能过剩，持续对行业价格构成压力；

市场回归稳定地迹象初现——安道麦初步显露复苏势头。



保持“奋进”势头

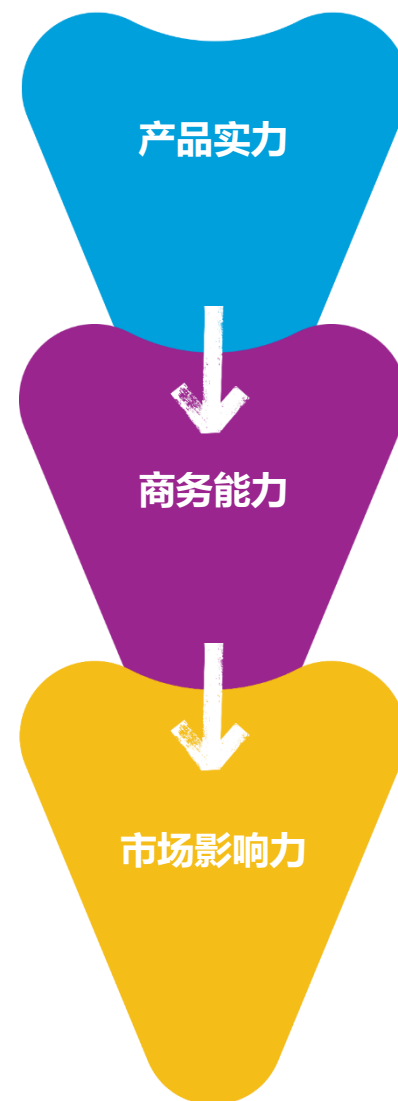
聚焦关键领域，紧抓执行

强化商业聚焦 — 投资于能够让安道麦脱颖而出的技能与工具

以价值定价、以利润导向管理账户 — 充分挖掘切切实实的创新价值

需求生成 — 确保新产品自上市起即产生实际影响

韧性执行 — 依托全球规模与本土灵活性应对市场波动



感谢倾听



损益表科目调整后金额与列报金额对比

百万美元	2025年 二季度 调整后	2024年 二季度 调整后	%▲	2025年 二季度 列报	2024年 二季度 列报	%▲	2025年 上半年 调整后	2024年 上半年 调整后	%▲	2025年 上半年 列报	2024年 上半年 列报	%▲
销售额	1,092	1,041	5%	1,092	1,041	5%	2,091	2,098	0%	2,091	2,098	0%
毛利	318	269	18%	284	227	25%	620	557	11%	556	484	15%
<i>毛利率</i>	29.1%	25.8%		26.0%	21.8%		29.7%	26.5%		26.6%	23.0%	
EBITDA	150	120	25%	130	76	71%	310	252	23%	273	196	39%
<i>EBITDA利润率</i>	13.7%	11.5%		11.9%	7.3%		14.8%	12.0%		13.1%	9.4%	
净利润（亏损）	6	(61)		(32)	(94)	66%	49	(71)		(11)	(126)	91%
<i>净利润率</i>	0.5%	(5.8%)		(2.9%)	(9.0%)		2.4%	(3.4%)		(0.5%)	(6%)	

* 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	2025年 二季度	2024年 二季度	2025年 上半年	2024年 上半年
列报净亏损	(32)	(94)	(11)	(126)
与2017年中国化工集团收购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	5	11	10
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	7	8
以色列基地环境清理与修复成本	7	11	7	11
重组与咨询费用	13	4	29	15
控股子公司回购债券	9	-	9	-
卖出期权的价值重评估	2	(34)	2	(34)
与一家控股子公司有关的仲裁决议	-	-	(4)	-
其他	(2)	(1)	(1)	1
与诉讼赔偿、登记证减值及登记证摊销变更有关的计提	-	44	-	44
净利润（亏损）调整金额总计	38	33	61	55
调整后净利润（亏损）	6	(61)	49	(71)

注：“其他”包含加速折旧、其它财务费用以及税项影响。详情请参见公司2025年半年度报告附件。