安道麦股份有限公司
2022年第二季度及半年度经营业绩介绍

2022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）。

ADAMA

经营业绩概况

二季度与上半年市场环境概况

- 虽然农产品价格在二季度末出现了些许下降，但仍维持高位。
- 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。
- 植保产品供应与成本 – 植保产品（包括原药、原材料及中间体）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；
  - 随着国内疫情防控改善，生产逐步恢复，进出口以及销售形势都出现改善（上海港逐步恢复正常）；
  - 全球供应链挑战有所减轻，物流价格有所松动，目前处于稳定但仍属高位的区间；然而航运可用资源不足以及港口繁忙的压力未见改变迹象；
  - 部分原药的价格因国内生产恢复平稳而显现下行迹象，中间体价格却因货源不稳定而大幅上涨；
  - 俄乌冲突继续刺激能源价格节节攀升。

来源：
- Agbio Investor
- 荷兰合作银行ACMR月度研报，2022年6月
- 摩根士丹利货运研报，2022年6月
- 摩根大通农业市场周报，2022年6月

二季度：销售额刷新纪录
提价驱动销售额增长，提升盈利表现

调整后，百万美元	2022年二季度	2021年二季度	美元变动
销售额	1,479	1,220	**+21%**
毛利润	437	365	**+20%**
毛利率	*29.6%*	*29.9%*	
EBITDA	240	186	**+29%**
EBITDA利润率	*16.2%*	*15.2%*	
调整后净利润	76	63	**+20%**
调整后净利率	*5.1%*	*5.2%*	
列报净利润	46	34	**+36%**
列报净利率	*3.1%*	*2.8%*	

注：除非特别说明，表中均为调整后数据。

第二季度业绩亮点

- **销售额**
  - 得益于价格上涨22%，销量增加3%，销售额同比增长21%，打破单一季度销售额的历史纪录，创收14.8亿美元；
- **毛利**
  - 毛利相比去年同期增长20%，主要驱动力来自于价格提升以及销量持续增长；
  - 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；
  - 二季度未针对因搬迁产生的停工费用及额外采购费用进行调整；
- **EBITDA**
  - 相比去年同期增长29%（EBITDA利润为16.2%，去年同期为15.2%）；
  - 尽管运输与物流成本增长，同时也计入了新收购公司的营业费用，但二季度营业费用对销售额的占比实现改善（18.1%，去年同期为19.7%）
- **净利润**
  - 相比去年同期增长20%；
  - CPI走高以及套保成本因汇率走势增加导致财务费用增加。

上半年：销售额刷新纪录
提价驱动销售额增长，提升盈利表现

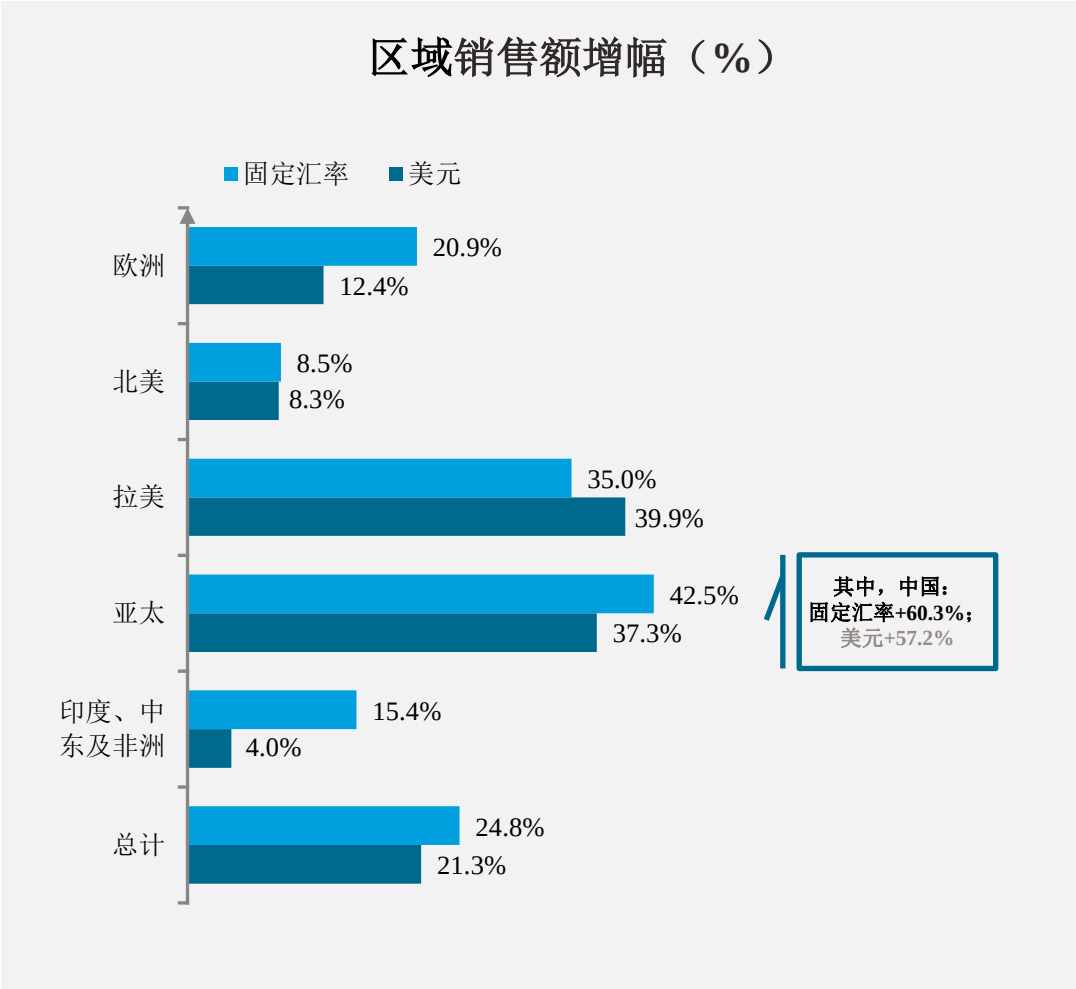
调整后，百万美元	2022年上半年	2021年上半年	美元变动
销售额	2,899	2,329	**+24%**
毛利润	852	687	**+24%**
毛利率	*29.4%*	*29.5%*	
EBITDA	441	343	**+29%**
EBITDA利润率	*15.2%*	*14.7%*	
调整后净利润	151	115	**+31%**
调整后净利率	*5.2%*	*5.0%*	
列报净利润	113	57	**+100%**
列报净利率	*3.9%*	*2.4%*	

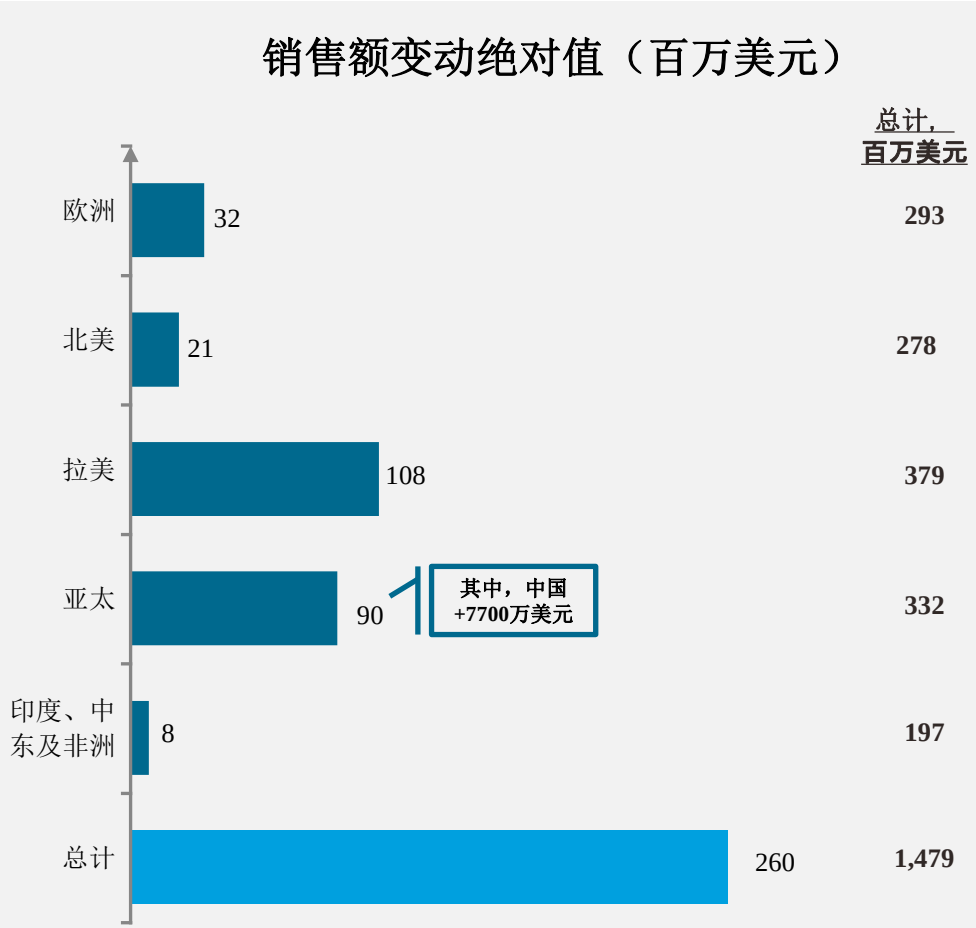
注：除非特别说明，表中均为调整后数据。

上半年业绩亮点

- **销售额**
  - 得益于价格上涨20%、销量增加8%，销售额同比增长24%，打破同期历史纪录，达到29亿美元；
- **毛利**
  - 相比去年同期增长24%，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；
  - 上半年未针对因搬迁产生的停工费用及额外采购费用进行调整；
- **EBITDA**
  - 相比去年同期增长29%（EBITDA利润为15.2%，去年同期为14.7%）；
  - 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，但上半年营业费用对销售额的占比实现改善（18.9%，去年同期为19.9%）；
- **净利润**
  - 相比去年同期增长31%；
  - CPI走高以及套保成本因汇率走势增加导致财务费用增加。

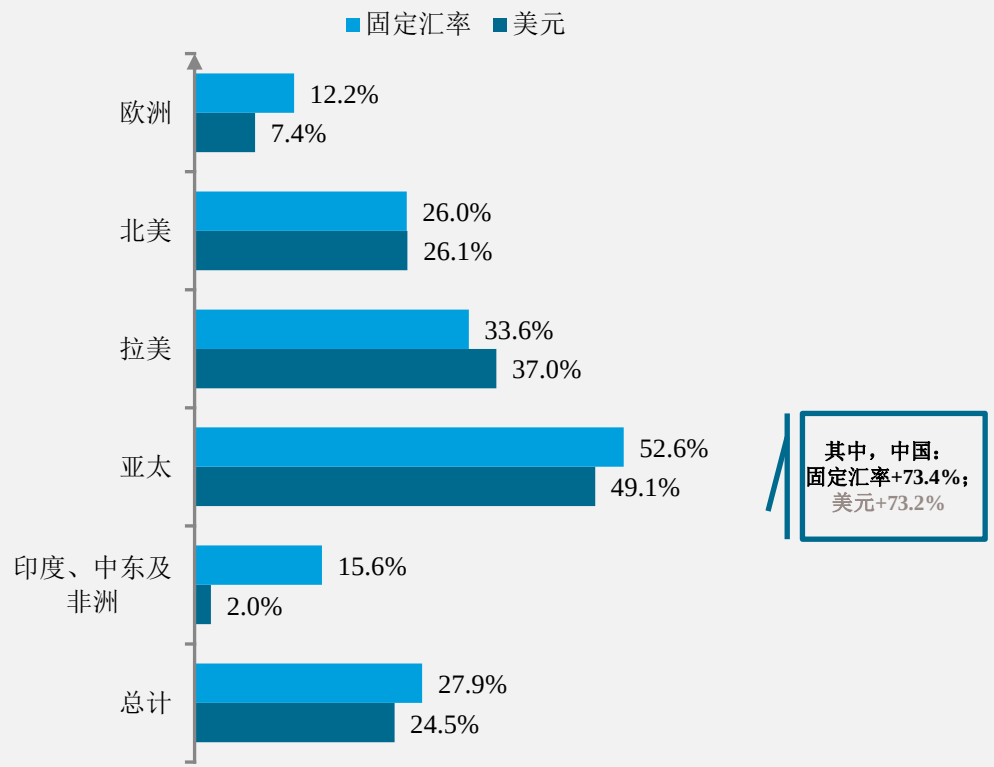
区域销售业绩
2022年二季度 vs. 2021年二季度



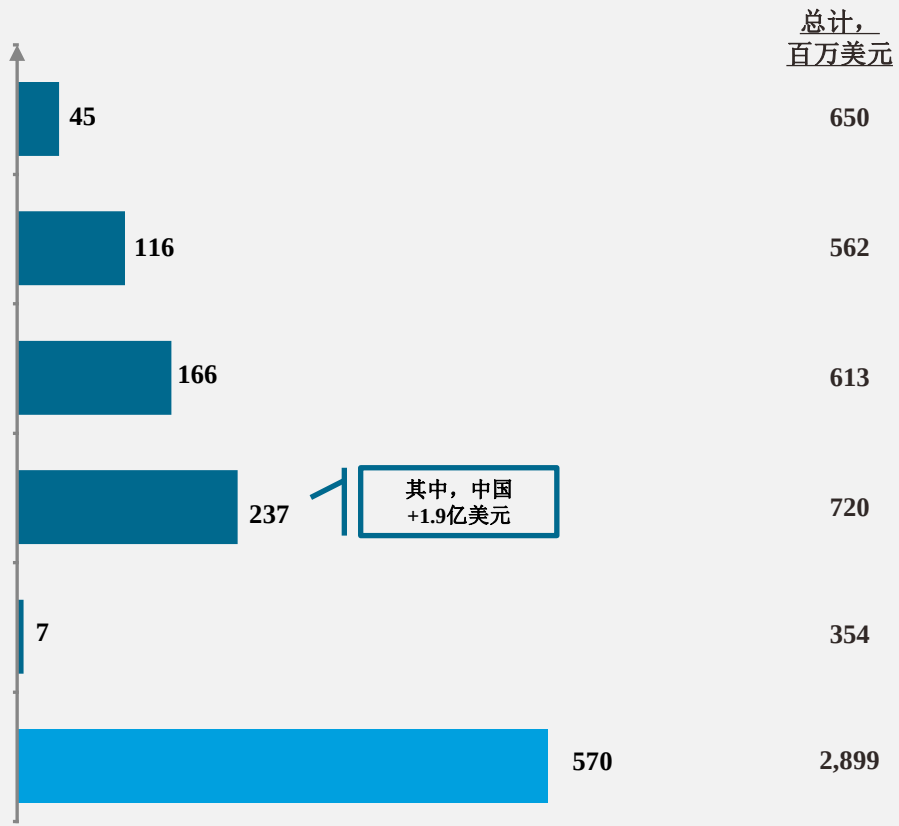


区域销售业绩
2022年上半年 vs. 2021年上半年

区域销售额增幅（%）



销售额变动绝对值（百万美元）



2022年二季度与上半年各大区业绩要点

北美

+8% 二季度 | +26% 上半年

- **消费者与专业解决方案**业务 – 商用业务（酒店、餐馆等）在新冠封控解除后全面复苏；首个登记用于草坪的氟酰脲新产品Suprado上市大获成功。
- **加拿大**植保业务抓住市场机遇，满足了市场对谷物除草剂的需求，达成强劲的销售业绩。
- 尽管德克萨州西部和加利福尼亚州的旱情打击了需求，**美国农植保业务**仍实现了增长。

欧洲

+12% 二季度 | +7% 上半年

- 公司继续在法国、意大利等重点市场国家扩大市场份额，在区域内的大多数国家都达成了强有力的销售业绩，法国、德国、匈牙利、斯堪的纳维亚半岛国家、比荷卢经济联盟国家、波罗的海周边国家及巴尔巴半岛国家的表现尤为突出。
- 欧洲虽然遭受了汇率走势不利、俄乌冲突损失销售以及供应挑战的负面影响，但仍然实现了增长。

中国

+57% 二季度 | +73% 上半年

- **与农药生产相关的精细化工产品**的销售额异常出色，主要得益于全球市场对植保产品需求旺盛，促成了量价齐升，也顶住了疫情防控对物流的不利影响。
- **品牌制剂产品**随着公司市场份额的扩大显著增长，克服了季节因素和竞争激烈的不利影响。

拉美

+40% 二季度 | +37% 上半年

- **巴西：**安道麦在巴西的市场地位不断加强，销售额保持显著增长。
- 公司的创新除草剂Araddo®、Cheval®以及Arremate®与杀菌剂Armero™和Across®继续大受当地市场欢迎。
- **其它拉美国家：**拉美地区的其它国家、特别是哥伦比亚、阿根廷及墨西哥等重点市场国家也都克服了供应挑战，实现了销售额的增长。

印度、中东及非洲

+4% 二季度 | +2% 上半年

- 得益于有利的天气条件，土耳其与以色列带动了整个区域的销售增长，但土耳其里拉贬值以及印度销售下滑产生负面影响。

亚太（中国）

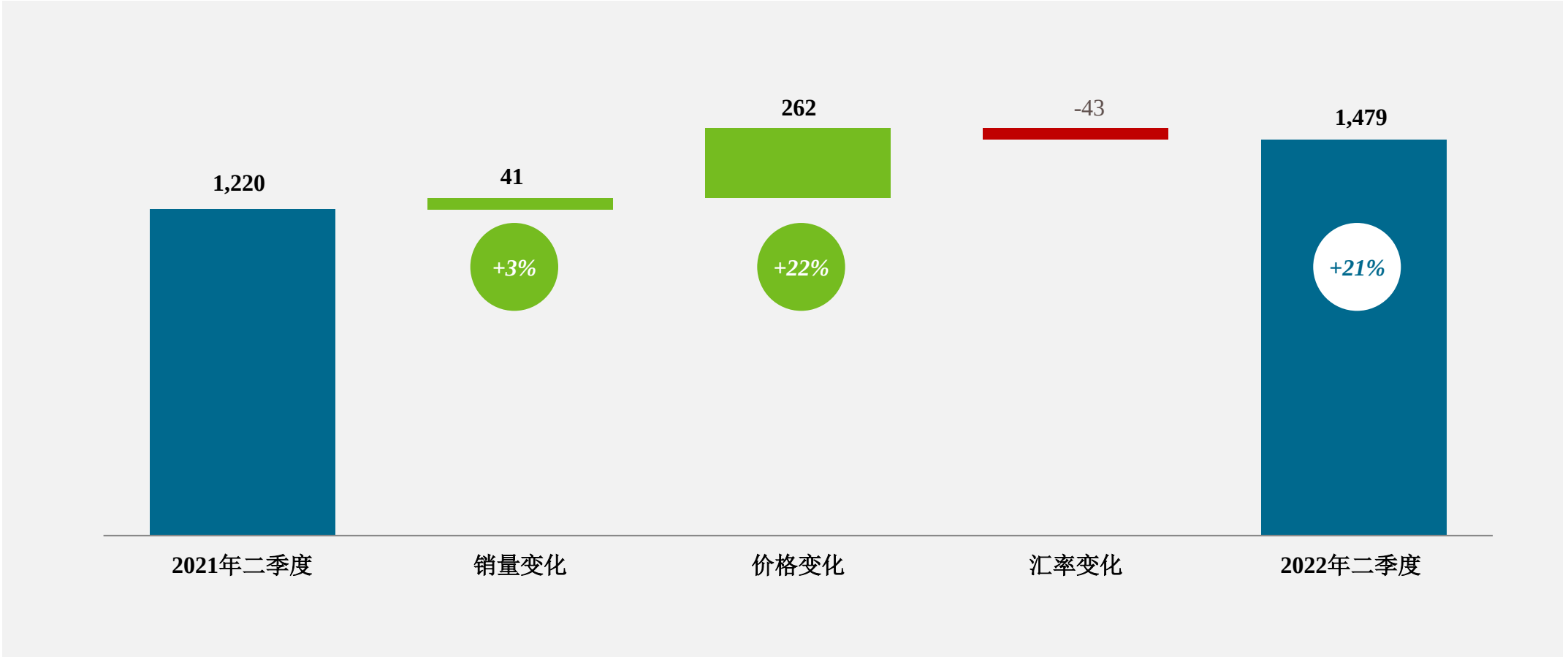
+12% 二季度 | +21% 上半年

- 在中国以外的亚太地区，**太平洋周边国家**得益于拉尼娜现象带来的有利天气条件达成了强有力的销售业绩。拉尼娜现象已连续出现两年，目前可能已经进入尾声。

ADAMA

财务指标分析

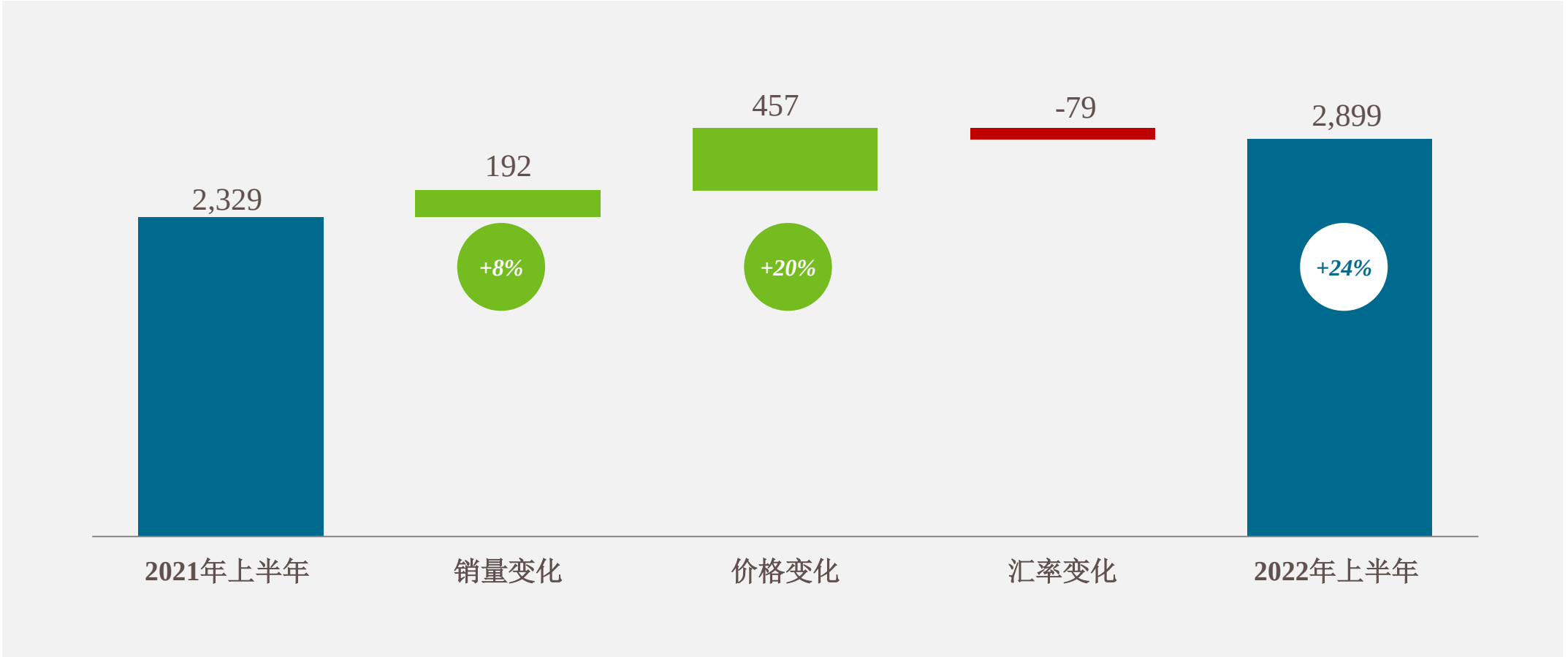
二季度销售额同比增长21%
驱动力源于价格的显著提升与销量的持续增加
销售额同比变量分析



注：
- 单位：百万美元
- 除非特别说明，图中均为调整后数据；
- 四舍五入可能导致总数与各分项数值之和尾数不符；
- 汇率变化涵盖了不同货币汇率波动对销售额以及套保净值的影响。

上半年销售额同比增长24%
驱动力源于价格的显著提升与销量的持续增加

销售额同比变量分析

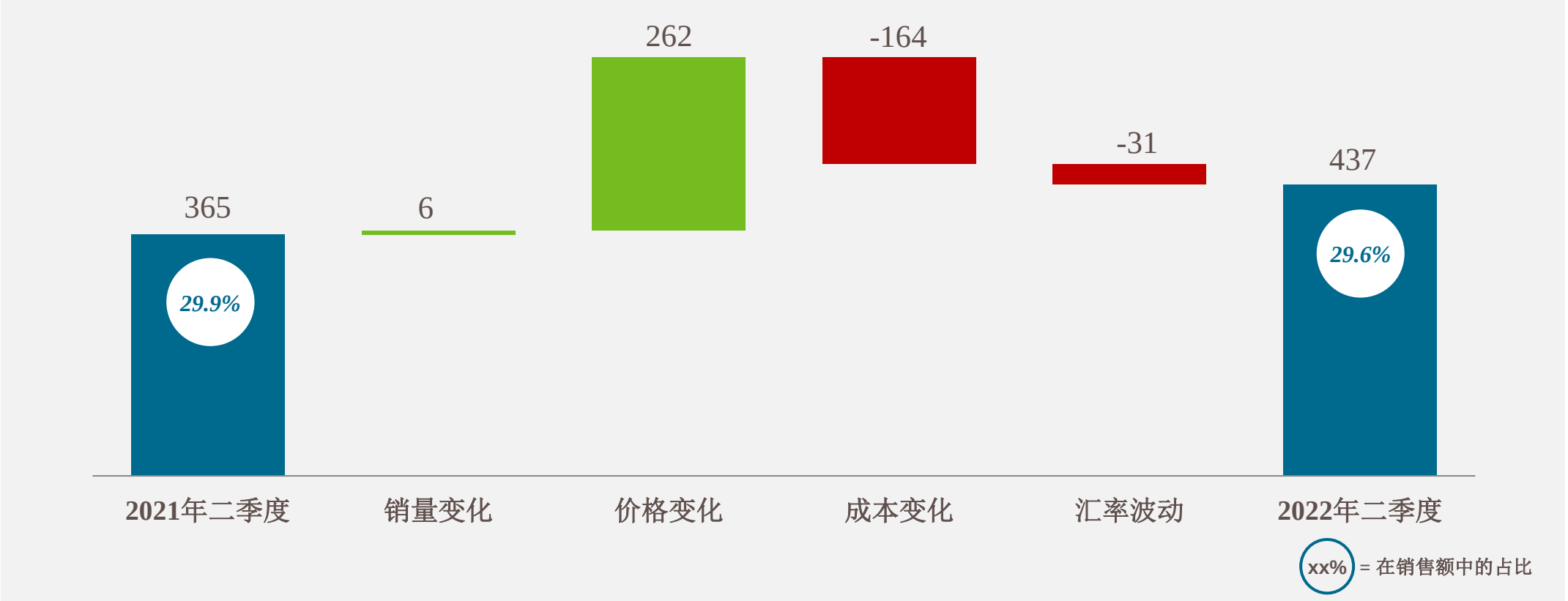


注：
- 单位：百万美元
- 除非特别说明，图中均为调整后数据；
- 四舍五入可能导致总数与各分项数值之和尾数不符；
- 汇率变化涵盖了不同货币汇率波动对销售额以及套保净值的影响。

二季度毛利同比增长20%

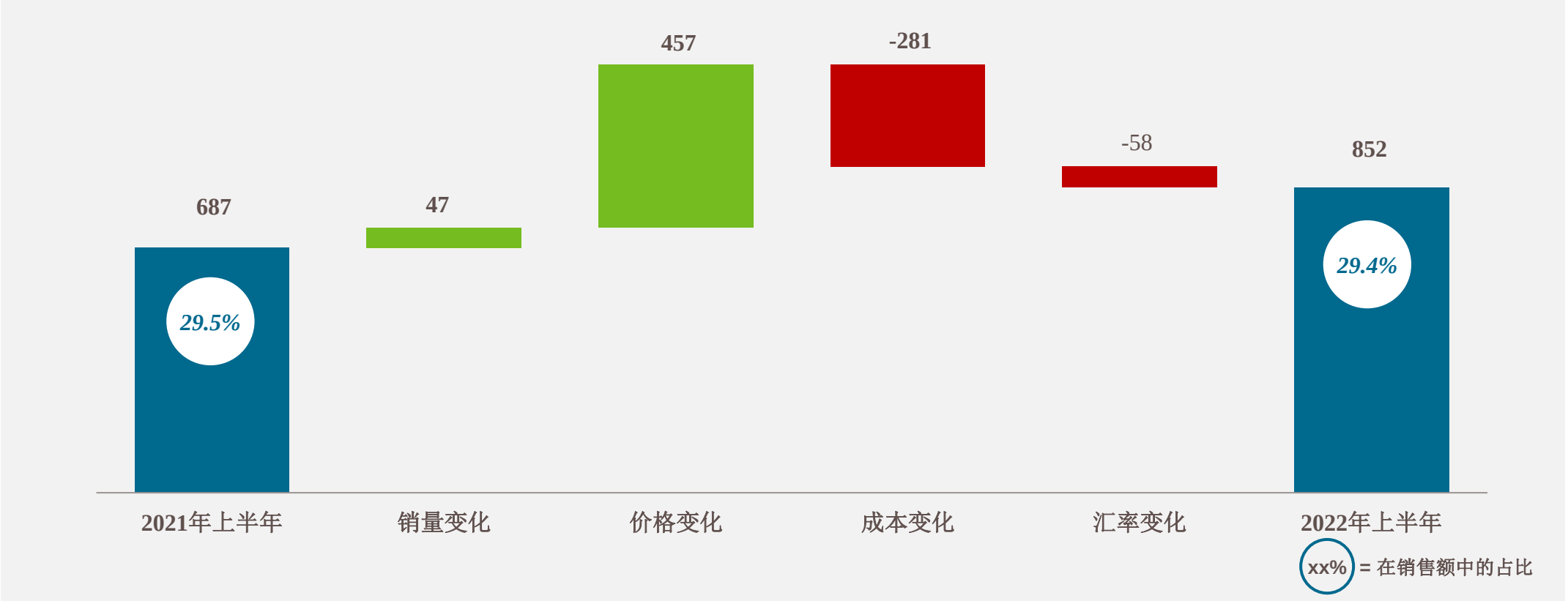
价格涨幅抵消并超越成本压力与汇率走势不利的影响

毛利同比变量分析



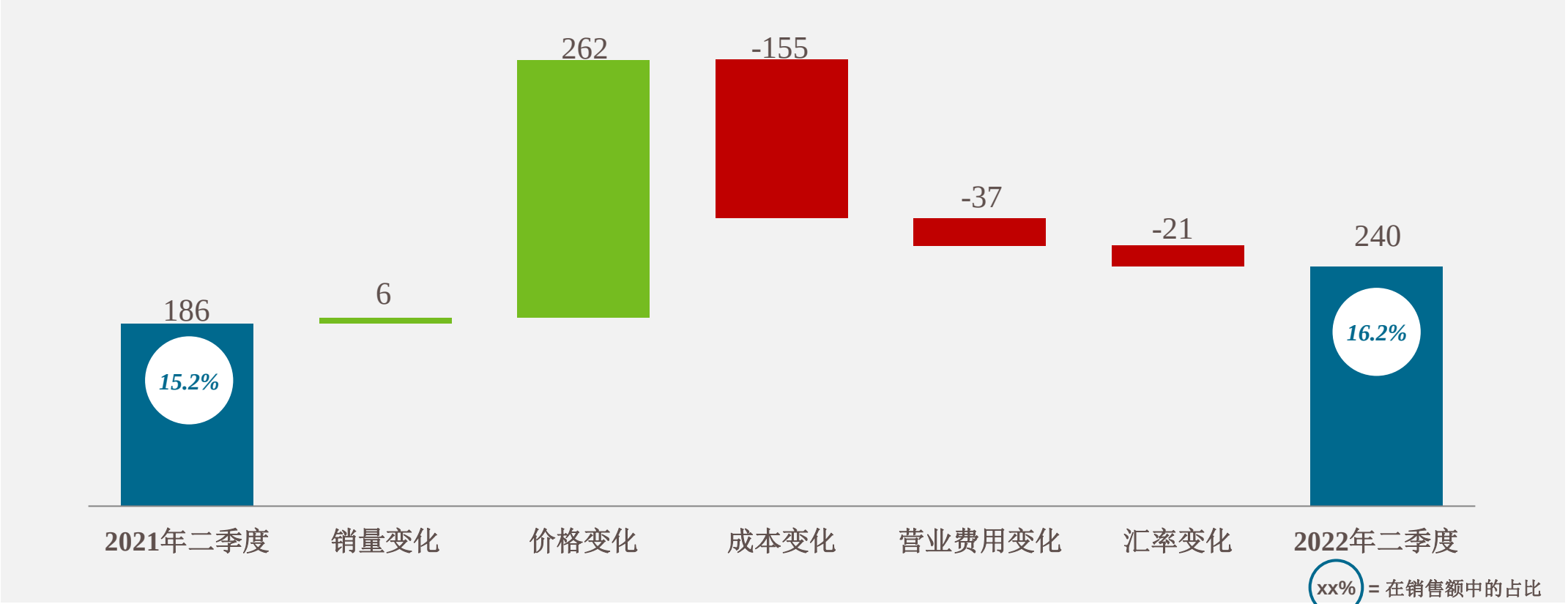
注：
- 单位：百万美元
- 除非特别说明，图中均为调整后数据；
- 四舍五入可能导致总数与各分项数值之和尾数不符；
- 销量变化包含了产品组合的影响；汇率影响涵盖了不同货币汇率波动对销售额、成本以及套保净值的影响。

上半年毛利同比增长24%
价格上涨与销量增加的积极贡献抵消并超越了成本压力与汇率走势不利的影响
毛利同比变量分析



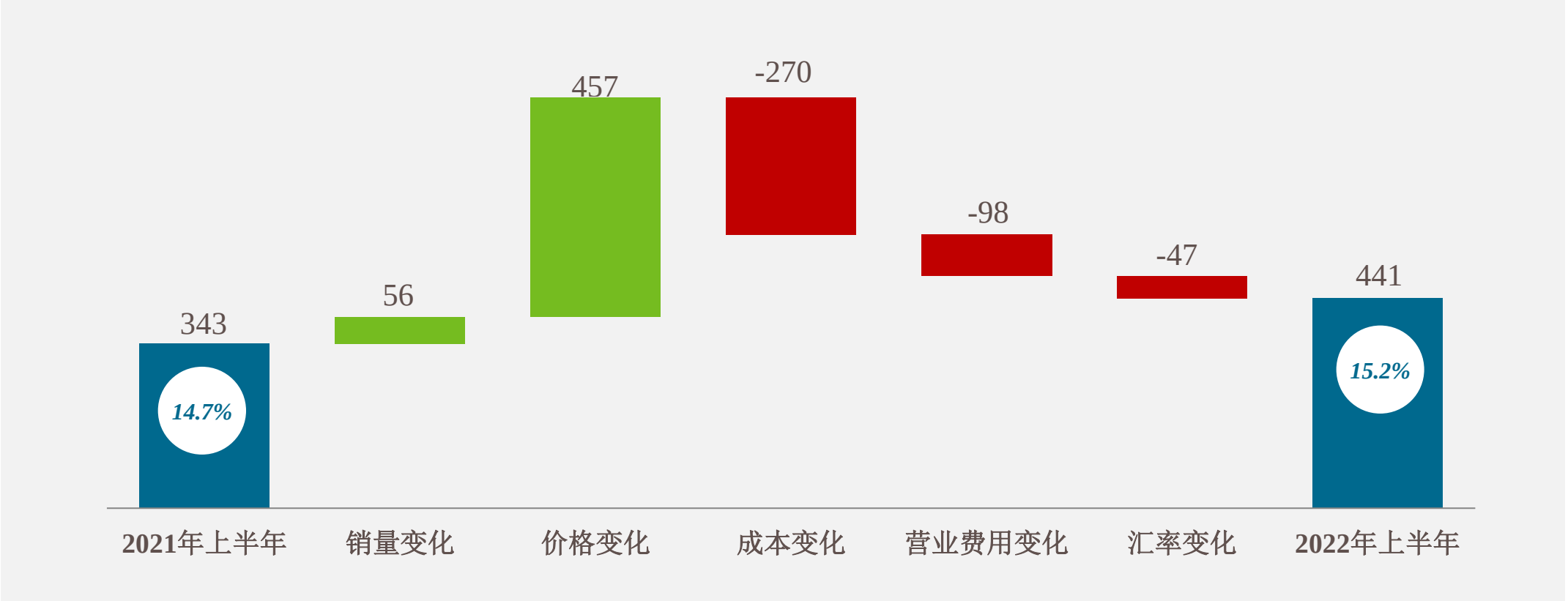
注：
- 单位：百万美元
- 除非特别说明，图中均为调整后数据；
- 四舍五入可能导致总数与各分项数值之和尾数不符；
- 销量变化包含了产品组合的影响；汇率影响涵盖了不同货币汇率波动对销售额、成本以及套保净值的影响。

二季度EBITDA同比增长29%，利润率提升
价格涨幅抵消并超越了成本压力及汇率走势不利的影响
EBITDA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；
- 四舍五入可能导致总数与各分项数值之和尾数不符；
- 销量变化包含了产品组合的影响；汇率变化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EBITDA同比增长29%，利润率提升
价格涨幅抵消并超越了成本压力及汇率走势不利的影响
EBITDA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；
- 四舍五入可能导致总数与各分项数值之和尾数不符；
- 销量变化包含了产品组合的影响；汇率变化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。

应对供应不稳，支撑未来增长

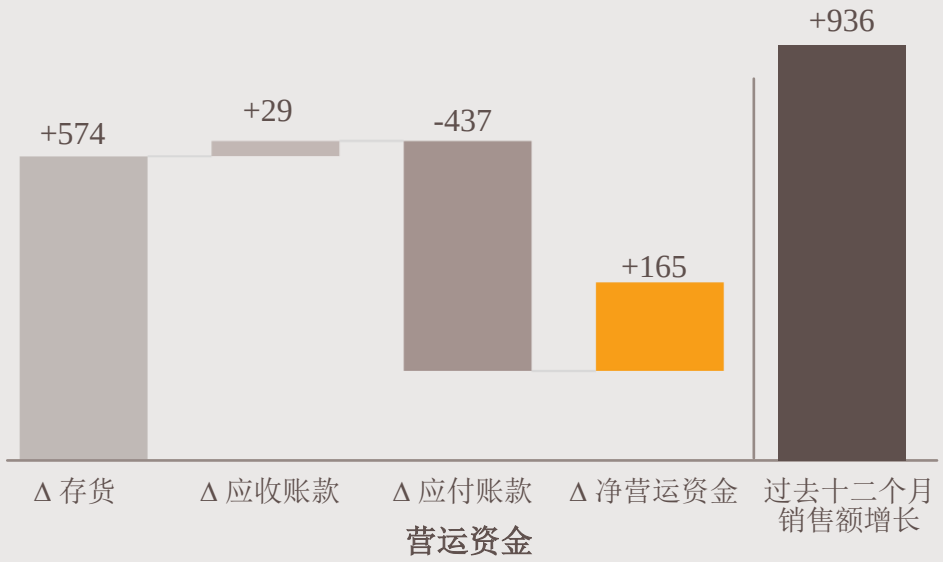
增加营运资金，支撑销售增长

预期销量增长、供应可能短缺以及成本上涨，提高库存水平

应收账款略有增加，反映出销售回款良好

预期供应条件不稳提前采购，应付账款增加

营运资金/过去十二个月销售额比率为49%，去年为 56%



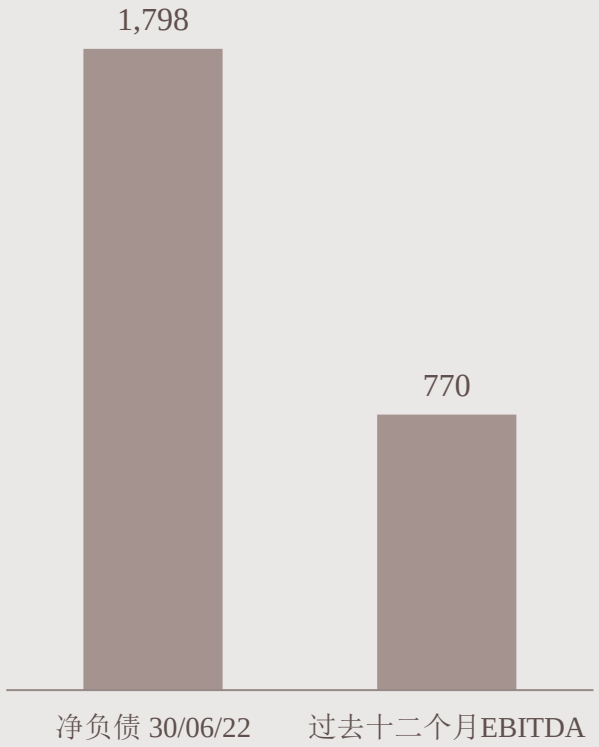
营运资金

现金流

现金流
(百万美元)

资产负债表表现优秀

净负债 / EBITDA比率为2.3x



资产负债表净负债
(百万美元，净负债/ EBITDA)

注：
- 单位：百万美元
- 经营活动现金流未包含以现金支付的利息。

附件

损益表科目调整后金额与列报金额对比

百万美元	2022年二季度 调整后	2021年二季度 调整后	%▲	2022年二季度 列报	2021年二季度 列报	%▲	2022年上半年 调整后	2021年上半年 调整后	%▲	2022年上半年 列报	2021年上半年 列报	%▲
销售额	**1,479**	**1,220**	**+21%**	**1,479**	**1,220**	**+21%**	**2,899**	**2,329**	**+24%**	**2,899**	**2,329**	**+24%**
毛利	437	365	+20%	386	340	+13%	852	687	+24%	746	645	+16%
毛利率	*29.6%*	*29.9%*		*26.1%*	*27.9%*		*29.4%*	*29.5%*		*25.7%*	*27.7%*	
EBITDA	**240**	**186**	**+29%**	**224**	**164**	**+36%**	**441**	**343**	**+29%**	**427**	**302**	**+42%**
EBITDA利润率	*16.2%*	*15.2%*		*15.1%*	*13.5%*		*15.2%*	*14.7%*		*14.7%*	*13.0%*	
净利润	**76**	**63**	**+20%**	**46**	**34**	**+36%**	**151**	**115**	**+31%**	**113**	**57**	**+100%**
净利润率	*5.1%*	*5.2%*		*3.1%*	*2.8%*		*5.2%*	*5.0%*		*3.9%*	*2.4%*	

**在2022年第二季度及半年度的列报数据中，自2021年第四季度起，基于企业会计准则的相关澄清，运输成本和停工损失从营业费用重新分类为营业成本（不影响经营业绩）；而在2021年第二季度及半年度期间，此类费用不是以营业成本、而是以营业费用计入列报。2022年第二季度及半年度的调整后毛利包含所有的停工损失，而将上述运输成本调整分类为营业费用。此外，与荆州基地搬迁相关的费用减少。*

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	2022年 二季度	2021年 二季度	2022年 上半年	2021年 上半年
列报净利润	**46.1**	**33.8**	**113.5**	**56.7**
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）	5.7	6.7	11.3	14.5
收购产生的收购价格分摊摊销及其他收购成本（非现金）	5.0	3.8	10.1	7.5
运营设施搬迁升级的相关成本	2.0	24.8	3.9	40.2
激励计划	14.3	(0.6)	10.1	3.5
其他	2.8	(5.0)	2.1	(7.0)
净利润调整金额总计	29.8	29.7	37.5	58.7
净利润（调整后）	**75.9**	**63.5**	**150.9**	**115.5**

注：“其他”包含的科目有：2011年收购Solutions遗留的收购价格分摊的摊销（非现金）、运输成本在营业费与营业成本间分类调整、向少数股东授予看跌期权的价值重评估（非现金）以及与历史年度经营活动相关的税项费用计提。2021年净利润指归属于上市公司股东的净利润。详情请参见公司2022年第二季度与半年度报告附件。

制剂致胜

Yoav Avidor博士
副总裁，创新、研发与监管事务**(IDR)**

为什么安道麦作为一家非专利原药企业要投资制剂研发？

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

研发而来的
新型有效成分越来越少

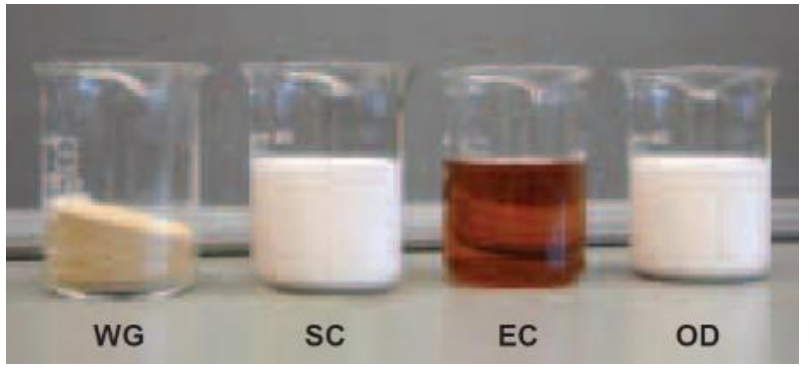
药物抗性

有效成分的生命力取决于制剂

合成 → 制剂 → 分装

原材料

原药
有效成分 (AI)



制剂后的产品

液态悬浮剂与乳油 - SC, EC, EW, CS, OD
固态制剂 - WDG, SG
融合多种有效成分的混剂

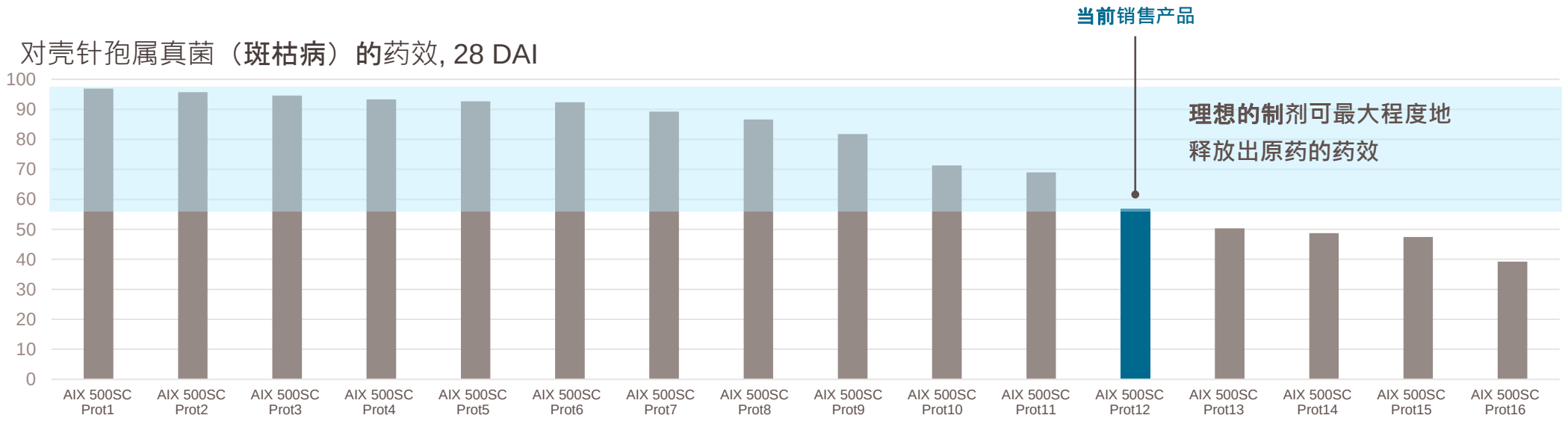
包装完成的
产品

理想的制剂可激活释放有效成分的潜在药效

有效成分用量相同的情况下，制剂的优劣使其发挥的药效差别可高达50%

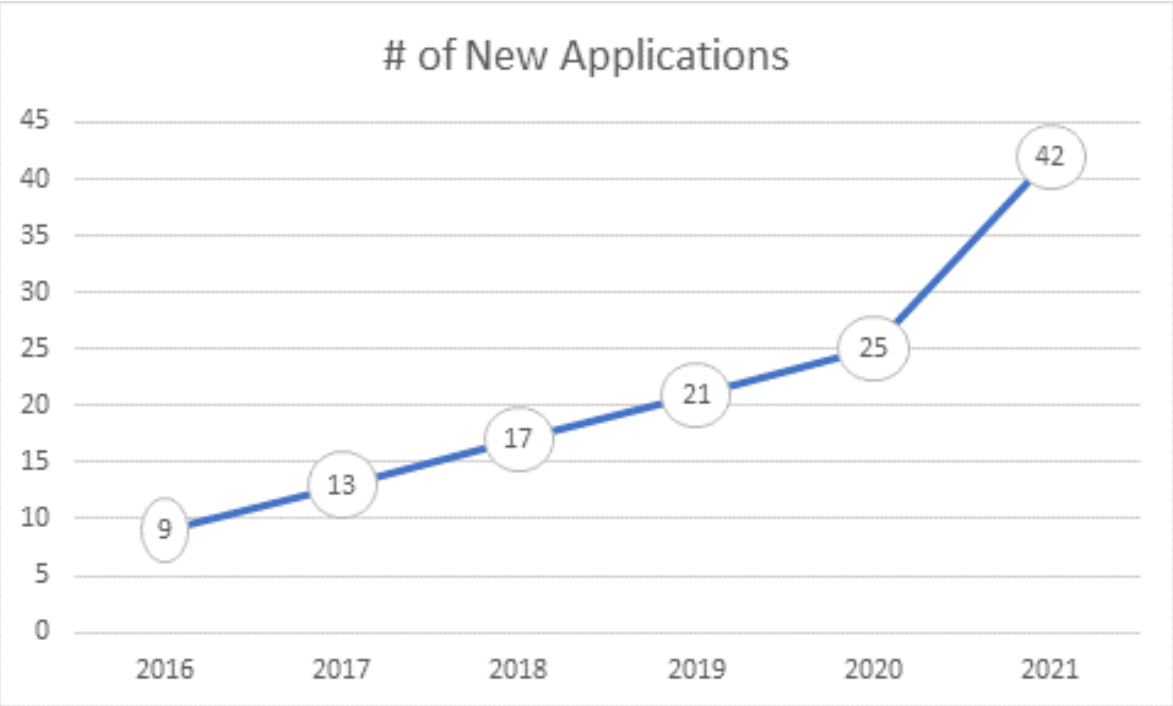
以安道麦的某个商业化杀菌剂为例

比较制剂选型产生的药效差别



专利过期的有效成分可以是…

专利有效期内产品



自2016年起，新专利提请数量的年均复合增长率为36%，说明了从侧重仿制到注重创新研发的战略转型。新专利数量也包含了具备“生产运营自由”的项目。

- 制剂创造着非专利领域的增量价值；
- 安道麦凭借其种类繁多的非专利原药产品线和长期积累的制剂能力而独具优势地位；
- 安道麦未来产品线的发展重点是差异化产品、核心跃升战略圈定的有效成分以及制剂致胜。
- 在研产品中，越来越多的产品正在获得知识产权的保护（正在申请/已获批准）。

非专利的有效成分可发展为专利在有效期内的产品，从而改善盈利模式，提升盈利能力。

ADAMA

安道麦专有的制剂致胜平台

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

首个应用

ASORBITAL®技术

的产品，2020年上市

渗透强

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。

JERICHO™
技术

首个应用

JERICHO™技术

的产品，在2022年上市

高负载

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。

RAINFAST*
技术

耐雨性强

可显著加强一系列不同制剂
耐雨性的专利技术。

未来制剂平台

ADJ-AMA (**安道麦助**剂)
在土壤中的流动性
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

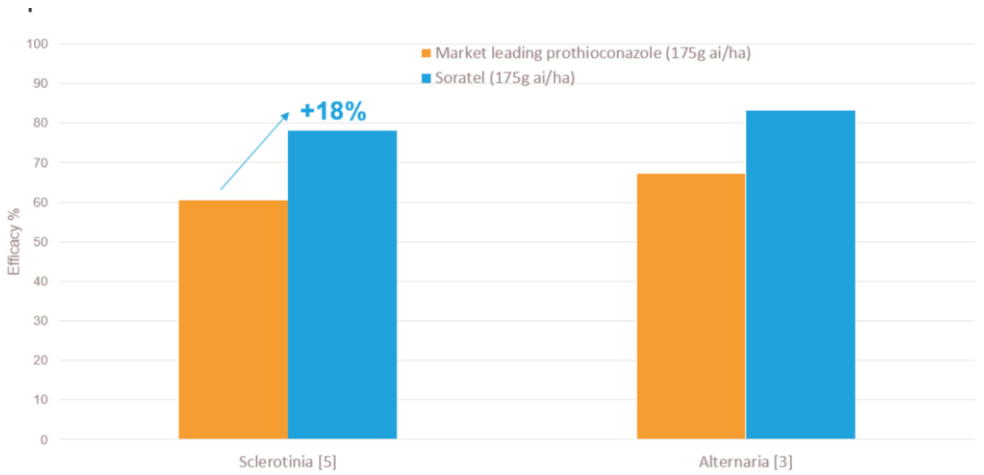
*Tentative name

Soratel

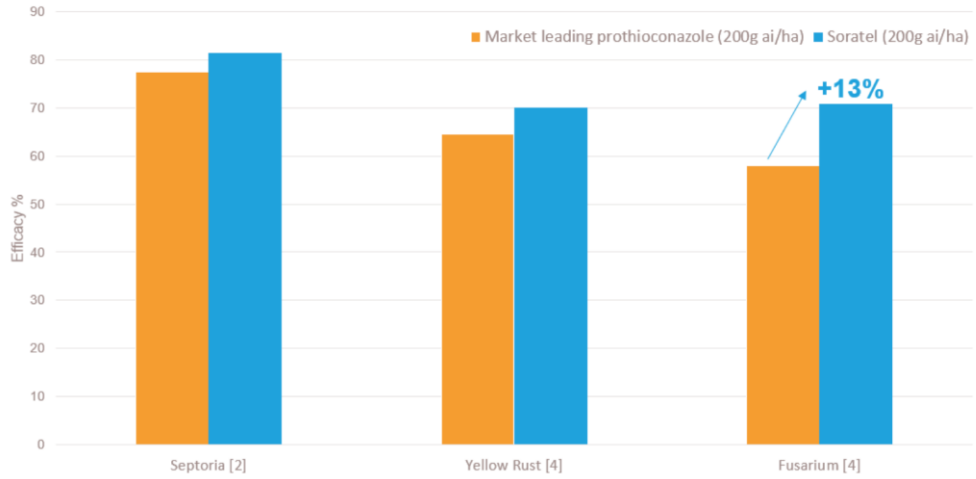
丙硫菌唑 250 EC

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



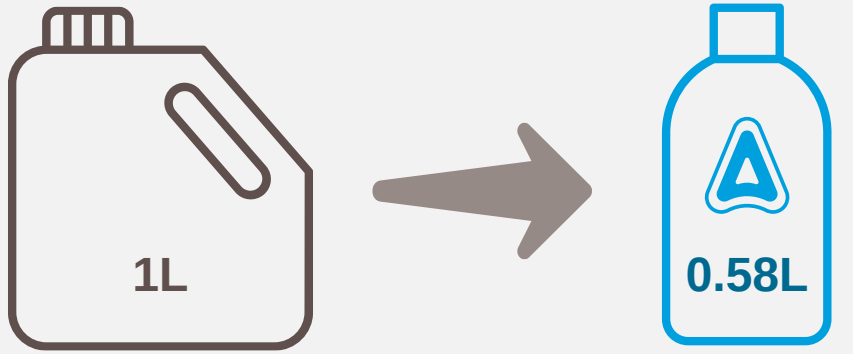
提高了作用于小麦时的防治效果



安道麦产品线中差异化产品案例

JERICHO™ 制剂技术平台 - 以重点除草剂原药为基础开发高效能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



同类竞品
X gr 原药量

安道麦产品
X gr 原药量

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

JERICHO™ 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9个正在申请登记证。

ADAMA
感谢关注