

安道麦股份有限公司

2026年第二季度与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）。



持续奋进

安道麦迈入战略执行新阶段



**FIGHT
Back**

反 击

**FIGHT
Forward** 

奋 进

**GROWING
Forward** 

持 续 奋 进
战略实施迈入新阶段

增长业务

提升盈利

基于以下定位

实现以下目标

后专利合成农化供应商
领军者

为安道麦及客户创造
长远价值

将“奋进”成果转化为盈利性增长

什么是
增长支柱

1

为客户提供创新价值

加强产品线差异化

满足种植者需求

通过我们交付的产品创造价值

2

加强商务能力

促进盈利性增长

通过市场的选择和销售方式创造价值

3

向竞争力更强、灵活度

更高、轻质资产布局转变

通过采购、生产和供应方式创造价值

4

优化组织结构、流程及体系

释放价值

通过持续优化创造价值

如何
完成交付

加速执行

矩阵增效

塑造安道麦行为

2026年第二季度及半年度 财务业绩亮点

- 多数区域销量同比增加，但价格持续承受下行压力
- 产品结构优化推动毛利率同比提升
- 重心转向业务增长的同时，严格执行成本控制和营业支出管理
- 债务结构改善及现金管理优化推动财务费用减少
- 半年度列报与调整后净利润均实现增长
- 作物保护行业市场情况：
 - 继2025年市场实现增长，整体销量预计保持稳定
 - 受供过于求的结构性影响，原材料价格仍处于低位，导致产品价格持续承压
 - 尽管压力有所缓解，但受大宗农产品价格及农资投入成本影响，农户收入水平预计仍将承压
 - 天气及地缘政治紧张局势加剧市场的不确定性

调整后， 百万美元	2026年 第二季度	2025年 第二季度	美元 变动
销售额	1,063	1,092	-3%
毛利润	315	318	-1%
毛利率	29.6%	29.1%	
EBITDA	152	150	1%
EBITDA 利润率	14.3%	13.7%	
净利润	4	6	-25%
净利润率	0.4%	0.5%	
列报净亏损	(20)	(32)	38%
净利润率	(1.9%)	(2.9%)	

第二季度财务业绩要点

- 销售额同比下降3%，达10.63亿美元
 - 销量同比下降1%，价格同比下降3%
 - 销量下降源于公司自2025年第三季度起减少部分基础化工产品的生产和销售，这一影响被新产品上市及市场需求改善部分抵消。价格下降反映了整体市场价格走低以及农户购买力减弱
 - 若剔除公司减少部分基础化工产品的生产和销售影响，销售额同比下降1%
- 毛利下降1%；毛利率从上年同期的29.1%提升至29.6%
 - 尽管销售额下降，但业务质量提升、汇率走势有利及成本降低，抵消了价格下跌的负面影响
- EBITDA增长1%；EBITDA利润率从上年同期的13.7%提升至14.3%
 - 尽管受汇率波动不利影响，营业费用同比减少，主要是公司处置固定资产获得资本利得，以及2025年第二季度计提信用减值
- 调整后净利润为400万美元，上年同期为600万美元；列报净亏损从上年同期的3,200万美元收窄至2,000万美元
 - 财务费用下降得益于债务结构优化、套保成本降低以及持续实现正向现金流入产生的积极影响

2026年半年度

调整后， 百万美元	2026年 上半年	2025年 上半年	美元 变动
销售额	2,100	2,091	0%
毛利润	632	620	2%
毛利率	30.1%	29.7%	
EBITDA	302	310	-3%
EBITDA 利润率	14.4%	14.8%	
净利润	63	49	28%
净利润率	3.0%	2.4%	
列报净利润（亏损）	62	(11)	
净利润率	3.0%	(0.5%)	

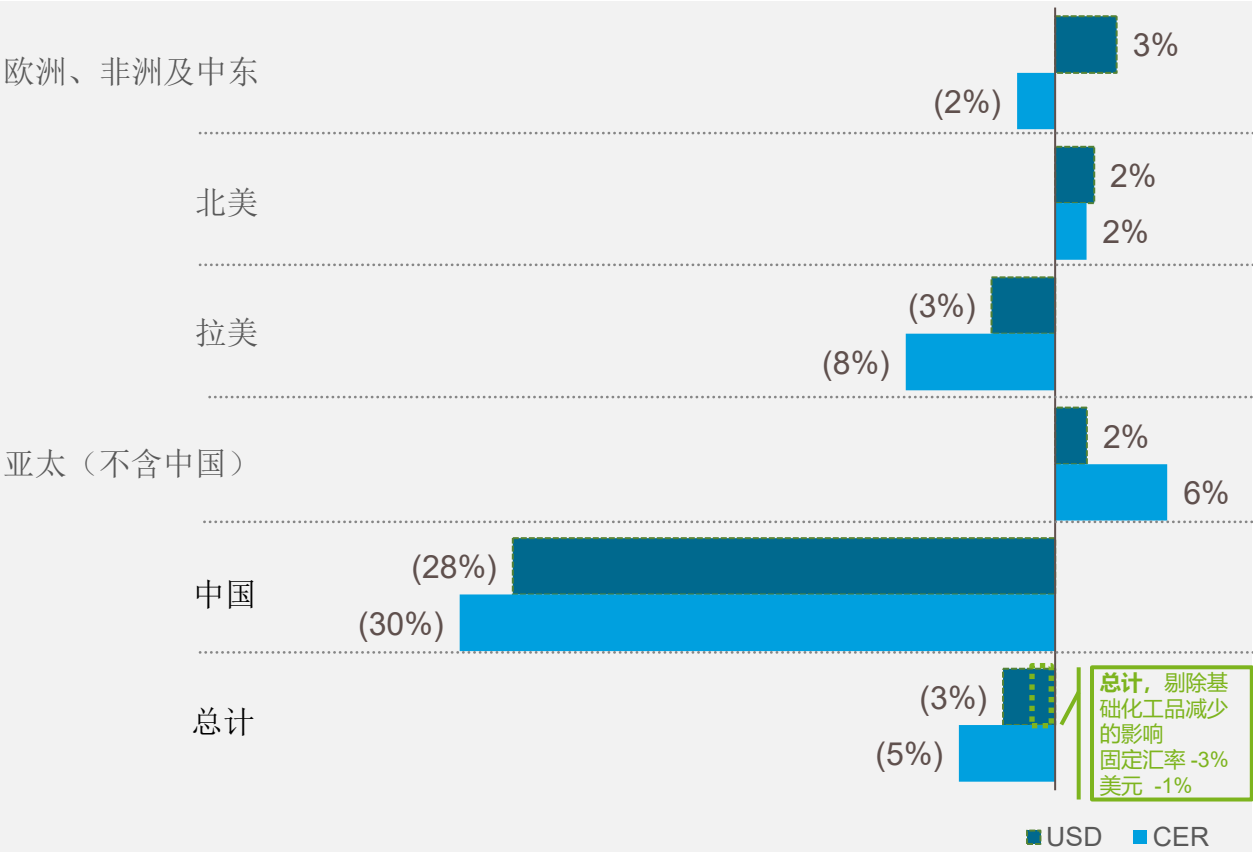
半年度财务业绩要点

- 销售额同比持平，达到**21亿美元**
 - 销量同比增加1%，价格同比下降4%
 - 销量增加反映了市场需求改善以及新产品上市，公司减少部分基础化工产品生产和销售抵消了部分增幅。价格下降反映了市场整体定价走低以及农户购买力减弱
 - 若剔除公司减少生产和销售部分基础化工产品的影响，销售额同比增长3%
- 毛利润同比增长**2%**；毛利率从上年同期的29.7%提升至**30.1%**
 - 销量增加、业务质量提升以及汇率走势有利的积极影响，抵消了价格下降和成本小幅上升的负面影响
- EBITDA同比下降3%；EBITDA利润率为14.4%，上年同期为14.8%
 - 营业费用同比增加，反映了汇率走势不利、员工薪酬增加以及与业务增长相关的支撑费用增加的影响
- 调整后净利润从上年同期的4,900万美元增至**6,300万美元**，同比增长**28%**
 - 财务费用同比下降，得益于消费者价格指数走势有利、债务结构优化、套保成本下降以及持续实现正向现金流入产生的积极影响
- 列报净利润6,200万美元，上年同期为净亏损1,100万美元
 - 作为优化生产布局的举措之一，公司处置固定资产（主要是以色列的一处物流中心）产生3,650万美元资本利得

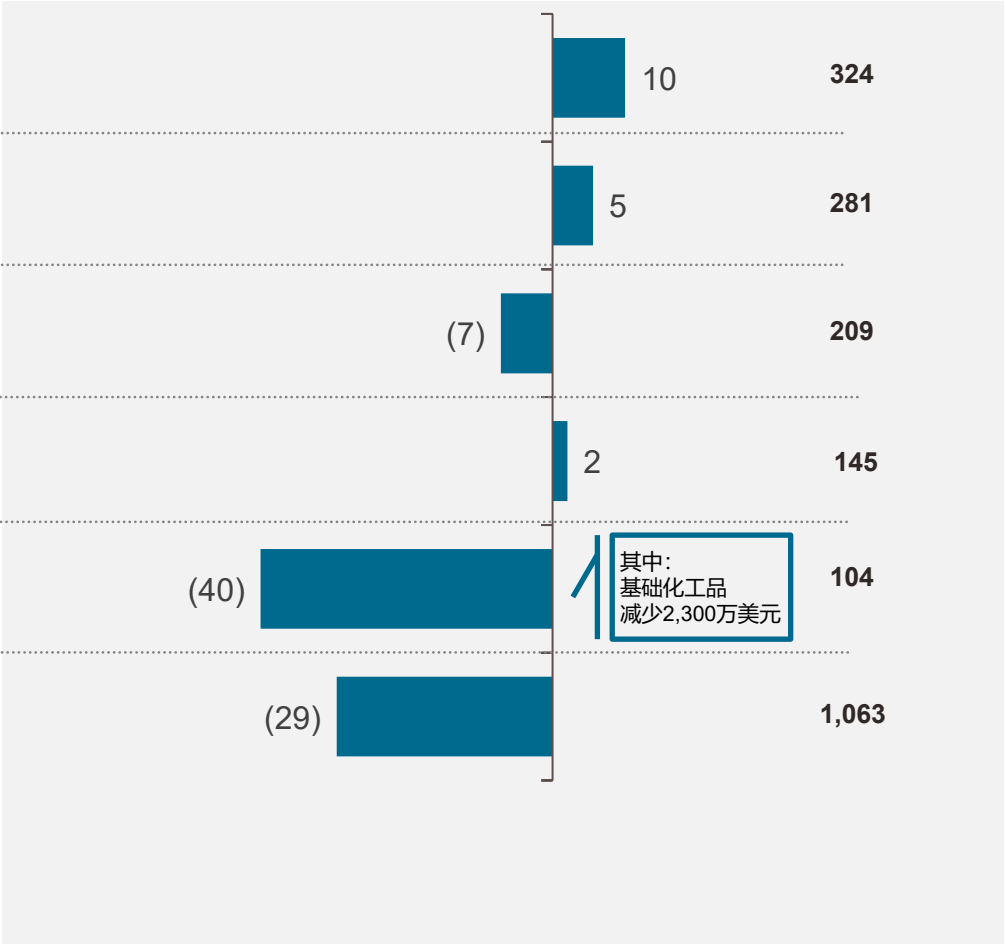
区域销售业绩

2026年第二季度 vs. 2025年第二季度

各区域销售额变动%



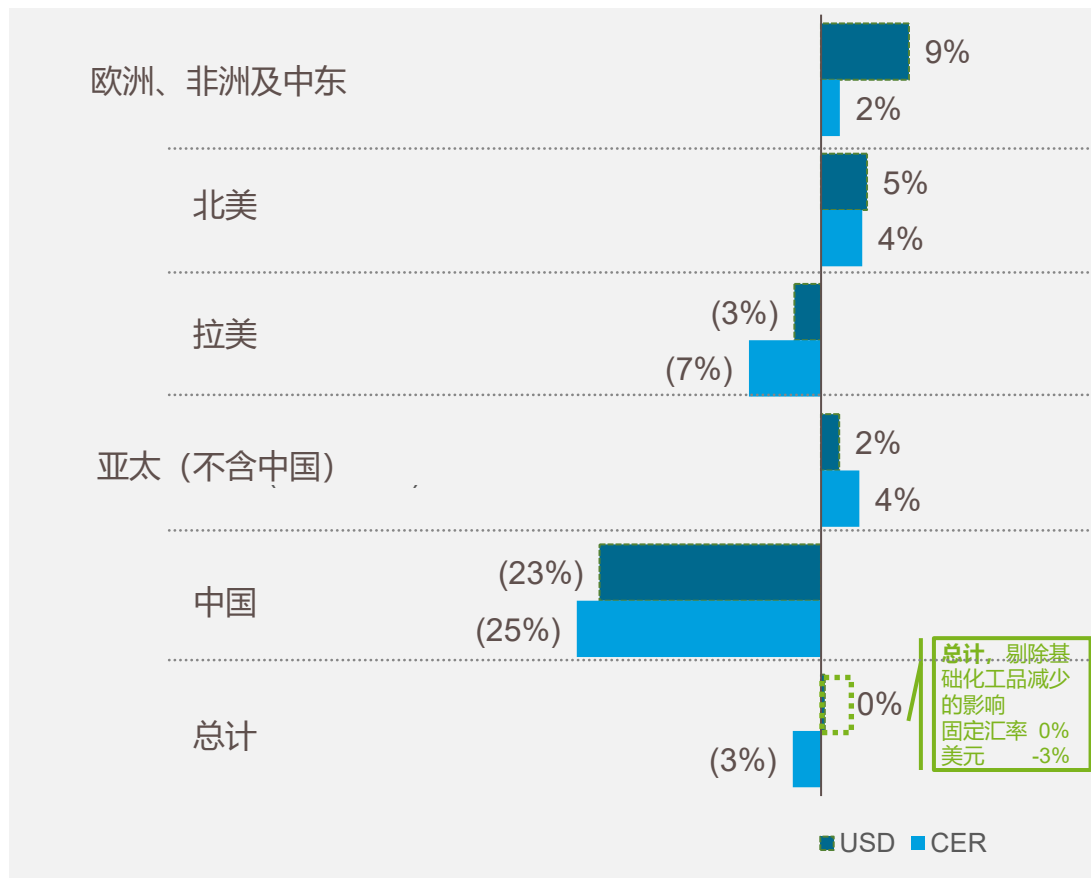
销售总额与销售额变动金额（百万美元）



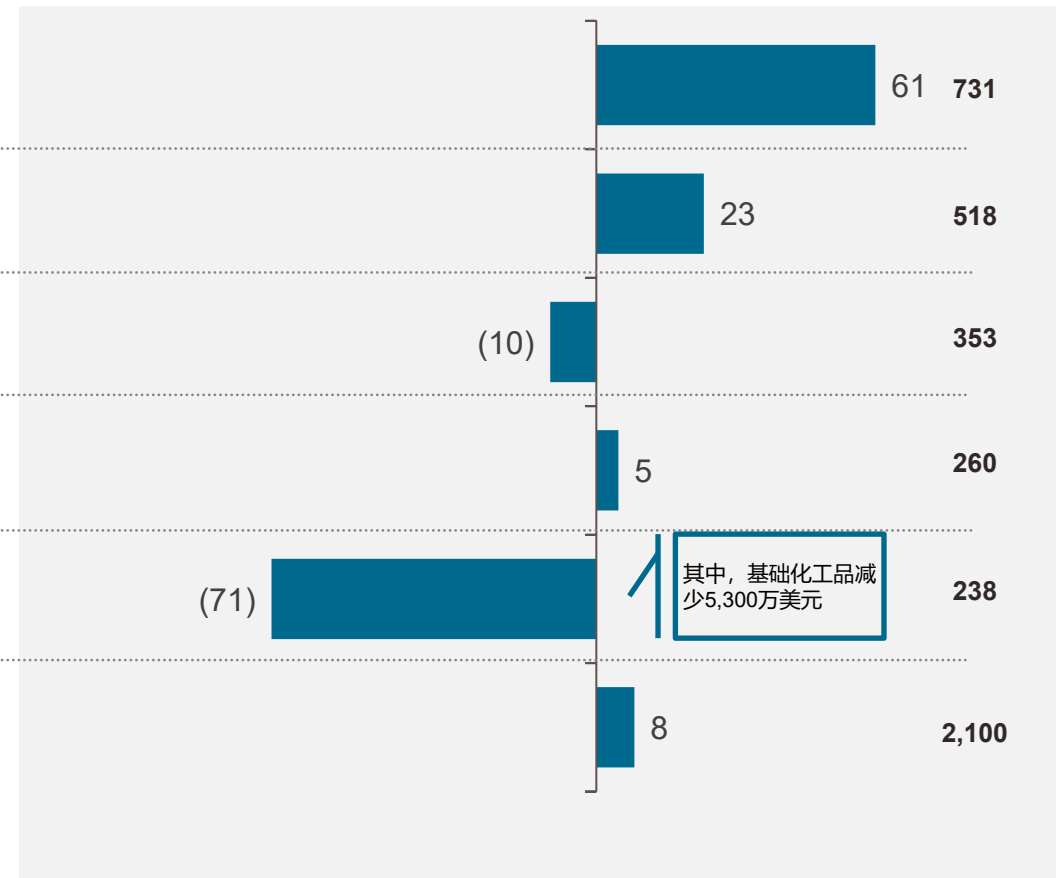
区域销售业绩

2026年半年度 vs. 2025年半年度

各区域销售额变动%



销售总额与销售额变动金额 (百万美元)



区域业绩要点

北美

Q2 \$	CER	H1 \$	CER
▲ 2%	▲ 2%	▲ 5%	▲ 4%

专业解决方案与消费者业务

- 尽管除草剂价格持续承受下行压力，专业解决方案业务得益于销量增长以及春季有利的天气条件实现销售额同比增长；
- 消费者业务一方面受到价格下调及渠道品牌产品需求下降的影响，但另一方面得到了全美春季天气条件有利以及关键渠道经销业务改善的支撑。

北美农化

- 美国农化植保市场竞争激烈且对价格敏感；渠道控制库存管理，致使渠道客户补货速度放缓。
- 加拿大得益于产品线组合均衡实现销售额同比增长。

拉美

Q2 \$	CER	H1 \$	CER
▼ -3%	▼ -8%	▼ -3%	▼ -7%

巴西

- 销量同比增加，体现了公司针对大豆及玉米等重点作物的商务执行稳健有力；但当地定价走势承压，抵消了销量增长的效果；
- 当地农户盈利能力下降以及市场竞争加剧（特别是大宗农产品），令定价承受下行压力。

拉美其它国家

- 销量增加，商务保持进取势头；但市场竞争激烈导致定价疲软，抵消了前述积极因素的影响；
- 公司在重点市场的渗透率加深以及市场地位巩固为增长提供支撑；而部分区域受厄尔尼诺现象影响以及渠道仍在去库，对增长产生一定程度的消极影响。

欧洲、非洲及中东

Q2 \$	CER	H1 \$	CER
▲ 3%	▼ -2%	▲ 9%	▲ 2%

- 销售额同比增长，反映出市占率提升以及渠道策略执行有力；
- 农民盈利水平低迷以及干旱天气打击了农民需求；
- 市场消费水平下降，渠道库存处于高位，竞争激烈。

亚太（不含中国）

Q2 \$	CER	H1 \$	CER
▲ 2%	▲ 6%	▲ 2%	▲ 4%

印度

- 印度遭遇季风降雨推迟和厄尔尼诺现象等不稳定季节条件，植保用药需求受到影响，但公司在印度保持强劲的业务势头，推动销量增长与价格上调；
- 销售额以美元计算受汇率波动的显著不利影响同比持平。

太平洋地区国家

- 受厄尔尼诺现象的持续影响，澳大利亚北部等地的干旱天气影响了农户的种植决策以及植保需求；但澳大利亚南部与西部需求强劲，抵消了地区市场整体疲软的影响；
- 在激烈的市场竞争中，零售商与农户继续采取“按需即时采购”的模式。

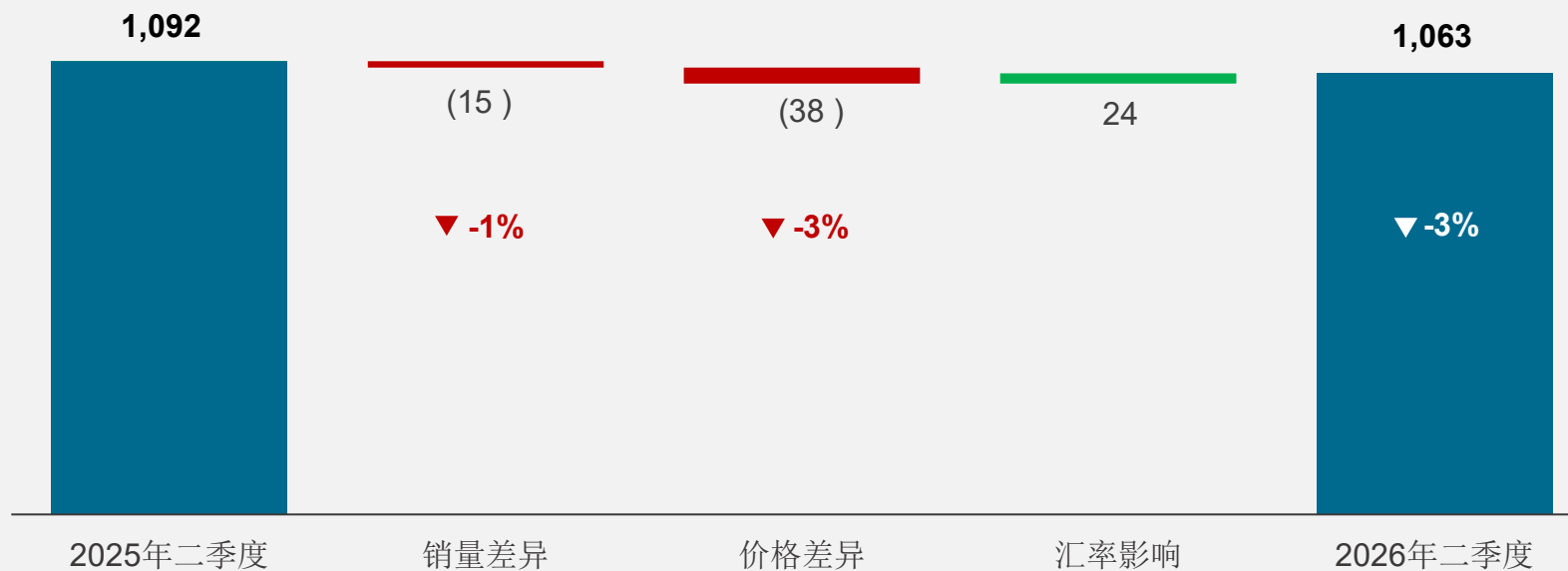
中国

Q2 \$	CER	H1 \$	CER
▼ -28%	▼ -30%	▼ -23%	▼ -25%

- 公司做出战略性决策，减少部分基础化学品与低利润产品的生产与销售；此外，定制产品采购节奏变化也产生了影响；
- 若剔除上述因素影响，第二季度销售额同比减少13%，上半年同比减少8%；
- 品牌制剂业务得益于新产品上市与市场渗透率提升，销售额实现同比增长，部分抵消了前述不利影响。

第二季度销售额

销售额同比变量分析



- 销量同比减少源于公司自25年第三季度决定减少生产和销售部分基础化工品及低利润产品；公司新产品上市以及健康的市场需求部分抵消了这一影响。
- 价格同比下降，反映了市场整体定价走低以及农民购买力减弱。
- 若剔除公司减少生产和销售部分基础化工品的影响，销售额同比减少1%。

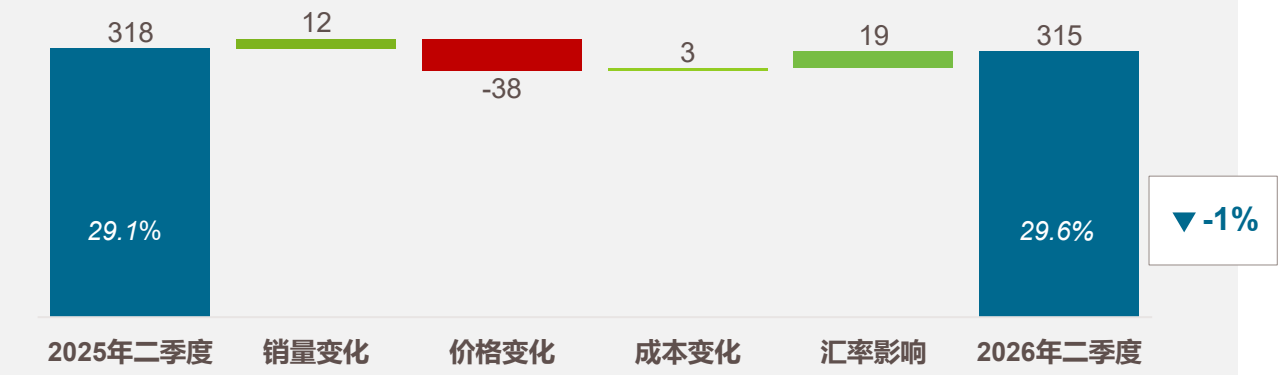
注：

- 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。

第二季度毛利与EBITDA

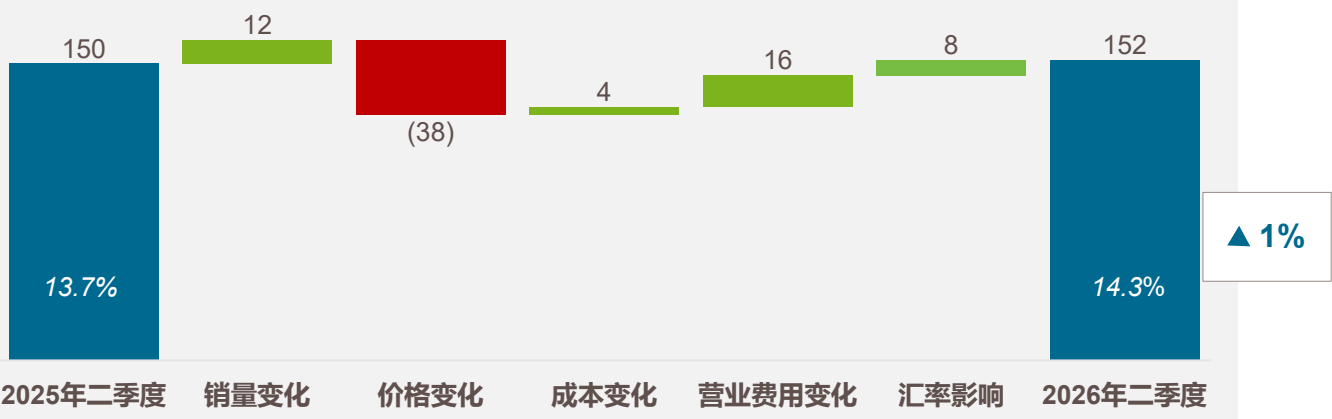
毛利同比变量分析

虽然受销售额同比减少影响，毛利率实现提升。
主要得益于汇率走势有利、业务质量提升以及成本降低，抵消了价格降低的不利影响。



EBITDA同比变量分析

营业费用同比减少，主要原因是公司处置固定资产产生资本利得，以及2025年第二季度计入信用减值损失。

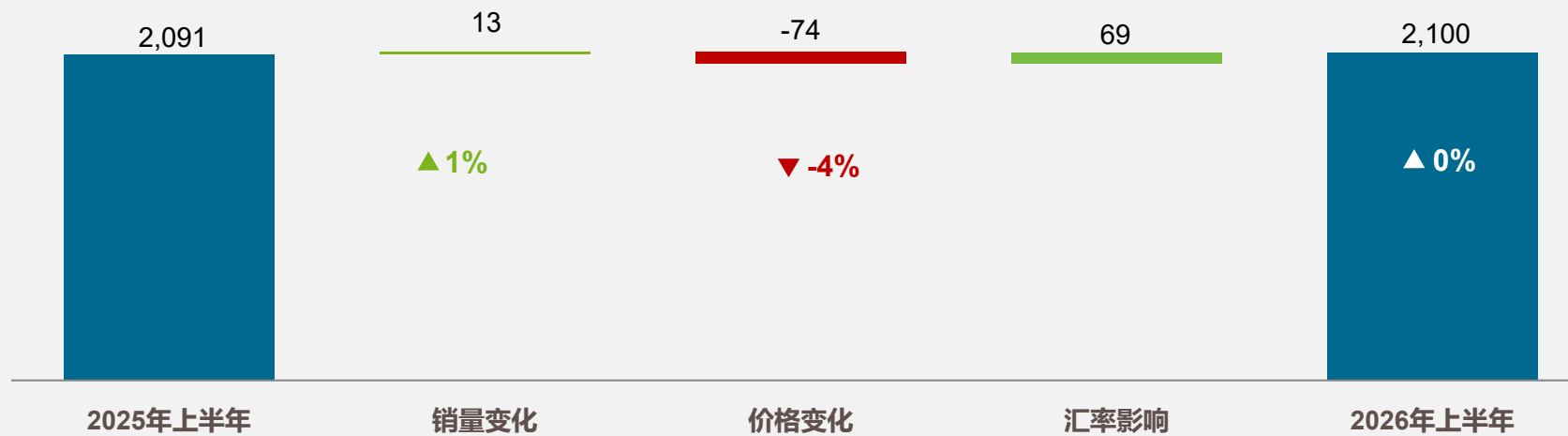


注：

- 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。

2026年上半年销售额

销售额同比变量分析



- 销量增加反映了市场需求改善以及新产品上市，公司减少部分基础化工产品生产和销售抵消了部分增幅。
- 价格同比下降反映出市场整体价格走低以及农户购买力减弱。
- 若剔除公司减少部分基础化工产品生产和销售的影响，销售额同比增长3%。

注：

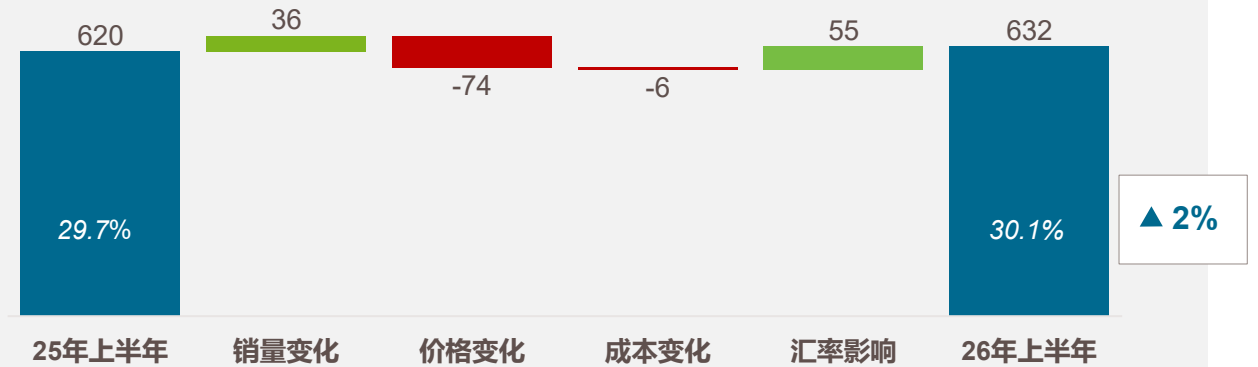
- 单位：百万美元
- 除非特别说明，图中均为调整后数据；
- 数据可能存在尾差；
- 汇率影响涵盖了汇率波动对销售额、套保净值的影响。

2026年上半年毛利与EBITDA

毛利同比变量分析

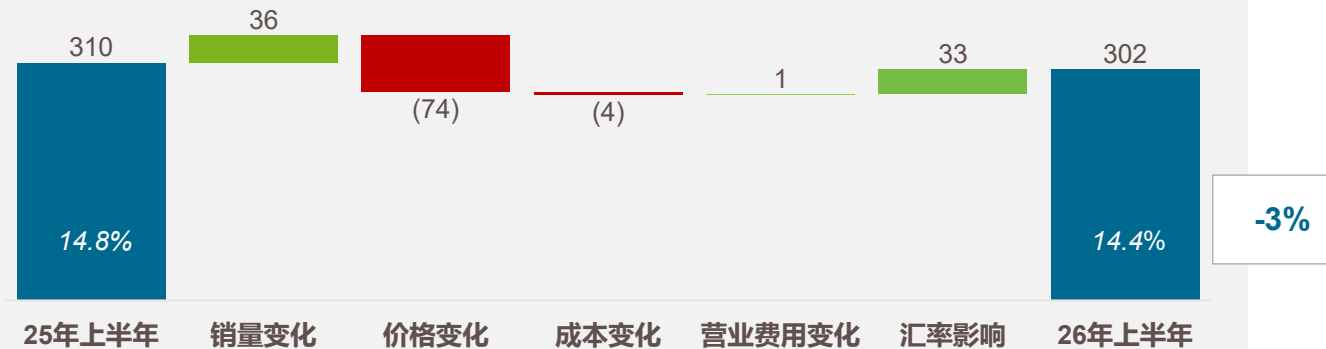
毛利与毛利率均同比提升

主要得益于汇率走势有利、销量增加以及业务质量提升，抵消了价格下降以及成本小幅上涨的影响。



EBITDA同比变量分析

营业费用同比增加，反映了汇率走势不利、员工薪酬增加以及业务增长相关的支撑费用增加的影响。

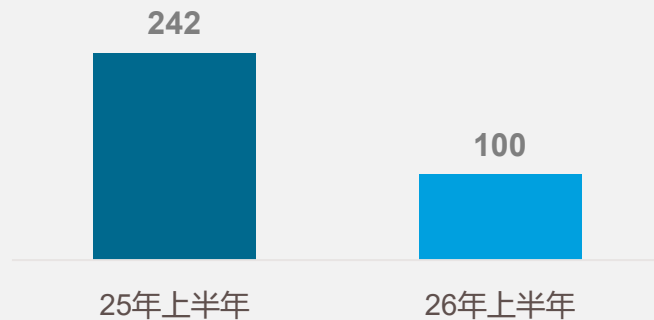


注：

- 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。

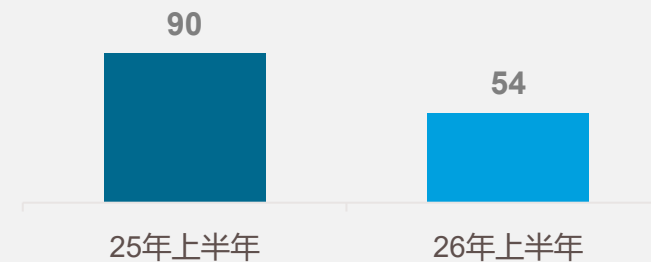
经营现金流

回款周期较短的基础化工品销售额下降，以及第一季度相较2025年同期业务节奏变化导致回款减少，应收账款增加；采购减少，而去年同期公司为在以色列各实体合并期间保障业务连续性，增加了采购和库存。



自由现金流

坚持以投资回报率为先严格管理投资；以及处置固定资产产生资本利得（其中主要是出售位于以色列的物流中心），上半年投资活动产生净现金流，正向影响自由现金流。



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	2026年 二季度 调整后	2025年 二季度 调整后	%▲	2026年 二季度 列报	2025年 二季度 列报	%▲	2026年 上半年 调整后	2025年 上半年 调整后	%▲	2026年 上半年 列报	2025年 上半年 列报	%▲
销售额	1,063	1,092	-3%	1,063	1,092	-3%	2,100	2,091	0%	2,100	2,091	0%
毛利	315	318	-1%	286	284	-1%	632	620	2%	573	556	2%
毛利率	29.6%	29.1%		26.9%	26.0%		30.1%	29.7%		27.3%	26.6%	
EBITDA	152	150	1%	148	130	14%	302	310	-3%	330	273	21%
EBITDA利润率	14.3%	13.7%		13.9%	11.9%		14.4%	14.8%		15.7%	13.1%	
净利润（亏损）	4	6	-25%	(20)	(32)	38%	63	49	28%	62	(11)	
净利润率	0.4%	0.5%		(1.9%)	(2.9%)		3.0%	2.4%		3.0%	(0.5%)	

** 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	26年 二季度	25年 二季度	26年 上半年	25年 上半年
列报净利润（亏损）	(20)	(32)	62	(11)
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	11
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	7
与提升运营效率有关的固定资产减值	12	--	12	--
出售一座以色列物流中心产生的资本利得	--	--	(36)	--
重组费用	3	13	7	29
其他	--	16	1	14
净利润（亏损）调整金额总计	24	38	1	61
调整后净利润	4	6	63	49