

证券代码：603639

证券简称：海利尔

公告编号：2025-062

## 海利尔药业集团股份有限公司 关于公司 2025 年半年度暨第三季度业绩说明会召开情况的 公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

海利尔药业集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 12 月 11 日 14:00-15:00 在上海证券交易所上证路演中心，采用网络互动方式召开“海利尔药业集团股份有限公司 2025 年半年度暨第三季度业绩说明会”。关于本次业绩说明会的召开事项，公司已于 2025 年 12 月 4 日在《中国证券报》《证券日报》及上海证券交易所网站上披露了《关于召开 2025 年半年度暨第三季度业绩说明会的公告》（详见公告 2025-061）。现将有关事项公告如下：

### 一、说明会召开情况

2025 年 12 月 11 日，公司董事长兼总经理葛家成先生，董事、财务负责人刘玉龙先生，董事会秘书迟明月女士，独立董事杨爱义先生出席本次说明会，针对公司经营业绩及利润分配等相关情况，与广大投资者进行了沟通交流，就投资者普遍关注的问题进行了回复。

### 二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

公司就投资者在本次业绩说明会提出的主要问题及回复整理如下：

1、恒宁项目到今年已经第三年了，经过之前两年连续翻番的营收蓄力，预计到何时会实现盈亏平衡？

答：尊敬的投资者您好，随着二期项目投产，各个产品逐步达产、成本逐步降低，恒宁经营状况已大幅好转，感谢您的关注。

2、公司的现有产能：原药与制剂分别是多少万吨？

答：尊敬的投资者您好，今年上半年，20000吨农用化学品制及肥料制造项目通过验收，公司目前整体产能111200吨，其中原药产能32700吨，制剂产能78500吨。感谢您的关注。

3、第三季度6103万的历史第二高单季销售费用，转换效率如何？第四季度冬储，到目前为止，业务状态如何？

答：尊敬的投资者您好，公司提供全链条植保服务，依托“原药+制剂”一体化优势，为水稻、小麦、果树等作物提供病虫草害全周期防控解决方案，解决作物在不同时段的不同需求；公司组建千余人技术服务团队，长期坚持在田间地头，进行扎实的基层服务，服务数百万种植户、数亿亩农田；为应对销售旺季产品需求，公司四季度正常进行制剂冬储生产。感谢您的关注。

4、25年下半年，奥迪斯能保持上半年的发展趋势、超越24年吗？山东海利尔+海阔利斯+恒宁+凯源祥，下半年会有增量、不会亏损吗？

答：尊敬的投资者您好，具体经营指标请关注企业公告，感谢您的关注。

5、三季报利润大跌的原因是什么？

答：尊敬的投资者您好，公司原药工厂三季度开始进行检修，管理费用大幅增加，感谢您的关注。

6、对农药市场明年一季度价格走势的预判？

答：尊敬的投资者您好，预计农药市场一季度价格平稳，感谢您的关注。

7、恒宁项目二期各个产品品类的投产情况，能否详细介绍一下？再介绍一下恒宁项目三期规划情况？

答：尊敬的投资者您好，恒宁二期已投产产品唑虫酰胺原药以及2-氯丙烯腈、对氯苯甘氨酸2个中间体已于2024年8月试生产，呋虫胺原药已于2024年12月试生产。公司于2025年4月28日召开第五届董事会第八次会议、第五届监事会第八次会议审议通过了《关于全资子公司新增投资项目的议案》，计划新增投资项目产品规模：6000吨/年溴虫腈、5000吨/年氟吡菌酰胺、6000吨氟唑菌酰胺、3000吨联苯吡菌胺等原料药及10000吨/年二氟吡唑酸等中间体。本

项目有利于优化公司产品结构，促进转型升级，增强自身抵御风险的能力，进一步提升公司整体竞争力。感谢您的关注。

8、（1）公司创新药研发团队接入 DeepSeek 后，AI 技术对新化合物筛选效率、研发周期及成本的具体优化效果如何？目前三款在登记的创新药中，AI 技术参与了哪些核心环节？（2）公司生产端的智能化改造（如机器视觉质检、自动化生产线）中，AI 技术的应用占比多少？相较于传统模式，AI 在提升生产效率、降低产品不合格率方面的具体数据（如效率提升百分比、不合格率下降幅度）如何？（3）公司已建成的九大信息化平台中，AI 技术在供应链管理、市场需求预测等场景的应用情况如何？是否实现了库存周转率提升、预测准确率优化等实际成效？（4）公司与成都 AI 数字创智元的签约合作，聚焦 AI 领域的哪些具体方向？是否有明确的研发投入规划或阶段性目标？是否计划构建自主 AI 研发平台？（5）公司智能仓储管理系统（WMS）中，AI 在订单处理、拣选路径优化、库存动态调配等环节的应用成效如何？物流成本降低 15% 的目标是否已达成？未来是否有进一步升级计划？（6）在绿色农药研发中，公司是否运用 AI 进行分子设计、助剂筛选或毒性预测？AI 技术在提升农药利用率、减少环境排放方面是否有落地案例及量化数据支撑？

答：尊敬的投资者您好，（1）AI 技术应用可在一定程度上提高效率和降低成本，公司始终密切关注并积极评估人工智能技术对药物研发的赋能潜力。目前的创新药主要是依托以资深化学家为核心的内部研发团队完成的。（2）公司生产端正稳步推进智能化改造工作，自动化生产线等相关技术的落地属于分阶段实施的系统性工程。目前 AI 技术在生产端的应用暂未形成统一的应用占比统计口径。在生产效率与产品不合格率方面，当前试点场景中 AI 相关技术的应用更多是验证可行性与优化方向，尚未形成可对外披露的权威量化数据。后续随着改造的逐步深化，生产端将持续积累相关运营数据，待技术应用成熟、数据形成稳定趋势后，会通过合适渠道向市场同步进展。（3）公司九大信息化平台中，AI 技术已在供应链管理场景形成实质性落地应用。针对供应链环节，我们通过 AI 方案重点开展 MRP（物料需求计划）与排产规划的智能化优化，借助整合生产订单、库存存量、物料供应周期等多维度数据，实现生产排程的动态调整，有效减少生产等待与物料积压问题。不过在市场需求预测场景，AI 技术目前还处于需求数

据积累与模型搭建的规划阶段。(4) 经核实, 公司截至目前并未与成都 AI 数字创智元达成任何形式的签约合作。公司始终秉持开放的合作态度, 若未来在 AI 领域有新的合作布局或技术研发规划, 会严格按照上市公司信息披露相关要求, 及时通过官方公告等合规渠道向全体投资者公示, 保障投资者的知情权。(5) 公司智能仓储管理系统 (WMS) 当前正围绕智能化升级逐步推进相关工作, 在订单处理、拣选路径优化等环节, AI 技术主要处于流程梳理与方案设计的准备阶段。未来, 公司有着明确的 WMS 升级规划, 其中核心推进方向之一便是无人叉车的采购与应用部署, 后续将通过设备引入、系统联动调试, 逐步实现仓储作业中“货到人”效率提升、库存调配更精准等目标, 进一步优化物流成本结构, 相关升级进展会结合项目落地节奏适时通报。(6) 公司在绿色农药研发过程中, 始终高度关注 AI 等前沿技术的应用潜力, 目前还在技术调研与可行性分析阶段, 尚未进入实质性落地应用阶段。感谢您的关注。

9、(1) 海利尔化肥的核心产品线包含哪些类型? 代表产品有哪些? (2) 海利尔化肥的核心技术 (如生物螯合、纳米研磨) 能带来哪些实际肥效优势? (3) 海利尔水溶肥、含腐植酸肥料等主要适配哪些作物? 针对性功效是什么? (4) 海利尔化肥常见的施肥方式 (叶面喷施/冲施/滴灌), 不同作物的用量建议如何? (5) 海利尔化肥的核心养分配比 (如 N-P-K、中微量元素含量) 有哪些特点? (6) 海利尔化肥的环保指标是否达标? 对土壤改良有哪些具体作用? (7) 海利尔化肥在大田作物、果蔬上的实际增产数据及应用案例有哪些? (8) 海利尔药肥结合产品 (如覆地丰) 的杀菌营养双效特点是什么? (9) 海利尔生物菌肥、普通化肥的储存要求及保质期分别是多久? (10) 购买海利尔化肥的正规渠道有哪些? 能享受哪些技术指导服务?

答: 尊敬的投资者您好, (1) 核心肥料产品线: 有机水溶肥, 大量元素水溶肥和菌肥。(2) 肥料核心技术: 多糖纳米技术、缓释多肽技术等, 使肥料产品在使用上更具有效果优势和环保优势。(3-8) 公司产品适用粮食、果树、蔬菜等多种作物, 不同产品有不同的使用作物, 具体使用方法和用量, 需要结合具体作物生长期、病虫草害及土壤情况, 按照产品说明书使用。(9) 生物菌肥质保期一般为 6-24 个月, 普通化肥质保期一般为 36 个月, 具体以不同产品包装标注为准。(10) 公司产品主要通过各地经销商进行批发, 各区县、乡镇零售店均可买到公

司产品；针对与产品相关的技术问题均可进行咨询。感谢您的关注。

10、(1) 新品药肥「覆地丰®」的当前投产规模是多少？2026 年计划拓展哪些作物或区域市场？(2) 恒宁基地二期唑虫酰胺、呋虫胺已试生产，三期、四期项目的投产时间表及核心产品是什么？(3) 新增的 3.3 万吨农用化学品制剂项目，各剂型（如悬浮剂、水溶肥）的投产优先级及达产周期？(4) 创新药氟氯虫双酰胺预计 2025 年下证，投产后首批产能规划及目标应用场景？(5) 丙硫菌唑原药当前产能达 2.65 万吨，后续是否有扩产计划？出口占比目标如何？(6) 新投产产品配套的专利生产设备（如丙硫菌唑中间体分离装置），能降低多少生产成本？(7) 2025 年通过环保验收的制剂项目，采用了哪些核心环保技术？污染物排放控制标准是什么？(8) 新投产的唑虫酰胺、氟螨硫醚等产品，国内外市场的销售分配比例及渠道布局？(9) 恒宁基地新投产产品预计 2025 年实现减亏，对公司整体营收的贡献目标是多少？(10) 公司储备的 599、286 等创制新化合物，下一批计划投产的产品类型及时间节点？

答：尊敬的投资者您好，(1) 新品药肥「覆地丰®」四季度刚刚上市，主要针对的作物是小麦。(2) 三、四期主要产品有新增产品氟吡菌酰胺、联苯吡菌胺等以及扩产品溴虫腈、丙硫菌唑等，预计在 2026 年及 2027 年实施。(4) 创新药氟氯虫双酰胺在登记过程当中；(5) 丙硫菌唑在恒宁项目规划当中。(6) 新投产产品投入生产后，将保持市场竞争力。(7) 2025 年通过验收的制剂项目，主要采取了以下环保技术：每套装置独立除尘设施、尾料回用，减少危废产生；包装车间参照医药行业设计安装净化车间，减少人员接触有害粉尘、气味；尾气排放采取超行业标准的方式；验收通过《区域性大气污染物综合排放标准 DB37/2376-2019》、《恶臭污染物排放标准 GB 14554-93》、《有机化工企业污水处理厂（站）挥发性有机物及恶臭污染物排放标准 DB37/3161-2018》标准。(8) 新投产的唑虫酰胺国内、国外均可销售。(9-10) 具体经营指标及新化合物上市情况，请关注公司公告。感谢您的关注。

11、(1) 海利尔“一品一证”产品已获得多少个海外国家/地区的登记认证，核心覆盖哪些区域？(2) 该类产品的核心海外出口品类（如杀虫剂、杀菌剂）及主力单品是什么？(3) 进入欧盟、美国市场需满足哪些“一品一证”相关合规标准（如 REACH、FDA）？(4) “一品一证”产品的海外收入占其总营收比例，

2024 年相关出口额达多少？（5）南美、东南亚等核心海外市场，该类产品的布局重点的是什么？（6）海外销售采用何种模式，是否与跨国农化企业有深度合作？（7）面对海外贸易壁垒，“一品一证”产品有哪些针对性应对措施？（8）恒宁二期扩产是否会提升该类产品的海外供应能力，具体增量如何？（9）与同行相比，其“一品一证”产品的海外核心竞争优势（如技术、成本）是什么？（10）未来 3 年计划新增哪些海外市场登记，重点拓展哪些区域？

答：尊敬的投资者您好，（1）已取得 100 多个国家 2100 多个产品登记，涵盖欧洲，北美，拉美，东南亚，非洲，中东等。（2）农药全品类覆盖。（3）一证一品是国内政策。（5）布局产品重点是原药和差异化制剂，专注 T0 B 业务；重点是解决当地农户的痛点问题，比如更好的产品组合方案、差异化产品、抗性病虫草害防治组合等。（6）B2B 模式，跟全球知名跨国公司均有良好合作，已经与拜耳、科迪华等公司正式签署战略合作。（7）重点结合当地痛点，推出差异化有效产品，为客户提供更好的解决方案。（8）恒宁二期丰富了公司的产品品种，提高供应能力；正在大力促进例如呋虫胺、溴虫腈、苯醚甲环唑、丙环唑、唑虫酰胺、丁醚脲等海外布局和供应。（9）公司吡虫啉、丙硫菌唑等核心产品具有规模及成本优势，制剂产品有质量、效果、差异化等方面优势。（10）在全球进行市场登记布局。感谢您的关注。

12、（1）海利尔在乡村振兴中，与县域/村集体的农业种植合作主要采取哪种模式（如订单种植、技术托管等）？（2）针对乡村特色种植产业，海利尔是否提供定制化的农药、肥料等农资配套方案？（3）海利尔在助力乡村种植户提质增收方面，近三年的核心成效数据（如亩均增收、覆盖农户数）如何？（4）乡村振兴背景下，海利尔是否开展种植技术培训，培训内容和覆盖范围是怎样的？（5）海利尔是否参与乡村高标准农田建设，在灌溉、土壤改良等种植基础条件提升上有哪些举措？（6）针对偏远乡村，海利尔的农资供应、技术服务如何解决“最后一公里”问题？（7）海利尔在推动乡村种植产业规模化、品牌化方面，有哪些典型案例或示范项目？（8）乡村振兴中，海利尔是否探索“种植+加工+销售”全产业链帮扶模式，具体如何落地？（9）面对极端天气、市场波动等风险，海利尔为乡村种植户提供了哪些保障措施？（10）未来 3-5 年，海利尔在农业种植领域助力乡村振兴的重点布局方向是什么？

答：尊敬的投资者您好，(1) 公司在乡村振兴中，主要通过联合经销商对种植户进行全程技术服务跟踪或托管。(2) 针对乡村特色种植产业，公司现有产品及方案可以满足不同作物的全程生长所需，涵盖杀虫、杀菌、营养、调节、除草领域，并有不同品规满足不同规模种植户所需。(3) 在助力乡村种植户提质增收方面，使用我们的全程植保及增产解决方案，有较好的增产增收效果；以小麦套餐为例，亩增产可以达到 50-280 斤不等，增幅 5%-26% 不等，使用面积约 3000 万亩。(4) 种植技术培训，我们主要围绕着作物种植中的“土壤处理、植保方案、营养生长及调节方案、杂草处理方案、种子处理方案”进行技术培训，覆盖了小麦玉米花生水稻马铃薯、芒果石榴柑橘葡萄哈密瓜黄瓜苗木等经济作物的种植户。(5) 公司参与现存和新建的高标准农田建设过程中，我们结合公司产品和不同作物进行技术服务，发掘其中一些好的经验、好的成果，进行宣传、推广、分享，帮助到更多的高标准农田建设。(6) 我们在全国各个地区都有县级代理商，覆盖了全国 1000 个县市，县级代理下面又有乡镇级万名零售商，可以解决最后一公里的配送和技术服务问题。(7) 在推动乡村种植产业规模化、品牌化方面，公司联合经销商对种植大户提供全程技术服务，提高作物产量、提升作物品质，在多个地区、多种作物均有良好的项目案例，例如宾川葡萄、海南芒果、沾化冬枣、栖霞苹果等，在当地均有海利尔品牌的全程示范园。(8) 海利尔将自己定位为“种植者丰收方案全程解决方案供应链服务商”联合当地的经销商、收粮点、整合种到收的帮扶、链接。(9) 海利尔拥有完善的组织架构，研发、生测、技术、市场、销售五部联动，根据气候变化、病虫害发生预警、提早预判作物生长可能会遇到的新问题，给种植户、经销商提早进行预警、预判，并验证出有效解决方案，提早进行宣传、指导、推广，例如，近些年小麦上新发的病害小麦茎基腐病，海利尔领先行业 5 年提前研究、验证，成为国内第一个喷雾防治茎基腐病登记的产品。(10) 未来 3-5 年，公司在农业种植领域助力乡村振兴方面的几项重点工作：继续深入研究与推广粮食作物单产提升；在经济作物上一方面提升单产（比如：叶菜提升叶片质量重量、豆角多采一茬豆等）一方面提升品质，使种植者收益更高效益更好（如：芒果、葡萄、苹果提升表光、果面更漂亮等）。感谢您的关注。

特此公告。

海利尔药业集团股份有限公司董事会

2025年12月12日