



## 安道麦的又一强劲开局之年

### 利润创下新高

- 销售额为 **8.43 亿美元**，以美元固定汇率折算与去年第 1 季度保持一致：
  - 以美元实际汇率折算，降低了 1.2%
  - 销量增长 3.7%，开启了又一年的连续增长
- 毛利增长 **5.2%**，达到 **3.11 亿美元**：
  - 毛利率提升了 2.2 个百分点，达到 36.9%
  - 得益于强劲的产品组合优化和持续的成本缩减
- 营业利润创下 **1.36 亿美元的历史新高**，增长 **5.8%**：
  - 营业利润率提升了 1.1 个百分点，达到 16.2%
- 净利润创下 **1.14 亿美元的历史新高**，增长 **13.3%**：
  - 净利润率提升了 1.8 个百分点，达到 13.6%
- 息税折旧及摊销前利润创下 **1.80 亿美元的历史新高**，增长 **4.5%**：
  - 息税折旧及摊销前利润率提升了 1.1 个百分点，达到 21.3%
- 营运资本增加 **9,700 万美元**：
  - 得益于 7,400 万美元的库存减少
- 杠杆显著降低：
  - 资产负债表净债务为 **9.53 亿美元**，相较于去年第 1 季度而言，减少了 **2.48 亿美元**
  - 财务费用减少
  - 净债务与息税折旧及摊销前利润的比率为 1.8 倍，而去年第 1 季度的比率为 2.5 倍
- 与沙隆达合并案：
  - 在获得沙隆达流通股绝大多数股东近期的投票支持后，合并正等待中国证监会的最后批准。



以色列特拉维夫时间 2017 年 5 月 28 日——安道麦农业解决方案有限公司 (ADAMA Agricultural Solutions Ltd.) 今日列报其截至 2017 年 3 月 31 日止之第 1 季度的财务业绩。

调整后 (单位: 百万美元)	2017年第1季度	2016年第1季度	变动率 固定汇率	变动率 美元
收入	843	853	-0.6%	-1.2%
毛利	311	296		+5.2%
毛利率	36.9%	34.7%		
营业利润 (息税前利润)	136	129		+5.8%
息税前利润率	16.2%	15.1%		
净利润	114	101		+13.3%
净利润率	13.6%	11.8%		
息税折旧及摊销前利润	180	172		+4.5%
息税折旧及摊销前利润率	21.3%	20.2%		

CER: 固定汇率。2016 年第 1 季度的项目包括针对 2014 年所授予员工期权的价值重新部署的调整, 金额为 300 万美元。

在评价上述业绩时, 安道麦董事长杨兴强说: “安道麦第1季度的表现强劲, 开启了又一年的连续进步, 同时, 我们坚定的战略执行也取得了实实在在的成果。我们继续大幅提升我们在全局的商业和产品开发平台, 同时我们在中国的建设和整合也在如火如荼地进行着。我们希望在安道麦与沙隆达的合并完成之后, 我们将达到一个关键里程碑。”

安道麦总裁兼首席执行官翰林补充道: “在我们优化产品组合, 同时缩减成本并维持营运资本纪律的推动下, 我们在第1季度的利润创下新高。我们充分利用差异化产品的上市, 将其作为一个强大的增长引擎, 推动我们在所有关键农业市场上的连续市场增长, 同时为我们的未来发展奠定基础。”

### 第1季度财务数据摘要

与去年同期相比, 以美元固定汇率折算, 收入减少了 0.6%。第 1 季度的销量增长了 3.7%, 这在很大程度上得益于推出了新产品。在销量增长的同时, 销售成本大幅下降被部分转移给一些市场上的客户。

以美元实际汇率折算, 相较于去年同期而言, 欧元兑美元走弱以及巴西雷亚尔兑美元走强的净影响以及货币对冲的贡献减少导致第 1 季度末的收入下降了 1.2%。

与去年同期相比, 毛利大幅增加, 增长了 5.2%, 达到 3.11 亿美元, 毛利率提升了 2.2 个百分点, 达到 36.9%。这一显著提升得益于产品组合的强劲优化, 产品供应差异化以及成本的显著缩减。由于这些缩减的产品成本被部分转移给客户, 以及货币对冲的贡献减少, 所以这些因素被部分抵消。

**营业利润:** 毛利增加以及营业费用控制促使营业利润增长 5.8%, 创下 1.36 亿美元的历史新高, 营业利润率提升了 1.1 个百分点, 达到 16.2%。

**息税折旧及摊销前利润**增长了 4.5%, 达到 1.80 亿美元的历史新高, 息税折旧及摊销前利润率提升了 1.1 个百分点, 达到 21.3%。



净利润增长了 13.3%，达到 1.14 亿美元的历史新高，净利润率提升了 1.8 个百分点，达到 13.6%。

营运资本增加了 9,700 万美元，这得益于 7,400 万美元的库存减少。

**现金流：**与去年同期的 800 万美元相比，本季度经营性现金流为负 300 万美元。由于其业务的季节性的缘故，公司在第 1 季度通常不会产生正值经营性现金流。与去年同期的负 2,500 万美元相比，季节性的自由现金流为负 4,200 万美元。第 1 季度列账的经营性现金流和自由现金流的变化主要是因为公司的合并财务报告中列报非合并合资企业的财务报表中的一项于 2016 年底进行的、价值 1,800 万美元的非现金核销，不包含在公司的核心业务中。

**杠杆：**债务水平大幅下降，资产负债表净债务为 9.53 亿美元，相较于过去 12 个月而言增加了 2.48 亿美元，这导致净债务与息税折旧及摊销前利润比率为 1.8 倍，而去年同期的比率为 2.5 倍。

### 各区域销售业绩

(单位：百万美元)	2017年第1季度	2016年第1季度	变动率 固定汇率	变动率 美元
欧洲	398	425	-2.3%	-6.4%
北美	169	153	+10.1%	+10.0%
拉美	115	114	-9.3%	+1.1%
印度、中东及非洲	74	77	-2.7%	-4.2%
亚太	87	84	+2.5%	+4.5%
合计	843	853	-0.6%	-1.2%

**欧洲：**与去年同期相比，以美元固定汇率折算，销售额降低了 2.3%。这主要是由于 2016 年收成减少和西欧农耕季节的开始时间延迟导致需求疲软，以及许多国家分销渠道的库存水平较高和产品成本大幅降低带来的效益转移给客户。

安道麦充分利用了种植区的增加，广泛的甜菜组合在该地区境内的所有主要市场上均有强劲表现。

在乌克兰，安道麦继续推出新产品，并且扩大其在乌克兰全国的商业触角，同时经济条件改善也是一大助力。

在英国，同时通过其针对在淡水资源周围安全使用作物保护而为农民提供见解的 WaterAware™ 应用程序等数字平台，公司的业务量有显著增加。

尽管经济环境充满挑战，但是安道麦在希腊的增长情况良好，并且通过差异化预防性杂草除草剂 COTTONEX® 等产品进一步丰富其综合产品组合。

在法国，LEGACY® DUO 和 PROTUGAN® 等多种产品在推出替代产品之前已注册失效，这导致销售额有所减少。

以美元实际汇率折算，欧洲第 1 季度的销售额减少了 6.4%，反映出汇率更为疲软以及货币对冲的贡献降低。

**北美：**与去年同期相比，以美元固定汇率折算，销售额增长了 10.1%，这是由于高利润率产品的销量大幅提高 15.6% 所致，然而，销售成本大幅降低被部分转移至客户身上，这抵消了部分该等增长。



在产品组合优化的基础上，美国的作物保护业务继续其强劲势头。得益于伏草隆（COTORAN®）和阔叶杂草除草剂 DIREX®以及差异化昆虫生长调节剂 DIAMOND®等产品在棉花市场上的增长，其棉花产品组合的销售额有所增加。供苹果和梨使用的特殊混合物杀虫剂 CORMORAN™在第 1 季度推出，这种杀虫剂在即将到来的季节之前开局喜人。在 NIMITZ University 活动中，野外专家与农民一起去了解线虫相关的问题，寻找方法去实现他们从旗舰产品 NIMITZ®产品中所获得利益的最大化，通过此等项目，安道麦不断深化其与各渠道客户之间的关系。

除此之外，消费者和专业解决方案业务持续获得显著增长。

与去年同期相比，以美元实际汇率折算，销售额增长了 10.0%。

**拉美：**与去年同期相比，以美元固定汇率折算，销售额减少了 9.3%，尽管销量（主要是巴西的销量）有所增长，但是由于阿根廷的销量减少并且销售成本大幅降低被部分转移至客户身上，所以这部分销量增长被抵消。

公司在巴西取得稳健的销售额增长，加上优化了产品组合，销量取得大幅增长。这一强劲的表现尤为亮眼，值得注意的是，在考虑到巴西农用化学品市场不太景气时，更是如此。安道麦针对玉米使用的综合杀虫剂产品组合实现强劲销售，包括 VORAZ®（一种针对毛虫控制的新型配方）在内的产品在面临 Bt 玉米耐药性增强的情况下提供了解决方案。甘蔗和牧场产品组合在巴西也取得优异表现，特别是 ARREIO®（一种针对牧场上各种杂草控制的新型先进选择性除草剂）以及 PREMERLIN®（一种针对甘蔗使用的特殊预防性除草剂）。

分销渠道的库存水平较高，加之病虫害压力较小，这影响了阿根廷的销售额和定价。

安道麦发展并改善了其在哥伦比亚、厄瓜多尔和墨西哥境内的业务，安道麦在这些国家致力于优化产品组合的努力卓有成效。同时，安道麦在这些国家的增长也受到良好天气条件的支撑。

与去年同期相比，以美元实际汇率折算，销售额增长了 1.1%，反映出当地货币（主要是巴西雷亚尔）兑美元升值的影响。

**印度、中东及非洲：**与去年同期相比，以美元固定汇率折算，销售额降低了 2.7%，价格方面的温和上涨由于销量减少而被抵消，这反映出许多国家天气状况的负面影响。

在印度，农民面临着严峻的天气条件以及现金供应中断，这对印度市场上的销售额施加了压力。

安道麦在南非实现了稳健的绩效，同样也受益于有利的汇率变动和良好的天气条件。

在土耳其，公司继续通过拓宽的分销商网络来扩大其商业平台，并且还推出了进行智能农场管理的 ADAMA ARTI™应用程序。

与去年同期相比，以美元实际汇率折算，销售额减少了 4.2%。

**亚太：**与去年同期相比，以美元固定汇率折算，销售额增长了 2.5%。这一增长得益于销量的大幅增长，主要是澳大利亚和东南亚部分地区的销量增长，这些地区开始从厄尔尼诺中恢复过来。这一销量增长由于销售成本大幅降低被部分转移至客户身上而被部分抵消。

安道麦在该地区取得了几大新产品的注册，其中包括在澳大利亚市场上针对抗药性治理的差异化谷物除草剂 COUNTDOWN™，菲律宾市场上独特的水稻除草剂 NARKIS®以及越南市场上特殊的水稻杀菌剂 ALMAGOR®。

在中国，安道麦继续将其商业触角扩张至其他四个省份，为种植者带去安道麦先进的产品组合以及来自于中国化工农化总公司其他下属企业的其产品。

去年同期相比，以美元实际汇率折算，销售额增长了 4.5%。

## 补充信息



所有财务和法律文件，以及报告期内关键财务数据摘要的介绍，均可通过公司网站 [www.adama.com](http://www.adama.com) 查阅。

**##**

### 关于安道麦

作为全球领先的作物保护公司，安道麦农业解决方案有限公司致力于“简化农业耕作”——提供有效的产品与服务来方便农民生活、助力农民耕种。借助于最为全面、最为丰富多样、高品质的产品线之一，安道麦 5,000 名员工为 100 多个国家的农民服务，为他们提供除草、杀虫和防病解决方案，帮助农民提高作物收成。欲了解更多信息，请访问我们的网站 [www.adama.com](http://www.adama.com) 并关注我们的 Twitter® 公众号 [@AdamaAgri](https://twitter.com/AdamaAgri)。

### 联系人

Nina Zoukelman

公司公关经理

电子邮箱: [pr@adama.com](mailto:pr@adama.com)