证券代码：000902 证券简称：新洋丰 编号：2020-06

**新洋丰肥业农业科技股份有限公司**

**2020年11月9日投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研 √分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （ ） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 天风证券：魏振亚  Millennium Capital Management: 刘昊明 |
| 时间 | 2020年11月9日上午10:00-11:00 |
| 地点 | 新洋丰北京总部 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书：魏万炜 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、新型肥是未来复合肥行业的最大看点和亮点，请问公司新型肥未来的增长点在哪里？**  答：一是渗透率提升。肥料行业在过去几十年里发生了很大的变化，单质肥替代农家肥，复合肥替代单质肥，而现在，在经济作物领域和土地集约化的区域，很明显地可以看到，新型肥在加速渗透。去年，中国化工信息中心CNCIC做过预测，未来5年，新型肥料行业将以10%以上的复合增长率快速发展。  二是持续加码技术服务，加大新型肥推广力度。公司过去两年在新型肥业务上发力，做了很多基础工作。公司2017年11月开始组建技术服务团队，目前已有100多人的服务团队。公司目前仍在积极招聘和培养技术服务人员，未来3年，技术服务人员的数量规模还将成倍增长。同时，2018、2019年两年，公司大举建设高标准示范田。这些准备工作，有望促进未来几年的新型肥快速增长。  **2、今年一季度公司经受了新冠肺炎的影响，六七月份又碰上了长江流域自1998年以来最严重的洪涝灾害，那今年新型肥的销量是否能实现增长？**  答：今年一季度，新型肥销量下滑了17%左右，由于一季度是春肥旺季，可以说起跑阶段就落后了不少。六七月份又碰上了洪涝灾害，且洪涝发生的主要区域在长江中下游，恰好是公司的优势区域，六七月份新型肥的销量增长也近乎停滞。  虽然今年遇上了很多困难，但在其余几个月，新型肥都保持了快速的增长。基于此，我们仍然有信心全年实现10%左右的销量增速。  **3、哪些区域属于公司的优势区域，在优势区域的市场占有率大概多少？有哪些弱势区域？**  答：东北、河南和两湖都是公司的优势区域。以东北为例，东北的复合肥消费量大概在250-300万吨之间，我们的市场占有率大概在20%左右。  海南、云南等省份相对薄弱，这也是公司未来业绩增长的动力。  **4、东北、河南和两湖市场，公司市场占有率已经很高了，是否已经没有提升空间了？**  答：虽然公司在东北等优势区域已经有很高的市场占有率，但实际上东北、河南这些市场，仍然有很多机会。  首先，东北、河南等地，仍然有很多农业县，我们的市场占有率很低，在这些区域仍然有销量提升的空间。未来我们会争取获得当地的优质经销商或培育现有的经销商，争取在优势区域的薄弱点实现突破。  其次，东北、河南是传统意义上的大田作物区，但这些年来，虽然种植技术的进步、土地流转的深入，东北、河南也都出现了经济作物的种植，带动了新型肥料加速渗透，新型肥这几年来在东北和河南市场都有很好的表现。我们有个河南驻马店的经销商，2018年至今，每年的销量都是8000吨左右，增长不大，但新型肥的占比，从2018年的略高于10%提升到了今年的近70%。所以，结构性增长也是非常可观的。  **5、公司在薄弱区域将如何实现后发优势，迎头赶上竞争对手？**  答：从消费者终端角度来讲， 现在中国优质的高档农副产品的种植基地主要在南方。相应地，南方市场新型肥料销量很好，说明有很多高端消费群体是能够接受新型肥的高价，只要能够保证好的品质和优质的服务，这也是我们专门成立技术服务部的原因；第二，随着中国整个经济的持续发展，国产水果的进口替代，中高端肥料消费群体的增加是必然趋势，需求会进一步增加。  目前，在广东、广西、贵州都有一些当地的新型肥品牌。区域性品牌占有地利，获得了很多当地的优质经销商渠道，深入当地市场；但是在现在和未来的产品创新上，在整个综合品种和供应服务优势上不如龙头企业。在东北，公司可以卖到50万吨，但在南方市场没有这样强势的区域性品牌。所以，南方市场公司仍然有很多机会，也有信心复制在优势区域的成功经验。 |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2020年11月9日 |