

	2021年3月22日上午8:15-9:15
地点	云图控股会议室
上市公司接待 人员姓名	董事、副总裁、董事会秘书 王生兵 证券事务代表 陈银
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>1、公司概况介绍</p> <p>公司董事、副总裁、董事会秘书王生兵先生对公司 2020 年年度报告和第二期员工持股计划进行解读、简要介绍公司基本情况及对公司未来发展的看法。</p> <p>(1) 2020 年年度报告解读</p> <p>公司 2020 年度营业总收入 91.54 亿元，同比增长 6.12%；归属于上市公司股东的净利润 4.99 亿元，同比增长 133.79%，基本每股收益 0.49 元/股，同比增长 134.46%。</p> <p>公司经营业绩增长的主要原因系依托多年战略布局打下的坚实基础，产业链一体化、产能布局和渠道整合初显成效，报告期主营产品复合肥的销量和毛利同比增长。而营业总收入同比增长幅度不大的原因主要是 2020 年公司复合肥产品销量增加，但销售均价同比有所下降，此外，公司纯碱产品销售均价同比下降。</p> <p>(2) 公司第二期员工持股计划解读</p> <p>为完善和健全公司长效激励机制，留住优秀人才和业务骨干，促进公司可持续、稳定发展，公司拟实施第二期员工持股计划，本次员工持股计划的股票来源为公司回购账户的股票，所持有的公司股票规模将不超过 1,620 万股，占公司总股本的 1.60%。本次员工持股计划参加人数不超过 24 人，包括 4 名董事高管及 2 名监事，过户价格为 1 元/股。</p> <p>本次员工持股计划参与人数较少，但都是对公司经营业绩和未来发展起关键作用和有卓越贡献的核心骨干。同时，通过较低的授予价格和具有挑战性的业绩考核条件，既能让员工持股计划达到切切实实的激励效果，又能保证公司业绩持续稳定增长，将为公司开展持续的股权激励起到良好的示范作用。</p> <p>(3) 公司对复合肥行业未来发展趋势的看法</p> <p>公司对复合肥行业未来的发展充满信心，行业整体向好。首</p>

先，受益于粮食、蔬菜、水果及奶制品的涨价，农民种植积极性提升，肥料作为粮食中的粮食，农民具有较强的购买意愿，且愿意购买品质更高的肥料。其次，随着粮食安全战略地位的持续提升，从宏观层面会推动粮食的种植面积扩大，在农业需求提升和政策带动下，复合肥市场有望持续向好。

(4) 公司的核心竞争优势

1) 完整产业链带来的低成本优势。公司已建立了除尿素以外的氮肥完整产业链、从磷矿资源开始的磷肥完整产业链，上游原料、包材基本可实现自给自足，极具成本优势。2) 渠道整合越来越全面。近年来公司打造了懂营销、懂市场、懂消费者的营销团队，按照类消费品模式对复合肥进行了产品、营销、渠道改造，同时公司也在不断探索新技术、新营销模式和农产品进城新方法，复合肥市场份额扩大，口碑越来越好，管理层经验也愈加丰富。

(5) 未来发展规划

公司未来将继续围绕复合肥产业链进行填平补齐，进一步夯实成本优势，并持续对环保节能项目进行建设改造。

2、问答环节

(1) 公司主要产品的产能情况

答：公司主要产品包括复合肥、磷酸一铵、纯碱、黄磷、食用盐等。截至目前，公司拥有复合肥产能 510 万吨/年，纯碱、氯化铵 60 万吨/年，磷酸一铵 43 万吨/年，黄磷 6 万吨/年，食用盐 40 万吨/年。

(2) 2020 年公司复合肥渠道和销售情况如何？

答：2020 年公司营销渠道持续发力，渠道拓展和下沉齐头并进，最终实现销售规模和终端覆盖率同步提升。截至 2020 年末，公司已拥有覆盖全国 2,000 余个农业县市的一级经销商 5,000 余家、镇村级零售终端网点 10 万余家，渠道整合成效显著；2020 年实现复合肥销量约 260 万吨，较 2019 年增长 13.04%。

(3) 公司海外市场拓展情况？

答：公司从 2013 年就开始布局海外市场，主要在东南亚地区，公司在泰国、越南、马来西亚自建品牌、团队和渠道，竞争

优势明显，目前海外市场拓展已取得了阶段性成果。

(4) 请问公司雷波磷矿的采矿证目前进展如何？

答：公司正在全力推进牛牛寨磷矿的“探转采”手续，目前正在办理四川省自然资源主管部门对矿区范围划定的审批，若有重大进展，公司将按照相关规定及时披露。

(5) 2020 年复合肥毛利率增加的主要原因是什么？

答：复合肥 80%的成本来自于氮磷钾原料成本，得益于公司一体化产业链的建设，低成本优势不断凸显，导致公司复合肥毛利率增加。

(6) 今年一季度和去年相比如如何？

答：经公司财务部门初步测算，公司预计 2021 年一季度归属于上市公司股东的净利润 1.74 亿元-1.92 亿元，较上年同期增长 200%-230%，公司预计 2021 年一季度业绩同比增长幅度较大，主要原因系随着公司一体化产业链的完善和渠道的全面整合，报告期公司复合肥产品销量和毛利率同比增加。

(7) 未来复合肥行业的竞争趋势？

答：1) 近几年受供给侧改革、安全环保趋严、化肥零（负）增长等政策影响，在上游原料价格波动、下游农作物价格低迷的双重压力下，复合肥行业资源整合显著加快，中小落后产能逐步退出，行业集中度进一步提高。未来行业整合还将持续进行，强强联合、跨界联合成为新常态，存量博弈、优胜劣汰、强者愈强，未来复合肥行业的竞争将是头部大企业之间的竞争。2) 随着我国农业持续改革、从业结构和经营方式变化，农民对肥料品牌、产品质量的辨识度大幅提高，从而对复合肥料的需求也回归理性，从一味追求低价和广告效应向追求高性价比（投入产出比）的产品和品牌快速转变。未来产品的性价比将成为复合肥市场竞争的制胜关键。

未来公司将持续打造、完善自有资源和产业链优势，不断强化成本控制和产业协同，提升公司的竞争优势和强抗风险能力。同时，公司将加强在肥料技术的引进、研发和应用，立足市场需求，持续推出优质高效好产品，满足农作物品质、种植效益双提升。

	☆ 本次调研中未涉及未公开重大信息泄密的情况
附件清单	无
日期	2021年3月22日