

证券代码：000902

证券简称：新洋丰

编号：2021-06

新洋丰农业科技股份有限公司 2021年4月8日投资者关系活动记录表

投资者关系活 动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（_____）
参与单位名称 及人员姓名	天风证券：吴立、魏振亚、林逸丹、郑小兵 中泰证券：叶欣怡 光大证券：赵乃迪、刘晨、肖意生 东兴证券：刘宇卓 方正证券：李永磊、郭天逸 西部证券：杨晖、郑轶 华泰证券：冯源、李方新 中信建投：郑勇 东方证券：万里扬 兴业证券：邓先河 太平洋证券：柳强、贺顺利 招商证券：段一帆 中金公司：贾雄伟、鞠龙、赵启超 汇丰前海证券：沈科 申万宏原证券：马昕晔 财通证券：朱乾栋、顾宇笛 国信证券：闵晓平 兴全基金：李杰 景顺长城基金：鲍无可、余乐 华商基金：安迪 华夏基金：张木、王垠、苏海鸥 华安基金：张亮、张瑞 中银国际证券资管：张岩松 中庚基金：刘晟 正心谷资本：牛明俊、林立军 湘财证券：尤鑫 中邮创业基金：慕征 鹏华基金：程卿云 易方达基金：吴科春 天弘基金：王威 长盛基金：吴达 嘉实基金：卓佳亮 国投瑞银基金：杨冬冬、董晗 汇安基金：任望宇 大成基金：韩创、廖书迪、王磊 建信基金：许杰、刘汉思 长信基金：倪伟 前海联合基金：张磊 招商基金：施伟锋 招商资管：黄薇 中银国际证券：王睿 博时基金：高晖 大家资产：李超 西藏东财基金：朱亮 工银瑞信基金：张继圣 金鹰基金：林龙军 光大保德信基金：苏淼、王振鹏 太平基金：苏大明 中国再保险：赵勇 泰康资产：刘少军、陈佳艺、闵锐、忻郁松 中国人保资产：华旭桥 平安养老：张孝达、孙丹、王晓林 平安资产：周琳 元大证券投资信托：孙新铭

	<p>华泰资管：陈晨 太平资产：赵洋、朱云 交通理财子公司：郭敏 兴业理财子公司：钟超燕 广发资管：于洋 中海基金：章俊 上海正松投资：严蓓娜 上海国领资产：王俊 润晖资产：李勇 谢诺辰阳基金：朱威 立格资本：RaymondHu 拉扎德资产：卢盈文 宁波幻方量化：徐程惠 UBS Asset：覃甲</p>	<p>新华资产：陈振华、黄兵 华夏理财子公司：龚铭 交银施罗德基金：张明晓 工商银行个人金融部：贺广勋 合众人寿资产：伍颖 天风证券上海浦东分公司：马建忠 上海煜德投资：李曲波 瑞民投资：黄鹏 常春藤资产：胡肖 安中投资：沙正江 广汇源资产：曹海针 台湾富蘭克林華美投信：Stanley WT Asset：唐商恩 RBC Global Asset：卢叶</p>
时间	<p>2021年4月6日晚上 20:30-21:20 2021年4月7日上午 9:00-9:40</p>	
地点	电话会议	
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	<p>1. 请介绍一下公司 2020 年的经营业绩。</p> <p>答：各位投资者大家好，2020 年，公司实现营业收入 100.69 亿元，同比增长 7.94%；实现归属于上市公司股东的净利润 9.55 亿元，同比增长 46.65%；实现归属于上市公司股东的扣非净利润 9.20 亿元，同比增长 44.09%；经营活动产生的现金流量净额 24.33 亿元，同比增长 61.56%。2020 年，公司实现磷复肥销量 479.09 万吨，同比增长 13.05%；其中磷肥销量 112.97 万吨，同比增长 29.5%。常规复合肥销量 294.11 万吨，同比增长 8.79%；新型复合肥销量 72.02 万吨，同比增长 9.84%。</p> <p>由于 2019 年下半年国内钾肥降价，导致公司的磷酸一铵和复合肥的生产成本较高；加上硫磺在 2019 年三季度开始处于下行周期，使得 2019 年四季度磷酸一铵和复合肥销量很低；再加上 2020 年初受新冠肺炎的影响，位于湖北的几个生产基地停产 2-4 个星期不等，公司在落后于同行的背景下开启 2020 年。但最终在新冠疫情、高价原材料库</p>	

存以及 6、7 月份长江中下游洪涝灾害多重影响下，公司还是交出了一份不错的答卷。

2. 请对公司财务状况做详细分析。

答:利润增速方面：公司 2020 年归属上市公司股东的净利润 9.55 亿元，同比增长 46.65%。2020 年预收账款达 16.4 亿元，较 2019 年的预收账款同比增长 46%；2020 年应收账款 1.8 亿元，在营业收入增长近 8%的同时，应收账款维持在较低的位置。较 2019 年末的应收账款有所减少，因此 2020 年公司净利润增长是在高质量的背景下实现的。

现金流方面：营业收入的高增长是建立在漂亮的现金流基础上实现的，2020 年经营活动产生的现金流量净额 24.32 亿元，同比增长 61.56%，增速高于净利润的增速。

资产负债结构：公司的净资产达到 71.2 亿。净资产达到 71.2 亿的同时，公司的现金和理财产品资产达到 35.6 亿，净资产恰好一半都是现金或现金等价物，这也说明公司资产负债表质量是很高的。

3. 销售费用和生产量变动的原因是什么。

答：由于今年会计准则的变化，一些会计科目也发生了变动：

销售费用：往年销售费用是包括运输费用的，但是从去年开始，因为新收入准则的要求，运输费用记入到营业成本下，所以大家可以看见去年的毛利率下降主要是由于运输费用分类发生变化导致的。

另外生产量也有变化，生产量的变化只是口径上的变化，过去我们把磷酸一铵自用没有算到生产量和自用量，按照披露准则，我们把它都还原回去，让大家看原始的生产量和销售量。还有其他的产能数据，也都根据新的披露准则做了新的披露。

4. 2020 年预收款大幅增长贡献的现金流，会不会预支 2021 年一季度的营业收入？

答：预收账款是后续销售的预先指征，2020 年四季度末的预收账款的高速增长反映了 2021 年一季度的营业收入。

5. 2020 年销量、收入增长比较快的是华南和南方，销售增长比较吃力的是东北和华北，可以介绍一下是具体是哪个省份吗？各自是

什么原因吗？

答：南方区增长很重要的原因，是因为公司提出的“战略南移”，“战略南移”的出发点是南方作为作物种植密集的区域，公司意识到复合肥是长期发展趋势，只有把握住这次趋势才能有机会巩固公司在行业中的龙头地位。公司之前在华南区做得相对比较薄弱的区域是海南、云南、广东，而广东、云南、海南在 2020 年也是公司销售增速最快的区域。东北区域，一般指的是吉林、黑龙江、沈阳、内蒙古的东北部区域。东北地区去年减量的原因是受去年新冠肺炎的影响磷酸一铵原材料运输出现了一些问题，导致东北地区复合肥的生产受到一定的影响。

6. 公司把新型肥作为公司发展的方向，能否详细介绍一下公司在新型肥方面的发展优势以及未来几年的发展规划？

答：首先，公司现在是行业内最大的复合肥企业，这个最大不仅体现在证券市场上市值最大，在经销商群体、农民群体认可新洋丰是行业中的龙头。不管是对于普通肥料还是新型肥料的推广都有规模优势，能让经销商和农民放心。公司在行业内的龙头地位会对公司渠道开拓有很大的助力，行业内最优秀的经销商肯定愿意销售行业内最优秀的复合肥产品；同时对公司推广新型肥、建立经销商群体的信誉和品牌优势也是有很大的帮助。公司现在资产规模、现金规模都是行业内首屈一指的，公司账上有 71.2 亿的净资产，35.56 亿都是现金和现金等价物，所以公司在开拓市场中是有资金实力的。公司对经销商的激励都有能力兑现，公司也有能力扶持经销商。例如可以帮经销商做一些宣讲，公司也有能力投入做示范田，这些都保证公司能够支持新型肥的销量快速增长。公司现在意识到产品力的重要性，所以在北京成立了专门的研发团队做新型肥的研发，现在北京已有 50 多人的团队在做研发。公司在新型肥料上的优势是规模、资金实力、品牌、渠道全方位的优势。

为了实现“十四五”期间新型肥料的销量目标，公司正在做的几项工作：

第一，布局一些公司暂且缺失的新型肥产能，这次年报的在建工程有两个项目都是新型肥的项目，一个是 30 万吨高品质经济作物专用肥；二是水溶肥的生产线。今年一季度我们的硫酸钾复合肥出现缺货的情况，市场需求很好，但是公司没有能力供应更多的硫酸钾复合肥，新的生产线投建、投产对未来开拓新型肥的市场肯定是有所帮助的。

第二，公司深刻认识到新型肥需要技术服务团队来配合，所以在今年春节前公司就发出了招聘 130 名技术服务人员的广告，直接在现有人数上翻倍，这也是公司在开拓新型肥上做的努力。再细节一点，今年年初的人力资源大会上，公司给所有的新型肥技术服务人员都做了一定程度的加薪，激励他们更好地提供技术服务。

7. 未来公司有没有在常规复合肥层面有多大的期许？

答：我们常规复合肥同样也是会有期许的，我们希望利用成本端的优势抢夺常规肥的市场，常规肥的定价还是比较靠向成本的，未来公司如果合成氨项目投产以及兑现上市时磷矿资产注入的承诺，公司成本优势会进一步加强，我们也会充分利用成本优势进一步扩增常规复合肥的市场份额。目前复合肥的市场份额有 7.5%左右，常规肥、新型肥都是我们重点开拓的市场，争抢新型肥市场的同时不会落下常规肥。

8. 钾肥市场比较景气，咱们公司有一定的钾肥进口指标，怎么理解钾肥进口指标对于成本的影响？

答：今年复合肥市场的景气度是很高的，可以做简单的类比，假设钾肥成本一吨增加 100 元，都可以顺利传导下去，公司有成本优势，可以赚差价，那么钾肥进口权随着钾肥成本 1 吨增加 100 元，30 万吨的钾肥就可以多出 3000 万的收益。

9. 磷肥的产能还会进一步扩张吗？

答：有可能，按照“十四五”规划，2021 年到 2025 年，磷铵的产能，按照磷复肥工业协会的预计还要减少 10%，未来这个行业在中小企业产能退出的同时，也会发生大企业整合中小企业的产能，未来我们磷酸一铵的产能增加是有可能的，具体增加多少，什么时候增加，

要看政府整合的进度。

荆门是全国第二大的磷酸一铵生产基地，第一大是宜昌，不论是在宜昌还是荆门，公司都是重要的磷酸一铵企业。如果湖北的宜昌和荆门有磷酸一铵的中小企业产能退出的话，我想公司整合的空间还是有的。

10. 我们合成氨项目是否会受到碳中和政策的影响？

答：第一，碳中和的背景下，像合成氨这种高能耗的项目审批难度是很大的，因为复合肥企业未来想布局产业链一体化的难度是很大的，已经建立的产业链一体化的成本优势企业，成本优势会因为国家对环保的重视，不仅仅是碳中和，得到更好的加强。第二，现有的高能耗比较落后的合成氨产能都会面临淘汰，我们公司做合成氨项目之前，旧的合成氨项目已经是十几年前的工艺，也是比较陈旧、落后的工艺，没有能力获批新的合成氨工艺项目这部分的企业，未来也都会被淘汰。不论是三磷整治还是碳中和，都会让产业链一体化的成本优势得到巩固和加强。

**11. 农业规模化种植的规模化经营阶段，对咱们公司的影响大吗？
具体咱们这边是如何利用下游的种植来呼应这种变化的？**

答：过去中国的农业种植效率很低，中国的土地流转程度是不够的，中国的土地是破碎化的，导致中国亩均种植成本很高、农民的收益低，农民的收益低就没有能力消费更好、更高的生产资料。公司内部自己复盘了美国农业和美国土地流转带来对生产资料的影响，美国土地流转是 20 世纪 40 年代到 70 年代，这三十年中，美国的农场主数量下降了一半，但是带来了美国农业的快速发展，带来美国农业亩均收益的提升，美国农资行业在 20 世纪 40 年代到 70 年代有快速的发展。中国的土地流转让中国的农民收益更好，以前一整片田十个人种，每个人的面积不大，撒农药、收割都是用人力，可能邻居帮帮忙，给邻居付 100 元/天，200 元/天，现在土地流转，十片田连在一起一个人种，他会用无人机撒农药和联合收割机，亩均种植成本下降，就能节约出更多的资金买更好的种子、更好的农药和肥料，根据美国的农业

	发展历程也得到了验证，土地流转、土地集约化会让农资行业迎来黄金发展时期。
附件清单	无
日期	2021年4月8日