

证券代码：000902

证券简称：新洋丰

编号：2021-07

**新洋丰农业科技股份有限公司**  
**2021年4月16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 checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	方正证券：李永磊、郭天逸、汤永俊、乔昱焱 中泰证券：谢楠、叶欣怡            东吴证券：王春雨 光大证券：赵乃迪                      东兴证券：刘宇卓 西部证券：郑轶                         中信建投：郑勇、邓天泽 东方证券：万里扬                      申万宏原证券：马昕晔 兴业证券：邓先河                      太平洋证券：柳强、贺顺利 海通证券：刘海荣                      中金公司：贾雄伟 汇丰前海证券：沈科                    华泰证券：冯源 泰康资产：刘少军、陈佳艺、闵锐、王建军 正心谷资本：牛明俊、林立军 广发资管：于洋                         大成基金：韩创、廖书迪 景顺长城基金：余乐                    华商基金：安迪 招商基金：王垠                         中邮创业基金：綦征 广发基金：陈少平                       工银瑞信基金：王鹏 上投摩根基金：倪权生                 诺安基金：丁云波 国联安基金：王栋                      华富基金：朱程辉 汇丰晋信基金：郑小兵                 中信自营：王亚男、赵芳芳 同泰基金：王秀                         博时基金：高晖、周磊 幸福人寿：贵新                         平安养老：张孝达 农银汇理基金：高付                    平安基金：李曾卓、姬长春 浙商基金：贾腾                         前海联合基金：张磊 华夏基金：苏海鸥                      建信基金：于振家 淡水泉投资：高星                      东方阿尔法基金：孙振波 东吴人寿：周锐                         兴业理财子公司：庄伟彬 千合资本：王亮                         高毅资产：杨千里 仁桥资产：夏俊杰                      拉扎德资产：卢盈文 WT Asset：唐商恩                      UBS O'Connor：覃甲 Wells Fargo：Ming Noh

时间	2021年4月14日下午20:00-21:00 2021年4月15日上午10:00-10:40
地点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：魏万炜 投资者关系负责人：李晓鸽
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p><b>1. 请介绍一下公司2021年一季度的业绩。</b></p> <p>答：公司一季度实现营业收入33.11亿元，同比增长17.80%，实现净利润3.41亿元，同比增长77.32%。扣非后的归母净利润3.37亿元，同比增长76.74%。公司财务报表也一如既往地保持了稳健的水平，从一些主要财务指标看，应收账款去年3月末是5.38亿元，今年3月末是4.5亿元；应收票据（应收款项融资）去年3月末是2.87亿元，今年是0.94亿元；预收账款（合同负债）去年3月末是9.23亿元，今年3月末是12.74亿元，资产负债表保持了高质量的水平。</p> <p><b>2. 2021年一季度现金流大幅减少的原因是什么。</b></p> <p>答：本期经营活动产生的现金流量净额是618万元，较去年同期大幅度减少，减少的主要原因是今年一季度主要的化工产品都有比较大幅的涨价，在这个背景下，公司加大了原材料采购的力度，原材料的预付账款大幅增加，导致现金流净额减少。</p> <p><b>3. 一季度复合肥、磷肥的销量如何。</b></p> <p>答：今年一季度，常规复合肥销量增速接近10%，新型肥销量增速在30%以上，磷酸一铵的销量同比下滑三十多个百分点。磷酸一铵销量下滑的原因主要是公司磷酸一铵产能是固定的，且除检修外，产能已经接近开满。由于去年下半年以来，行业景气度较高，农产品价格上涨，复合肥也提前启动了春肥的销售，所以复合肥企业在去年四季度积极采购磷酸一铵，导致磷酸一铵今年一季度的销量出现了比较明显的减少。</p> <p>如果我们把去年10月份到今年3月份粗略的算做春肥季，从销售总量来看，常规复合肥增速在15%以上，新型肥增速在30%以上，磷酸一铵的销量就略有下滑，主要是自用比例增加所致。</p>

**4. 复合肥的盈利情况有怎样的变化？会不会因为原材料上涨挤压毛利率？**

答：从整体的毛利率水平来看，今年一季度的整体毛利率水平是20.17%，根据最新的会计准则，今年运输费用开始计入营业成本，不再像之前计入销售费用。如果将运输费用还原回去，跟去年同期同样的一个口径对比，今年一季度的毛利率应该在23个点以上，这也是公司历史上单季最高的毛利率水平。再将今年一季度跟去年全年以相同口径来做比较，去年全年的毛利率是18个点，今年一季度20%左右，也是高出了两个多百分点。从这一点来看，今年公司的产品无论是复合肥还是磷酸一铵的销量，都有效受到农产品景气度提高的拉动。再看净利润，一季度的销售净利率是10.53%，也比去年全年高出了0.88个百分点。

**5. 一季度新型复合肥增长速度远高于常规复合肥的原因是什么？**

答：去年一季度因为新冠肺炎的影响，公司湖北的生产基地都有不同程度的停产，导致去年一季度的新型肥料基数比较低，如果把去年10月份到今年3月份当做一个春肥季来看，新型肥料销量增速也有30%以上的增长。新型肥料增长快于常规肥有两个原因：一是虽然复合肥市场竞争很激烈，但是新型肥料是复合肥里面相对蓝海的市場，根据中国化工信息中心的估测，新型肥在十四五期间行业的年复合增长率在10%以上，行业景气度较高；二是公司过去几年在新型肥上的一些努力和储备，也到了厚积薄发的时候，公司从2018年开始组建新型肥料的技术服务团队，2019年和2020年做了大量的示范田建设，过去几年一直都在扩充研发团队和技术服务团队的规模，在景气的行业环境和公司自身努力的结合下，新型肥料到了发力的阶段。过去6个月，30个点以上的销量增速，也体现了公司在新型肥料上的努力得到了回报。

**6. 请介绍一下合成氨项目、新型肥项目的进展情况。**

答：合成氨项目建设周期是两年，预计是明年的二三季度投产，目前还在紧锣密鼓的建设过程中，新产能投产前，老合成氨厂还会继

	<p>续生产，以保证公司的合成氨供应。</p> <p>去年公告过的三十万吨高品质经济作物专用肥项目，有望今年年中投产。投产后对公司供应高端复合肥也会有所帮助。</p> <p><b>7. 力赛诺的销量有怎样的增长？</b></p> <p>答：从细分产品层面来说，力赛诺的增速是最快的。力赛诺 2020 年的增速有 70 多个点，去年的净利润应该是在一千万左右，用两年的时间从无到有，我们相信它在未来几年也会有不错的贡献，2021 年力赛诺大概率继续保持强劲的利润增速。</p> <p><b>8. 碳达峰、碳中和政策对公司有什么影响。</b></p> <p>答：公司一直坚定不移地遵守国家节能、环保政策，合成氨属于高能耗项目，所以没有拿到合成氨生产指标的企业，未来再上马合成氨项目应该是很困难的。换句话说，未来其它的复合肥企业想向上游扩张去做产业链一体化，从政策层面来说是越来越困难的。现有已经完成的产业链一体化竞争优势，也同时会被强化，所以从这个角度来看碳中和政策来说对公司是有利的。</p> <p><b>9. 公司现在服务团队的服务对象是经销商还是农户？</b></p> <p>答：是以服务经销商为主。中国的农户有几千亿，公司一百多个人是没有办法去服务到位的。所以我们主要是服务经销商，同时帮助经销商去做服务。例如经销商想做示范田，我们的技术服务人员会帮助建设示范田，如果经销商需要做宣讲，技术服务人员就会帮助经销商去做宣讲，另外也有一些重点规模化种植客户是要进行服务的。</p> <p><b>10. 复合肥是个性化的还是标准化的产品？新型复合肥的个性化程度会更强一些吗？</b></p> <p>答：整体来看，新型肥的个性化程度要高于普通复合肥，因为普通肥就是氮磷钾，按照一定的比例配比就能做出来了。新型肥有一些是水溶性更好，有一些是添加了微量元素的，有一些是土壤调节剂，还有针对不同作物定制的产品，它的功能更加多元化、更加个性化。</p>
附件清单	无

日期	2021年4月16日
----	------------