

证券代码：000902

证券简称：新洋丰

编号：2021-013

新洋丰农业科技股份有限公司 2021年10月18-19日投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活 动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场参观</p> <p><input type="checkbox"/>其他（_____）</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>国海证券：李永磊、乔昱焱、董伯骏、赵小燕、罗小辉 天风证券：吴立、林逸丹、张童童、王聪、罗云柯 中泰证券：谢楠 中金公司：赵启超、贾雄伟 东吴证券：柳强 东北证券：李旋坤 华创证券：杨欣悦 中银证券：李熹凌 东兴证券：刘宇卓 国金证券：杨翼荣 兴业证券：刘梦岚 中信证券：吴万博、孙臣兴 信达证券：王明路 汇丰前海证券：沈科 华泰证券：冯源 光大证券：赵乃迪、周嘉诺 德邦证券：仁杰 西部证券：郑轶 中信建投证券：郑勇 东方证券：万里扬 财通证券：朱乾栋 东亚前海证券：高嘉麒、丁俊波 广发证券：邓先河 英大证券：孙超 招商基金：王垠 泓德基金：余乐 博道基金：王伟淼 广发基金：朱琪、邱世磊 中欧基金：周雅雯、李波 兴全基金：翟秀华 海富通基金：江勇 诺安基金：李玉良、王创练 万家基金：王紫珏 浙商基金：贾腾 融通基金：郭湛 太平基金：苏大明、李冠、厦文奇 南方基金：刘德斐、姚万宁 华商基金：安迪 易方达基金：王超 金鹰基金：林暉 长安基金：何增华 广发基金：顾益辉 中银基金：王晓彦 西部利得基金：温震宇 国投瑞银基金：杨冬冬 景顺长城基金：陈渤阳、鲍无可 嘉实基金：陈景诚 长盛基金：孟棋 华夏基金：吴娜娜 北信瑞丰基金：王圆、孙程 光大保德信基金：苏淼 华安基金：张瑞 中信建投自营：陈雨 汇安基金：杨坤河</p>

	招商证券自营：朱滨 华融证券资管：张舒媛 平安基金：姬长春 中信建投基金：刘光宗 华能信托：王鹏 金元顺安基金：张博 大家资管：石泰华 华泰资产：杨林夕 长生人寿：王新元 人寿保险：贵新 中欧瑞博投资：王春雨 逐流资产：蔡晓龙 康曼德资本：万宣宣 高晟财富资管：田春燕 歌斐资产：李佳骏 鼎萨投资：沈文杰 Lazard 资产：卢盈文 野风资产：Heather	汇丰晋信基金：郑小兵 中庚基金：刘晟 中信资本：黄垲锐 国泰君安资管：罗彤 摩根士丹利华鑫基金：薛一品 申万菱信基金：古武、常洪雨 太平资管：邱培宇、赵洋 人保养老：吴强 太平养老：姬静远 国联安基金：王栋 合心资本：鲁正轩 幻方量化：徐程惠 文博投资：兰可 湍团资产：张志强 上海荷和投资：盛建平 瑰钰资产：陈鸿 麦格理资本：叶欣怡
时间	2021 年 10 月 18 日晚上 20:00-20:40 2021 年 10 月 19 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>1. 请介绍一下公司三季度的主要情况。</p> <p>答：三季度对于公司来说是非常特殊的一个季度，在过去的三个月中，所经受的挑战也是前所未有的，不仅包括原材料大幅涨价，也包括这一次华北洪水。四五月份大家就很关心原材料的问题，因为当时原材料价格已经上涨了一大波。在过去的三个月中，原材料以更快的速度上涨，三季度钾肥的价格从 2300 元/吨涨到 3200 元/吨，涨幅 30%多；尿素涨幅更凶，从四五月份的 2100 元/吨涨到 3200 元/吨，三季度的原材料大幅上涨对于复合肥企业是非常大的挑战。另外今年秋季华北部分地区遭受洪水灾害，山东、山西、河南等地创下自 1961 年以来最大的降水量，叠加气候异常寒冷，也导致秋收和冬小麦播种的延迟。</p> <p>在这样的背景下，公司三季报交出了一份不错的答卷，净利润同</p>	

比去年三季度增长 20.66%，其中有一笔信用减值损失，今年信用减值损失是 1068 万，对应税后影响是 801 万。去年同期有应收款回收转回信用减值损失 3900 多万，对应的税后影响是 3342 万。如果把上述信用减值损失的影响剔除的话，今年三季度单季度盈利从 3.51 亿上调到 3.6 亿，同比去年三季度净利润增速达到 39.4%，这是今年三季度大概的营收和利润的情况。

2. 请介绍一下几个业务板块销量的情况，包括常规复合肥、新型复合肥、磷酸一铵。

答：今年三季度常规肥销量受两个因素影响：一是原材料价格在三季度上涨非常凶猛，原本四五月份原材料价格相比于去年同期已经有大幅度上涨，三季度是秋肥旺季，原材料价格在三季度有更迅猛的一波上涨，尿素的价格从 2100 元/吨上涨到 3200 元/吨，钾肥价格幅度上涨幅度也有 30%多。在这种情况下，复合肥的价格也随之上涨，价格的大幅上涨让下游经销商担心采购复合肥之后，如果复合肥价格下跌，他们也会遭受存货损失，所以今年的经销商选择清空库存，对应的复合肥会损失大约一个月的销量，这一个月销量在明年的春肥阶段，经销商补库存的时候，就会体现出来相应的增长。

二是正常年份秋肥销售启动是 6 月中旬开始，持续到 10 月的下旬，9 月份是重要的一个月，今年因为华北遭遇到了洪水，导致秋收秋种相应延迟 15-20 天，从秋肥的销售上来看，10 月份反而是销量最大的一个月，这个和往年有一定的区别，这样的影响下，今年三季度会有不少销量延迟到四季度，单三季度来看常规肥销量减少 30%左右，新型肥的季节性不如常规肥明显，另外新型肥本身它主打产品力和技术服务，对价格的承受能力也会比常规肥更好一些，所以今年三季度新型肥仍然保持了比较快速的增长。三季度新型肥销量同比增长 31.81%。

1-9 月，公司常规肥销量同比减少 1.78%，考虑到 10 月份的量是全年最大的，今年的常规肥我们认为应该可以实现比较好的销量增长。新型肥从年初到 9 月份销量同比增长 35%左右，磷酸一铵同比减少 30%

左右，磷酸一铵 2020 年销量很多是 2019 年的存货，今年磷酸一铵年初库存较少，存在基数效应。这是分类产品的销量同比情况。

3. 今年因为上游原材料涨价，从逻辑上讲上游原材料涨价对于我们公司的影响是利好多一些，还是利空多一些。

答：对于我们产业链一体化的企业来说，因为我们本身拥有磷酸一铵这种非常重要的原材料，产业一体化的优势能够帮我们平缓原材料价格波动带来的影响。但从复合肥的角度来说，今年原材料价格涨势这么凶猛，从年初到现在磷酸一铵同比涨幅在 90%左右，尿素也在 90%左右，钾肥 75%左右，这样一个上涨的幅度在历史上也是非常罕见的，所以从今年来看，复合肥业务肯定是承担非常大的原材料压力。磷酸一铵今年销量同比减少 30%左右，但是今年磷酸一铵盈利能力也是历史最好的一年，对于产业链一体化的企业来说，既受益于原材料价格的上涨，同时也要面临其他原材料价格上涨带来的压力和挑战。

4. 复合肥第三季度利润率环比二季度是否有下滑。

答：现在不能去下这个结论，因为磷酸一铵也有非常好的盈利水平，原材料当中磷酸一铵是完全自供的，所以磷酸一铵的盈利能力能够很好的抵消尿素和钾肥的影响，今年三季度复合肥的毛利情况，还需要等年报出来做拆分之后，才能有更准确的答复。今年原材料价格上涨，对复合肥这边的影响主要是让经销商产生畏高情绪，经销商担心在高价采购复合肥，如果未来原材料价格下跌，带动复合肥价格下跌，他们就会遭受跌价损失，所以他们采购选择的非常谨慎，选择先把库存清光，所以现在复合肥经销商几乎都是零库存的状态，今年的原材料价格上涨对于公司主要是影响量，而不是影响毛利率。

5. 能否更新一下公司的磷酸铁、磷矿石、新型肥等几个新项目的最新进展情况和投产时间。

答：磷酸铁项目分为两期，第一期环评在 9 月下旬就已经完成挂网了，二期 15 万吨环评预计会在 10 月底之前做完。磷酸铁投产的预期时间仍然是不变的，一期还是在明年的二月份左右，二期在明年的 12 月份左右；合成氨项目在明年的六七月份投产；另外新投 60 万吨

甘肃的新型肥项目，预计会在明年下半年投产，公司会利用现金上的优势不断拓展公司上下游，融合和丰富公司的产品线。

6. 新注入的磷矿经营情况如何。

答：新注入磷矿项目，今年上半年是略亏的，由于生产前期的固定投入较多。全年利润率承诺为 400 多万，但是从现在的磷矿石价格来说，最后兑现的不止这个数。产能方面，今年产能是 50 万吨，明年 70 万吨，后年是 90 万吨，所以大家也可以根据产量的情况和开采成本去做利润预测。因为我们的评估报告是今年三月份做的，所以盈利预测也是根据三月份磷矿价格来的，现在磷矿价格大幅度上涨的情况下，原预测利润参考意义不太大。

7. 最近关于电价有新的政策出来，对公司是否有影响。

答：后续看湖北是否有新的电价出台。整体上来说，电价政策对我们的影响不大，因为无论是磷酸一铵还是复合肥都不属于高能耗的行业，复合肥中电价、煤炭、电、天然气加在一起的成本占比不到 4%，所以对公司的影响比较小，影响我们行业最大的变动成本还是环保投入，主要是磷石膏。

8. 公司磷石膏现在有多少处理能力，盈利处于什么样的水平？

答：公司已建成和在建的磷石膏循环再利用产能超过 500 万吨，目前看磷石膏处理一吨要亏 20 块钱左右，与原来直接倒入渣库费用差不多。这是全公司的平均情况，现在湖北销售做的比较好，湖北的子公司目前能够做到盈亏平衡，当然这个盈亏平衡不包括折旧，如果销售做的好亏损能够几乎没有。四川那边因为建材销售不如湖北子公司，那边的亏损会相对大一点。公司在磷石膏和建材投入的销售力量比较大，现在也开始有了一些规模性的效应，我们有信心在明后年把磷石膏的处理成本继续往下降，通过建材的销售，有信心最后还能在这一块实现盈利。

9. 今年复合肥销量有可能往 10 月份转移，三季报合同负债这一块比二季度还下了一点，这之间好象有点矛盾？

答：不矛盾，因为复合肥的销售分为先款后货或者现款现货，今

年应收账款收的非常克制，因为今年原材料价格上涨，预收账款锁价，公司也担心尿素在 2500 元的时候做预收账款，后面如果原材料价格大涨就吃亏了，所以今年合同负债是做了非常克制的安排，尽量少收预收账款。即使是这样，账上仍然有 20 个亿的预收账款。另外，存货的量很大，主要由于华北洪水现在销售有延迟，这一部分的存货在 10 月份形成销售之后，就能通过现款现货的方式回流现金。从 10 月份销售情况来看，10 月 1 日-11 日这 11 天的销量基本上和 9 月份销量持平了，四季度现金流的收入带来的经营性现金流金额应该会有非常好的表现。

10. 对明年的行业情况是怎么展望的？公司未来的成长性主要体现在哪些方面？

答：第一，磷肥的限产在持续推进，现在不仅是中小企业，甚至有一些大型磷酸一铵产能都是开不起来的，都需要等循环利用生产线上马之后才能开起来。即使生产线上马之后能够开起来，他们的生产成本也会大幅度增加，主要是来自于磷石膏的处理成本。对比前两年来看，磷酸一铵的盈利能力一定会大幅度高于之前好的水平，过去磷酸一铵毛利 300 块钱已经算是盈利非常好了，未来磷酸一铵价格天花板会被打开，未来即使这个行业困难的时候，磷酸一铵的盈利能力都很难低到三四百以下了。

第二点，关于未来的成长性。磷酸一铵的平均毛利率明年会比今年更高，因为在今年年初的时候，还没有发现很多大的磷酸一铵企业开不起来，大概在今年三季度磷酸一铵企业因为环保的原因开不起来，所以明年的平均盈利水平应该比今年会好。加之公司子公司宜昌新洋丰肥业有限公司老厂区切换到宜都新厂区产能爬坡和功能调试也花了一个月的时间，相当于损失了一个月的磷酸一铵量，明年就可以满产。

从复合肥的角度来说，虽然今年三季度复合肥销量有所减少，但是 10 月份量又大幅度增加，全年常规肥应该还会有不错的增长，也有能力继续提升复合肥市占率。今年没有一体化优势的复合肥企业都很艰难，尤其是很多中小复合肥企业，他们习惯到旺季来时候开动生产

	<p>线，他们开动的时候恰恰是原材料价格上涨最猛的时候，所以今年很多中小复合肥企业很困难，因为没有办法及时供货会拱手让出一些市场份额来，公司对市占率的持续提升是有信心的。</p> <p>再是从新型肥角度来看，今年新型肥前9个月依然是30%以上的增长，公司有信心通过产品力、品牌力、技术服务，支撑新型肥快速增长，这是公司原有业务的成长性。</p> <p>另外公司现在仍然有很强的现金流，保证了公司始终都有很充沛的现金，我们规划2021-2025年经营性现金流有几百亿左右，相当于向资本市场融了100多亿，这些钱就有能力支撑我们做产业一体化的布局。二是会利用现金做新的产品，包括磷酸铁和今年7月份投产30万吨高品质经济作物专用肥、水溶肥和上个月披露的60万吨经济作物专用肥，公司的成长性主要是来自于两部分：一是原有业务的成长，二是新的资本开支带来的利润提升。</p>
附件清单	无
日期	2021年10月20日