

	上海朴信投资：朱冰兵 上海毕盛投资：骆红永 拾贝投资：郑晖 长江养老：刘堃 安华农业保险：李斌 复星保德信人保：杨婷 中国人保：张显宁 中航信托：戴佳敏 九颂山河：张咖 汇华理财：于宏杰	天惠投资：郭立江 旌安资产：曾梦佳 上海环懿：杨伟 长城财富保险资管：胡纪元 建信保险资管：何利丽 建信养老金管理：张睿志 中邮人寿：赵扬 博大科技金融控股：王钟杨 宁银理财：孙文瑞
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	
时间	2023年4月7日 下午 20:00—21:00 2023年4月9日 下午 13:30—14:40 2023年4月9日 下午 15:00—16:00	
地点	云图控股会议室	
形式	电话会议	
交流内容及具 体问答记录	<p>1、公司 2022 年年度报告解读及公司近期情况介绍</p> <p>公司董事、副总裁、董事会秘书王生兵先生对公司 2022 年年度报告进行解读，并对公司近期情况做了简要介绍：</p> <p>(1) 2022 年年度报告解读</p> <p>公司 2022 年度实现营业总收入 205.02 亿元，同比增长 37.62%；实现归属于上市公司股东的净利润 14.92 亿元，同比增长 21.13%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 13.91 亿元，同比增长 21.47%，基本每股收益 1.48 元/股，同比增长 20.30%。</p> <p>(2) 公司经营业绩大幅增长的原因</p> <p>公司 2022 年经营业绩同比大幅增长的主要原因系：1) 全球粮食安全大背景下，复合肥市场刚需进一步增加，公司凭借产业链资源优势，加上全国产能布局以及持续地营销创新、渠道整合，报告期复合肥产品销量同比增加，增厚公司利润；2) 受益于</p>	

联碱景气度提升，报告期联碱产品销售价格同比上涨，毛利率同比增加，增厚公司利润；3）受黄磷生产管控、限电政策等影响，报告期黄磷市场供应偏紧，公司黄磷产品销售价格同比上涨，增厚公司利润。此外，经过持续的组织提升，公司各项管理效能大幅提升，对公司经营业绩增长及战略目标的实现也起到了极大的促进作用。

（3）公司近期情况介绍

1) 公司产业链基本情况

公司自成立以来一直专注于复合肥的生产和销售，并沿着复合肥产业链进行深度开发和市场拓展，多年来，公司围绕“资源+产业链”进行战略布局，不断整合复合肥上下游资源，一方面向上游拓展原材料资源，另一方面向下游纵深发展产业链。目前公司已拓展了磷矿、盐矿等矿产资源，建设了除尿素以外的氮肥完整产业链、磷肥完整产业链以及以黄磷为主的磷化工产业链，并通过磷酸分级利用进一步延伸了磷酸铁新能源材料产业链，打造了复合肥、联碱、磷化工及新能源材料协同发展的产业链一体化布局，产业协同效应和低成本优势显著。截至目前，公司主要产品包括复合肥、纯碱、氯化铵、磷酸一铵、黄磷、磷酸铁等。

2) 公司重大项目进展情况

为进一步完善复合肥产业链，强化成本控制和产业协同优势，释放新的增量空间，公司目前规划和在建的重大项目主要包括：①松滋基地 35 万吨磷酸铁及其配套项目。公司正全力推进该项目，一期 5 万吨磷酸铁已于 2022 年 12 月试生产，目前已达到批量化投产条件；配套的磷酸和复合肥项目也在加速推进中，选矿、硫酸、精制磷酸厂等主体建设已基本完成，自 2023 年 4 月开始将陆续达到试生产条件。②应城基地 70 万吨合成氨项目。该项目已取得项目备案、能评、环评、安评等审批文件，完成征地拆迁和部分场地“三通一平”等工作，正在加速推进项目设计工作，预计 2023 年将全面开工建设。该项目中 30 万吨轻质碱改重质碱项目已于 2022 年建成投运。③雷波基地 400 万吨/年的磷矿采矿工程。目前该项目已取得项目建设必要的开采许可、项目审批、环保审批等前置手续，待完成安全设施设计评审的相关手续即可

动工建设。④宜城基地 10 万吨磷酸铁及其配套项目。该项目目前处于筹备阶段，其中 5 万吨磷酸铁预计 2023 年动工建设。

未来随着上述项目陆续建成投产、产能释放，公司产业链一体化程度加深，对复合肥原料的控制力度将进一步增强，加上节能降耗、组织提升工作的持续开展，公司生产管理和成本管控能力将进一步提升，经营规模和市场竞争力将再上新台阶。

2、问答环节

(1) 2022 年公司复合肥渠道和销售情况如何？

答：公司深耕农村市场近 30 年，“传统+新型+专业”渠道并存发展，已建立了遍布全国各地的营销网络，拥有一级经销商 5,500 余家、镇村级零售终端网点 10 万余家，渠道建设覆盖面广、渗透度好、执行力强、专业度高。公司不断技术创新、模式进行市场营销和渠道整合优化，提高渠道渗透率，实现了渠道的整体升级和复合肥销量的稳步增长。2022 年公司复合肥销量 330 万吨，同比增长 14.96%，实现销售收入 93.31 亿元，同比增长 49.86%；其中常规复合肥销量 182 万吨，同比增长 13.87%，实现销售收入 49.90 亿元，同比增长 48.44%；新型复合肥销量约 148 万吨，同比增长 16.33%，实现销售收入 43.41 亿元，同比增长 51.53%。

(2) 公司联碱和磷化工业务盈利能力如何？毛利率增长的主要原因是什么？

答：2022 年纯碱行业景气度较高，纯碱价格整体维持高位，公司抓住市场机遇，将 30 万吨轻质碱产能改造为重质碱，并根据市场导向灵活调整生产比例，进一步提高产能利用率，提升产品毛利水平，最终联碱产品实现销售收入 14.40 亿元，同比增加 25.90%，毛利率 23.93%，同比上升 8.45 个百分点。

公司磷化工产品主要为黄磷，2022 年黄磷价格和销售成本均达到历史高点，公司以效益为先，做好产销平衡，并全面落实“增节降”工作，有效对冲成本压力，最终实现销售收入 19.00 亿元，同比增长 23.84%，毛利率 41.69%，同比上升 1.72 个百分点。

(3) 复合肥产能规模情况

答：2022 年至今，公司新增复合肥产能 45 万吨；截至目前，

公司拥有复合肥产能 565 万吨，在建产能 110 万吨，其中国内在建 95 万吨和马来西亚在建 15 万吨，预计 2023 年将陆续建成投产。公司新增和在建的产能均为新型复合肥，市场发展前景广阔。上述在建产能建成投产后将对公司提升经营规模、提高新型肥料市场增量以及拓展海外市场具有重要意义。

(4) 公司是否会加大海外市场拓展？

答：目前公司已在泰国、越南、马来西亚等东南亚国家建立了销售团队和营销渠道，销售自有品牌复合肥产品，同时正在加快推进马来西亚复合肥项目。2023 年，公司将进一步深耕上述成熟东南亚市场，并加快老挝、菲律宾、新加坡等新市场的开拓，带动海外销量持续增长，进一步拓展海外市场。

(5) 公司磷酸铁的销售模式，目前有哪些合作方？

答：公司磷酸铁产品销售以大客户直销为主，经过目标客户产品认证后，签订正式销售协议，安排生产供货。公司正在积极搭建销售体系，已与龙蟠科技、泰丰先行等下游企业达成合作，公司将对标匹配客户需求，依据订单情况持续推进产能落地，并不断改进产品性能和成本，保证品质合格率和一致性，形成领先市场的竞争力。

(6) 注意到公司 2022 年贸易收入占比较高，贸易业务具体是什么？

答：公司复合肥的成本中有 80% 以上系原材料成本，原材料价格波动对复合肥成本的影响较大。因此，除了围绕复合肥上下游产业链进行一体化产业布局，保障原材料的稳定供应和成本控制外，公司 2022 年开展了氮磷钾等化肥原料的贸易业务，进一步降低复合肥原材料的采购成本，减少原材料价格波动风险，平衡好复合肥淡旺季生产，持续提升抵御市场风险的能力。

(7) 公司未来的发展战略

答：公司将始终围绕“持续打造化肥全产业链优势，致力做全球领先的高效种植综合解决方案提供者”的发展战略，不断填平补齐一体化产业链，夯实公司的产业链和低成本优势，形成领先行业的竞争基础。未来三年是公司发展的关键时期，公司将重点围绕以下两个方向进行产业布局，推动发展战略目标的实现：

	1) 夯实氮、磷产业链，强化低成本优势，做强再做大主业；2) 利用磷矿及磷化工产业链优势，切入新能源赛道，打开增长新空间。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无