

证券代码：000893

证券简称：亚钾国际

亚钾国际投资（广州）股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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	通过全景网“投资者关系互动平台”（ http://rs.p5w.net ）参与公司本次 2022 年度业绩说明会的投资者
时间	2023 年 4 月 27 日
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长：郭柏春先生 总经理：马英军先生 董事、副总经理、董事会秘书：刘冰燕女士 副总经理、财务总监：苏学军先生 副总经理：佟永恒先生 董事、副总经理：郑友业先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：请问郭董事长，自去年三季度开始钾肥价格一路下行，公司未来的发展战略是否会相应调整？如果钾肥价格降到 2000 元/吨时，公司如何保持盈利增长？</p> <p>答：钾肥价格降到 2000 元/吨时，公司也一定是盈利的，即使参照去年的营业成本，公司毛利率能达到 48%。这种毛利率水平超过 A 股平均毛利率水平 168%，2022 年，A 股的平均毛利率是 17.89%、创业板 24.13%、科创板最高也只有 31.88%。相比较，钾肥的盈利水平非常高。因此，未来公司钾</p>

肥发展战略不会改变。随着未来扩产至 500 万吨，公司的成本还有大幅下降的空间，当钾肥价格 2000 元/吨时，公司的净利润预计能维持在 1000 元/吨。

公司采用国际和国内双循环的销售体系，单一国内价格并不具备代表性，且历史价格由于通胀、钾肥供需格局的较大变化，并不能由此简单判定未来行业的价格趋势。公司通过不断获取矿产资源储备和快速产能扩建，升级产品，协同开发非钾资源，夯实利润增长基础，并致力于通过持续创新、管理提升和规模化不断地降本增效，向规模要利润、向成本要利润、向质量要利润。

1、公司钾肥项目规模化快速发展、产品升级及非钾资源的协同开发，保障利润增长的可持续性。

(1) 钾肥业务规模化量产增速快。公司连续快速扩建，今年产量目标力保完成 180 万吨，力争完成 200 万吨的目标，2024 年产量目标为 280-300 万吨，2027 年之前至少完成 500 万吨/年产量，公司以“一年新增一个百万吨”的产量目标保障业绩可持续性增长。

(2) 2022 年年底，在原来 6 万吨大红颗粒钾产能基础上，公司新增 30 万吨/年项目建成投产，今年新增大红颗粒钾二期 50 万吨/年项目力争 5 月完成土建工程，进入设备安装阶段，并力争今年投产。同时公司正在研发新一代挤压造粒技术，如果研发成功，还能再新增 100 万吨的大红颗粒产能。我们认为，大红颗粒钾是未来销售主打产品，与精准施肥的理念相吻合，未来通过技术升级预计大红颗粒钾的成本也将大幅下降。

(3) 非钾业务协同发展。公司成立非钾事业部旨在全面挖掘老挝矿产的资源价值，包括挖掘钾盐矿伴生的溴、锂、钠、镁、铷、铯等资源的开发利用和老挝其他稀缺矿产资源的获取开发，为公司拓展新的利润增长点。其中，溴素一期项目（一

万吨产能) 将力争今年上半年投产。

2、公司通过快速产能扩建以规模效应实现降低成本, 除此以外, 还将通过下述方式进一步降本增效, 保障利润稳定增长:

(1) 人力成本下降。公司持续优化精细化管理, 与华为合作开展智慧矿山建设, 逐步实现少人化、无人化矿山, 并同步引入大功率机械化设备, 可进一步降低人力成本。

(2) 原矿采掘成本下降。公司通过建立外包采矿竞争机制, 并逐步搭建公司自有采矿团队, 进一步降低原矿采掘成本。

(3) 不断以低成本获取新矿, 实现采矿权摊销成本下降。公司采用产量法进行采矿权摊销, 公司 35 矿采矿权每吨原矿年摊销额约 6.39 元/吨, 179 矿采矿权每吨原矿年摊销额预计仅为 1.43 元/吨, 48.52 矿摊销额预计可进一步降低。

(4) 能源成本下降。公司正在与老挝政府筹划申请煤矿事宜, 未来有望通过自备电厂方式降低能源成本。

问题 2: 请问董事长, 目前第二个百万吨项目透水问题解决的进展情况? 预计第二个百万吨项目达产时间? 是否未来还会发生类似透水的事件导致达产时间滞后? 公司也讲了今年产量力保 180 万吨、争取 200 万吨, 请问如何实现今年的产量目标? 第三个 100 万吨的工程建设进展, 年底是否能够投产?

答: 1、通过公司业绩说明会的直播视频展示, 第二个百万吨透水隐患问题已经得到解决, 预计在三季度可以实现达产, 公司也将总结相关经验教训, 在后期施工时注意加强防范。目前, 第三个百万吨的建设进度比较可控, 力争年底建完投产。

2、目前, 通过用第一个百万吨井下的矿, 用于第二个百

万吨的选厂进行试生产+原有的 25 万吨产线，每天约 5000 吨的产量，公司 2023 年一季度产量 31 万吨，按照 5000 吨*30 天*9 个月+31 万吨=166 万吨，若三季度第二个百万吨达产后，原有 75 万吨同时生产，保守估计有 190 万吨产量（2000 吨*30 天*4 个月=24 万吨，166+24=190）。

3、目前第三个百万吨项目正在有序建设中，力争今年年底建成投产。

问题 3：第 4、5 个 100 万吨的推进情况如何？

答：公司第四、五个百万吨项目的产能批复已在审批中，预计将于明年上半年启动建设，力争在 2025 年实现 500 万吨的产能规模。

问题 4：董事长好，亚钾的战略规划围绕“资源、规模和创新”，前期看到公司披露卤水伴生资源含锂、溴、铯和铷等稀有资源，请问公司除了钾资源开发以外，会在其他哪些资源上进行布局？除了伴生资源以外，在老挝还有哪些资源可以获取？

答：除了钾盐资源开发外，公司首先会在提钾后卤水中富集的溴、铯、铷等高经济附加值的伴生资源上布局。此外，也在同步涉猎如煤炭、铝土矿、金矿等金属或非金属矿，为此，公司还专门成立了专业资源钻探公司，将成为未来进一步扩大矿山资源版图、资源增储的重要利器。

问题 5：请问郭董事长，亚钾的一季度归母净利润只有 3.36 亿元，虽然和去年相比同比增幅约为 20%，但是和去年 4 季度 5 个亿的净利润相比下降不少，什么原因？是钾肥价格原因还是市场需求原因？一季度的这种情况会不会延续到全年？一季度管理费用和销售费用跟去年一季度同比大幅增

加的原因是什么？

答：2023 年第一季度归母净利润 3.36 亿元环比 2022 年第四季度 5.10 亿元下降 34%。一是 2023 年第一季度销量 26.53 万吨环比 2022 年第四季度 33.05 万吨下降 20%，一季度受钾肥进口备案影响，近 6 万吨无法计入收入只能算作库存，如将这部分库存销售出去，归母净利润将超 4 亿元。二是 2023 年公司进口国内报关 300 美元/吨，且国内销售价格 3087 元/吨环比 2976 元/吨上涨，国内销售利润留存增加，国内计提所得税费用增加。

管理费用的同比增加：主要是今年一季度包含了股权激励的费用支付。

销售费用同比增加：主要是钾肥新增销量，相应的港口仓储费、业务宣传费增加等原因。

问题 6：公司已近十年未进行过分红，目前盈利较好，未来是否有相关回报股东计划？

答：公司在制定利润分配方案时将综合考虑产能扩建及资金需求等情况，兼顾股东利益和公司的长远发展。

公司过去十年未分红是因为历史原因产生亏损，不具备分红条件。

现阶段，公司为抢占国际钾肥新旧产能交替及地缘政治冲突的窗口期，正全力集中资金进行钾肥产能的快速扩建，为公司发展成为世界级钾肥供应商奠定基础，力求公司及全体股东长期利益最大化。

公司一如既往的重视对投资者进行回报，在平衡好资本开支等情况下，尽早施行回报股东计划，包括探讨季度分红等形式，优化机构投资者的收益流动性。

问题 7：公司如何看待未来的趋势无卤阻燃剂会替代卤系

阻燃剂？

答：卤系阻燃剂当前是阻燃领域的主要阻燃剂品种，溴系阻燃剂是卤系阻燃剂主要品种，相比其他阻燃剂，溴系阻燃剂具有添加量少、与基材相容性好的特点，达到较高的阻燃效果；阻燃塑料制品回收再加工时性能损失小，可进行回收和重复利用，具有广泛的应用领域；卤系阻燃剂更容易在相同添加量的前提下效率最高，可以提高材料的耐久性和耐候性。

在电子电器半导体领域，对阻燃材料的需求平均增速达29%，在交通工具领域，高铁、飞机和汽车（特别是新能源汽车），以及通讯工程领域均需大量的溴系阻燃剂。

尽管溴系阻燃剂在环保方面存在一些问题，但是其有高效、多功能、广泛应用以及耐久性好等优势，并且环境友好型溴系阻燃剂也在快速发展，无卤阻燃剂很难替代卤系阻燃剂。

问题 8: 亚钾小镇项目的定位是什么？公司有没有把亚钾小镇作为单独的房地产项目来做可行性研究？

答：亚钾小镇不会作为单独房地产项目开发，公司目前主要聚焦钾肥主业。它的定位是为 500 万吨钾肥产能+非钾园区做配套服务的项目，其中一部分公司自己投资开发，另外一部分合作开发。小镇中的医院、学校等专业性设施建完后将交由第三方经营。

问题 9: 请问董事长，未来钾肥价格走势预判，能否分短期（2023 年），中期（2025 年），长期（2027 之后）分别介绍一下？

答：自 2022 年初开始，钾肥价格因白俄罗斯受制裁及俄乌冲突上涨至历史高位，但也抑制了下游钾肥需求，并不可持续，价格暴涨暴跌也不利于行业健康可持续发展。从去年三季度开始钾肥价格开始回落调整，市场处于观望状态，截至到目

前价格已稳定在一定区间内震荡波动。未来钾肥价格会根据供需关系维持稳定运行，主要如下：

1、在钾肥供给端：一方面，由于地缘政治冲突的不确定性，预计全球钾肥供应紧张格局将持续。加拿大钾肥公司 Nutrien 预计，与 2021 年相比，2023 年白俄罗斯钾肥出货量预计将下降 40%至 60%，俄罗斯钾肥出货量将下降 15%至 30%。2023 年 3 月，据俄罗斯资讯网站 fertiliser daily 数据，2023 年 2 月俄罗斯钾肥产量较 2022 年同期下降了 35.2%，2023 年 1-2 月，俄罗斯企业生产钾肥 110 万吨，较 2022 年同期相比下降 35.6%，更印证了俄钾及白俄钾受制裁影响导致产量、出口量锐减的情况。另一方面，加钾、俄钾等国际钾肥寡头企业钾盐矿山开采年限较长，逐渐进入边际矿开采阶段，开采难度增加、开采成本提升。新增产能如必和必拓公司(BHP)在加拿大 Saskatchewan 省的 Jansen 矿项目以及 Nutrien 计划中的扩建项目等，即使是在最理想的情况下，也可能最早要到 2025 或 2026 年才能投入运营，在短期内也无法弥补钾肥供需缺口，加钾、俄钾钾盐矿埋藏深度在 700-2000 米，钾盐矿开发资本开支、折旧摊销巨大，新增产线运营成本较高，预期会提高钾肥生产成本，进而支撑国际钾肥价格中枢上移。但是中国地区可能通过中欧班列或边贸铁路接收部分来自于俄钾、白俄钾的货源，使得国内市场钾肥供应相对充裕，国内钾肥价格相对于国际市场价格较低。

2、在钾肥需求端：根据 IFA 的预测，钾肥需求从 2020 年至 2024 年仍将保持年均 3.3%的增长。而公司主要销售区域亚洲地区作为新兴经济体的经济增速快于主要欧美国家，其钾肥需求增速也超过全球平均水平，根据 Argus 的统计，东南亚、东亚及南亚地区氯化钾需求合计 3,000 万吨，过去 10 年亚洲地区钾肥需求复合增速为 4.35%，随着该地区经济快速发展带来的消费升级以及人口增加，未来亚洲地区钾肥需求增

速仍有望继续保持在 4%-5%。在钾肥供给受限的情况下，需求的增长有利于支撑钾肥价格增长，维持中长期高景气。

3、短期来看，因为印度大合同价格 422 美金/吨已确定，因此，这个价格基本给今年定了调子，即使有浮动也不会太大。

中期 2025 年，只要俄乌冲突或者制裁仍然延续，全球的供需缺口仍然是存在的，那么钾肥价格就有向上浮动的可能性。

2027 年，假设俄乌冲突和制裁结果都不存在了，俄罗斯和白俄罗斯可能会恢复产能，但也没有新增产能出来。必和必拓投产，但远没到达产的状况（据悉 2030 年达产），因此，传统的钾肥供应商也不会一下子冲击太多的钾肥产品。但是，相反的，随着人口增长，对粮食和化肥的需求还会上升，而一些老矿还面临枯竭，因此，传统的供应商的供应能力也很难恢复到俄乌冲突前的水平，所以说，供需还是平衡的，老挝钾虽然在上升，但也只有亚钾和东方铁塔，所以长期也不会出现供大于求的情况，价格也还能维持在一定水平。

问题 10：公司在考虑收购北京农钾剩余部分股权时，是否会重新评估农钾价值？

答：评估报告有时限性要求，因此，若启动收购，需重新出具评估报告。但是否会增加估值，取决于北京农钾项下 200 万吨产能的达产情况。

问题 11：目前印度大合同价格已经签订，中国尚未签署，怎么看今年国内大合同价格？以及未来大合同的价格走势？

答：1、4 月初印度以 422 美元/吨 CFR 的价格签订钾肥大合同，2016 年至今中国已签订大合同价与印度大合同价差均在 10 美元/吨 CFR 以内，按照正常的价差来看，中国大合

同价的价格范围可能在 410-420 美元/吨。

2、由于钾资源的稀缺性，无论是国际还是国内钾肥大合同的签订均受制于全球钾肥市场供需格局。在需求端，大合同签订的亚洲地区是新兴经济体、经济增速快，也是全球农业大区，钾肥需求旺盛。随着该地区经济快速发展带来的消费升级以及人口增加，未来亚洲地区钾肥需求增速仍有望继续保持在 4%-5%。在供给端，由于地缘政治冲突的长期不确定性影响钾肥市场供应链运输、结算及贸易流通，以及全球老牌钾肥寡头企业新旧产能替换，带来生产成本提升，将支撑国际钾肥价格中枢上移。供需缺口持续存在有利于支撑钾肥价格增长，维持行业中长期高景气。

问题 12：公司规模扩产，是否会导致未来产能过剩？和国际钾肥供应商相比公司具备哪些竞争优势？

答：公司主要销售区域亚洲地区作为新兴经济体的经济增速快于主要欧美国家，其钾肥需求增速也超过全球平均水平，根据 Argus 的统计，东南亚、东亚及南亚地区氯化钾需求合计 3,000 万吨，过去 10 年亚洲地区钾肥需求复合增速为 4.35%，随着该地区经济快速发展带来的消费升级以及人口增加，即使在现有高价格的基础上，未来亚洲地区钾肥需求增速仍有望继续保持在 4%-5%。

与其他区域的供应商相比，公司地处老挝，在亚洲钾肥市场有得天独厚的区位优势 and 物流优势，靠近亚洲核心农业市场，并可以采用小、零、快的发货方式，满足东南亚地区多样化的需求。公司近年进行快速扩产，抢占白俄受制裁、俄乌冲突及新旧产能切换导致供应不足的窗口期，充分积极布局国内市场、深耕国际市场。只有产能达到一定规模时，抢占市场才有市场话语权。

问题 13：公司近些年未来钾肥产量目标是多少？

答：公司连续快速扩建，今年产量目标力保完成 180 万吨，力争完成 200 万吨的目标，2024 年产量目标为 280-300 万吨，2027 年之前至少完成 500 万吨/年产量，公司以“一年新增一个百万吨”的产量目标保障业绩可持续性增长。

问题 14：74.2 平方公里的探矿权，后续进展情况？

答：目前，公司仍在积极推进沙湾拿吉省 74.2 平方公里钾盐区块探矿权的获取，虽然自去年 11 月受理我们后，又有很多家公司加入争夺矿权，但公司有信心可以获得该矿。

问题 15：48.5 项目勘探是否已完成？钾盐储量是多少？

答：1、公司 48.5 矿的详勘打孔工作已经接近尾声，同步在做取样、化验、分析及环评等工作，预计最快可在 9 月初编制《可行性研究报告》并提交老挝政府进行下一步探矿权转采矿权的审批工作。与此同时，公司也在积极发掘其他具备协同开发的优质钾盐矿，为公司后续钾肥产能扩建提供有力支撑。

2、2022 年，公司通过重大资产重组的方式收购了老挝甘蒙省农波县彭下-农波村地区 179.8 平方公里钾盐矿，该矿区与 35 平方公里钾盐矿区相连，钾盐矿矿石总量约为 39.35 亿吨，折纯氯化钾约为 6.77 亿吨。本次收购完成后，公司合计拥有老挝甘蒙省 214.8 平方公里钾盐采矿权，折纯氯化钾 8.29 亿吨。公司于 2022 年获得的 48.5km²钾盐矿权使公司氯化钾储量将超过 10 亿吨，超过我国钾盐资源总储量，已成为亚洲最大钾肥资源量企业，约占亚洲总储量的三分之一。

问题 16：公司大红颗粒钾二期工程启动了吗？进度如

何？

答：2022年年底，在原来6万吨大红颗粒钾产能基础上，公司新增30万吨/年项目建成投产，今年新增大红颗粒钾二期50万吨/年项目力争5月完成土建工程，进入设备安装阶段，并力争今年投产。同时公司正在研发新一代挤压造粒技术，如果研发成功，还能再新增100万吨的大红颗粒产能。大红颗粒钾是公司未来销售主打产品，与精准施肥的理念相吻合。

问题 17：面对国内和国际有价差的情况，公司为什么会进行国内销售布局？请介绍下公司的销售政策。

答：我国钾肥消费量居于全球第一位，钾肥消费量占全球消费量的25%左右，长期是国际钾肥寡头供应商必争之地，加钾、俄钾、白俄钾销售优势区域主要为南美地区，但在我国进口占比中依然在30%、20%、20%左右。公司以发展成为“世界级钾肥供应商”为目标，作为亚洲具有区位优势的企业，不断深化“国内布局+国际深耕”销售布局，实现境内外联动的弹性多元化销售战略。

1、公司继续深耕东南亚市场和拓展南亚、东亚等国际市场。通过在越南、泰国、马来西亚、印尼设立销售子公司/办事处逐渐建立起区域销售团队，通过与东南亚各化肥资讯网站合作、参加国际化肥展会等方式，加大公司推广宣传力度，增强品牌影响力与市场竞争能力。当前，公司产品已销售至越南、泰国、印尼、马来西亚、菲律宾、日本、韩国、巴基斯坦以及大洋洲等多个国家和地区。

2、公司积极布局国内市场。我国是钾肥消费大国，每年钾肥需求量稳定在1600-1700万吨，且随着国家对粮食安全的重视、粮食增产的规划以及消费升级，对钾肥的需求也有稳步

递增。但由于国内资源稀缺和产能受限，每年进口依存度在50%以上，未来随着资源量逐渐下降，进口比例或将进一步提高。因此，我国是国际各大钾肥巨头都不可放弃的市场。基于此，公司从去年开始布局国内市场。虽然现在国内市场钾肥价格相比东南亚等国际价格低，但从十年价格长周期来看，国内市场钾肥价格与东南亚市场相比，忽高忽低是常态。所以，国际市场与国内市场双重布局的销售体系既是公司未来发展的需要，也是公司销售体系的优势。

问题 18：非钾业务的进展情况及相关落地时间计划。

答：公司非钾业务正在紧锣密鼓推进，非钾项目均以参股形式投入，其中以溴基新材料产业链为开始布局的氯碱—溴素—溴阻燃剂项目，溴素项目预计今年上半年投产，氯碱项目预计今年年底投产，下游阻燃剂项目已来洽谈，准备落地。

问题 19：请介绍下公司在获取煤炭、铝矾土资源方面的工作进展。

答：目前我司的矿产资源勘查工作在紧锣密鼓的进行，已在老挝北部、南部共四个省份深入进行煤炭、铝土矿产勘查；其中铝土矿在进行踏勘采样工作，煤炭的勘查已到钻探取样的阶段。

问题 20：非钾产业是如何规划铯、铷产业的，何时能给上市公司带来效益？

答：铷铯：目前公司已经初选了几家可以量产的钙钛矿太阳能电池厂商，下一步将在钙钛矿领域发力。

问题 21: 请问董事长, 都说老挝矿产资源丰富, 特别是钾矿资源, 尤其在亚钾国际和东方铁塔成功开发出老挝钾盐矿后, 也带动了老挝钾盐矿开发热, 不少公司到老挝来寻找资源, 像藏格矿业也到老挝万象附近拿矿扩建, 也听说国投矿业董事长前一阵子专门带队到老挝现场, 受到公司的热情接待, 董事长在老挝现场也将很多经验倾囊相授, 请问, 公司难道不担心未来形成新的竞争关系吗?

答: 亚钾不怕竞争, 国有企业没有亚钾这样的机制, 一般民营企业也没有亚钾这样的视野! 而且亚钾在发展中也在不断优化自己的管理、工艺和技术。在公司弱小时, 谁都是竞争对手; 当公司逐渐强大时, 竞争对手就变得越来越少; 当公司足够强大时, 竞争对手就只有公司自己了。

1、公司战略非常清晰, 制定了“资源、规模、创新”六字发展战略。资源作为公司的价值基础。老挝是东南亚资源比较丰富的国家, 除了钾矿以外, 还有多种金属和非金属矿, 比如金属矿中有黄金、铝土矿、稀土等, 非金属矿有煤炭、磷矿等, 而且钾矿中还伴有溴、铯、铷等稀有资源。因此公司通过不断扩大资源版图, 就是扩大公司价值。任何行业都有周期性, 通过多种资源的开发, 来弥补钾肥价格低估时期的震荡, 也有助于维持公司利润增长水平。为此, 公司在专门成立了专业的钻探公司, 将在老挝政府支持下, 对更多的资源进行钻探、储备和开发。

2、创新。公司坚持创新, 通过创新可以降成本, 不断提高公司盈利能力。今年公司一共有十项创新课题。

3、规模。公司与亚洲市场相衬的产能规模应该在 500-700 万吨, 有了一定规模后公司能够拥有更多的话语权。深耕东南亚市场也是布局。另外, 公司也根据自己的优势, 加紧了新技术、新产品的研发投入, 比如, 对铯、铷的论证开发, 对激光

熔覆再制造，这些新技术新产品的投入，都会在东南亚市场有很大发展和市场。这些投入也可以跟技术方合资建厂。接下来公司也会加快在钙钛矿等方向合租投入，主要解决钙钛矿的稳定性问题。与之相关的铯、铷都是公司卤水中所富含的。另外，也在跟华为等有关公司合作进行矿山智能化，这些成果不但可以降低钾肥降低成本，也可以未来成为对外销售的产品，培养新的利润增长点。