

证券代码：002539

证券简称：云图控股

成都云图控股股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-008

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☒ 其他（电话会议）
活动参与人员	申万宏源证券、中信证券、国泰海通证券、华泰证券、天风证券、光大证券、国联民生证券、开源证券、中泰证券、华西证券、国信证券、财通证券、江海证券、银河证券、东方财富证券、华福证券、天风证券资管、广发证券资管、浙商证券资管、国投证券资管、博时基金、大成基金、易方达基金、富国基金、海富通基金、兴证全球基金、泓德基金、财信基金、融通基金、宝盈基金、朱雀基金、浦银安盛基金、南方基金、恒越基金、银河基金、华宝基金、长城基金、长安基金、泰信基金、广东睿璞投资、途灵资产、北京润晖资管、HSZ (Hong Kong) Limited、方物基金、中国人寿养老、生命保险资管、Brilliance、度势投资、中财招商投资、工银安盛资管、新华资管、勤辰私募、尚诚资管、宽投资产、Drummond Knight Asset Management、红思客资管、五地私募、华宝信托、恒穗资产、星石投资、太平资管、润晖投资、荷和投资、农银理财等机构的人员
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 陈银
时间	2026 年 8 月 26 日上午 10:30-11:30
地点	线上交流会
形式	电话会议
交流内容及具	（一）公司 2026 年半年度报告解读及经营情况介绍

体问答记录	公司董事会秘书陈银女士解读公司 2026 年半年度报告，并对公司氮、磷产业链的重大项目进展等情况作简要介绍： 1、公司 2026 年半年度报告解读 2026 年上半年，公司实现营业收入 117.15 亿元，同比增长 2.76%；归属于上市公司股东的净利润 7.08 亿元，同比增长 38.61%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 6.08 亿元，同比增长 22.96%；基本每股收益 0.59 元/股，同比增长 37.21%。 报告期内，公司充分发挥“资源+产业链”一体化优势，持续推进各业务平稳运营。其中，磷复肥主业实现营业收入 72.15 亿元，经营保持稳健。黄磷业务实现营业收入 6.51 亿元，同比增长 5.09%，毛利率 38.83%，同比上升 18.96 个百分点。新能源材料业务实现营业收入 3.89 亿元，同比增长 52.48%，毛利率 17.83%，同比上升 8.57 个百分点。纯碱业务实现营业收入 5.49 亿元，毛利率 19.53%。报告期公司经营业绩实现增长，主要系随着公司氮、磷产业链一体化布局完善，公司资源优势、产业协同及规模效应逐步释放，叠加黄磷、磷酸铁等产品价格同比上涨所致。 2、公司重大项目进展介绍 （1）氮产业链：报告期内，公司湖北应城基地 70 万吨合成氨项目稳定运行，配套的 100 万吨复合肥等项目陆续建成投运，公司氮肥原料自给率提升，氮产业链的市场竞争优势增强。 （2）磷产业链： 1）磷矿开发稳步推进：报告期内，公司全力推进雷波阿居洛呷磷矿 290 万吨采选工程、牛牛寨东段磷矿 400 万吨采矿工程以及参股 49%的二坝磷矿 50 万吨采矿工程改建项目，巷道掘进、辅助系统、公用工程等建设工作有序开展。 2）热法磷酸建设提速：报告期内，公司重点推进热法磷酸产线建设，包括荆州基地 7 万吨热法磷酸项目、宜城基地 15 万吨（热法）食品级精制磷酸及 15 万吨磷酸铁项目。上述项目投产后，公司将打通“磷矿—黄磷—热法磷酸—磷酸铁”产业链，发挥湿法、热法磷酸协同优势。
---------------------	---

（二）问答环节

1、公司磷复肥板块的整体经营情况如何？其中新型复合肥的表现如何？

答：2026年上半年，公司磷复肥业务整体经营稳健，产品结构持续优化，新型复合肥业务表现亮眼。报告期内，公司磷复肥营业收入 72.15 亿元，其中常规复合肥营业收入 28.86 亿元，毛利率 10.26%；新型复合肥及磷肥营业收入 43.29 亿元，毛利率 17.07%。公司紧扣增产增效、土壤健康等政策导向，加快新型肥料的研发及推广力度，报告期内新型复合肥销量同比增长 7.11%，收入同比增长 13.96%，毛利率同比提升 3.15 个百分点，驱动公司复合肥产品结构向高效化、专用化、功能化迭代升级。

2、近年来，公司复合肥业务持续推进“五力营销”，目前取得了哪些成效？

答：公司深入推进“五力营销”策略，从产品力、渠道力、动销力、品牌力、服务力构建价值营销体系。

（1）产品力方面，公司围绕农业发展方向，创新研发长效稳定的复合肥、海藻多糖-微生物肥料、腐植酸功能性液肥等新型产品。报告期内，公司新型复合肥收入、销量实现同比增长。

（2）渠道力方面，公司深耕一级、二级经销商，同步拓展种植大户，构建稳固的渠道共同体。目前，公司拥有超 6,000 家经销商、10 万余个镇村级零售终端。

（3）动销力方面，公司常态化开展“一田三会”（示范田、观摩会、促销会、种植大户培训会）动销活动，持续推进“云图桂湖”“嘉施利”主品牌活动，促进终端下沉。

（4）品牌力方面，公司聚焦养土的“云图桂湖”和增效的“嘉施利”两大主品牌，并推出九大增效肥子品牌，搭建“主品牌统领+子品牌细分”双层品牌矩阵。同时，公司通过靓化门店、新媒体宣传等多种方式，提升品牌知名度和影响力。

（5）服务力方面，公司从工具智能化、过程数据化、产品知识及种植技术等方面加强终端服务，从“一级商”向“二级商”“种植户”深度下沉，为客户提供全方位赋能支持。

	3、请介绍公司黄磷业务的生产经营及销售情况。 答：公司拥有 6 万吨/年黄磷产能，2026 年上半年受下游热法磷酸、新能源等领域需求拉动，黄磷行业景气度提升，产品价格同比上涨。公司积极把握市场机遇，黄磷销售收入同比增长 5.09%，毛利率 38.83%，同比提升 18.96 个百分点。目前，公司正积极向下游热法磷酸产业链延伸，进一步提升产业链协同和产品附加值。 4、公司磷酸铁产品的经营情况？ 答：受益于下游新能源汽车、储能领域需求增长的推动，报告期公司磷酸铁装置满负荷运行，实现量利双升。目前，公司重点推进宣城基地 15 万吨磷酸铁项目建设，并深耕优质客户资源，与当升科技、中创新航、泰丰先行、万华化学、蜂巢能源等主要客户保持稳定合作，为后续产能释放和业务持续增长奠定坚实基础。 5、公司应城基地合成氨项目建成投运后带来的成效？ 答：目前，公司应城基地 70 万吨合成氨项目稳定运行，该项目采用先进的水煤浆气化技术制备合成氨，在碳转化率、综合能耗及环保排放方面的优势显著，并同步推进装置智能化、自动化升级改造，推动公司氮产业链绿色升级，进一步降低综合能耗和成本。 项目建成投运后，公司合成氨年产能从 25 万吨提升至 70 万吨，进一步保障氮肥原料的自给能力，增强产业链上下游的协同，有效降低公司复合肥、联碱等产品成本，提升生产经营的稳定性和竞争力。
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