

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：2025-001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	公司中小投资者及相关媒体
时间	2025 年 1 月 15 日-1 月 19 日
地点	公司老挝生产基地
上市公司接待人员姓名	董事、总经理、董事会秘书：刘冰燕女士 副总经理：刘永刚先生 投资者关系部副经理：张显婷女士
投资者关系活动主要内容介绍	问题 1：组织本次活动的背景？ 答：公司高度重视市值管理和投资者关系管理，探索性地通过线上公开招募征集活动，邀请中小投资人到公司生产现场实地考察，特别是公司钾肥项目地处境外老挝，身处国内的投资人很难有机会了解现场真实情况，为了让投资者能够“眼见为真”，公司创新组织了这次中小投资者走进老挝的活动，希望能为投资者开辟一条更为直接的路径来接触公司。借此公司总结了一些不足和经验，未来会持续优化投资者交流互动，也欢迎广大投资者特别中小投资人通过参与股东会、业绩说明会、线下交流活动等方式了解公司，提出更多合理化建议帮助公司更好地发展。

	问题 2：公司第二个百万吨项目的 2#主斜井目前什么情况？2#主斜井和 3#主斜井的关系是？ 答：目前公司 2#主斜井的第一阶段防治水工程已基本达成预期成效，将择机酌情开展下一阶段的清理与修复工作。 2#或 3#主斜井都可对应公司第二个百万吨项目，3#主斜井可替代 2#主斜井的上矿作用。因为是替代关系，只要有一个井投产，就能实现第二个百万吨项目投产放量。具体项目进展情况请以公司最终披露信息为准。 问题 3：公司有多少人在老挝现场，公司怎么管理、培养人才？ 答：目前，公司有不到 6000 人在老挝现场工作。在管理和培养在老挝的人才方面，我们主要做了如下工作：（1）重视员工满意度：为了更好地吸引和留住人才到境外老挝项目，公司持续优化员工工作环境和生活条件，希望每一位员工都能在这里安心工作和生活，不断提高员工满意度。（2）优化人力资源配置：公司根据技能和经验合理安排岗位，如让老挝本地员工更多地参与到基础岗位中，而中国员工则主要负责管理和技术岗位，这样做既充分利用了各自的优势，又保证了团队的整体效率。（3）人才培养与本地化：公司计划实行双轨制培养，从老挝和国内的技术学校定向招生，并为他们提供系统的培训，构建稳定的人才梯队，同时，逐步培养老挝本地的技术工人，这样不仅有助于公司降低人力成本，还能促进当地就业和技术水平的发展，实现双赢。 问题 4：公司钾肥产品后续投产放量，物流运输能力是否能匹配？ 答：公司位于老挝中南部甘蒙省境内，地理环境优越且交
--	---

	通便利，可采用陆、海、铁三种运输方式，交通优势比较显著。 （1）公路：公司临近老挝贯穿南北的主干道 13 号公路以及 12 号和 9 号公路。其中 13 号公路向北可通往万象，可销售至老挝本地、缅甸客户，同时经中老铁路返销国内；向西连接老泰友谊大桥，可直销泰国；向东对接越南永安港、格罗港、昏拉港、海防港等多个港口，可销售至越南本地及通过海运销往国内及东南亚等国家和地区。近年来，老挝政府大力推进基础物流设施建设，计划增修高速公路，有望进一步优化区域物流网络，提升公司物流效率。 （2）海运：公司分别与越南义静港公司以及老挝-越南国际港口股份公司（VLP）合作，在越南格罗港、万安港设立专用码头，同时，公司补充了越南昏拉港、泰国林查班港的港口运输集装箱发运路线，为公司未来扩产后的钾肥销售路径提供了坚实的保障。 （3）铁路：2021 年底通车的中老铁路为公司打通了钾肥铁运回国的直接通道，有利于公司进一步深耕我国云贵川等西南地区钾肥市场，并降低物资及人员流通成本。未来，公司也会努力持续优化更高效的物流系统。 问题 5：未来销售市场的规划？ 答：公司兼具国际、国内双市场销售优势，公司一如既往地秉承“利润优先”的销售原则，未来将根据钾肥市场行情，动态调整销售策略。 问题 6：请问公司第四个和第五个百万吨钾肥项目是如何规划的？ 答：现阶段公司全力推进第二个、第三个百万吨钾肥项目的投产工作，同步也在向老挝政府申请第四个、第五个百万吨钾肥项目的产能批复。在夯实前两个百万吨钾肥项目的基础上，
--	--

	适时推进后续第四个、第五个百万吨钾肥项目的建设。具体进展情况请关注公司后续披露的定期报告或临时公告。
--	---