

新洋丰农业科技股份有限公司 2020年10月19日—20日投资者关系活动记录表

投资者关系活 动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	天风证券：吴立、魏振亚、林逸丹 申万宏源：马昕晔、周子露 景顺长城基金：余乐、鲍无可 大成基金：石国武、廖书迪 永望资产：周柏全、秦镭 九泰基金：黄皓、王秀 天风证券资管分公司：邱天 易方达基金：张琦 长盛基金：钱文礼 光大保德信基金：苏淼 华泰柏瑞基金：刘芷冰 农银汇理基金：鞠英利 前海联合基金：张磊 长江养老：邹成 国投瑞银基金：董晗 华商基金：安迪 中欧基金：张跃鹏 中加基金：赵岩 南方基金：都逸敏 泰康资管：陈佳艺 国信证券：闵晓平 太平养老：姚宏福 大家资产：钱怡 永安保险：徐童 海通证券：刘蓬勃 恒道资本：童健 聚劲投资：张超 申万宏源：周子露 鼎天投资：赵远 源乘投资：高飙 群益投信：Linda 胤狮投资：宋恒立 正心谷创新资本：陈品轩 同方投资：徐同辉 上海金犇投资：曹剑飞 名禹资产：王玺宇 Cephei Capital：李勇 准锦投资：戴德舜 大牛踏燕投资：王战勇 熙山资本：龙长会 国恬资产：王国峰 新建创业投资：吴界强 千合资本：Scott Chan 天风国际证券集团有限公司：Raymond Luo 天风证券浦东分公司：马建忠 WT Asset Management Limited：唐商恩
时间	2020年10月19日 20:00-21:00

	2020年10月20日 15:30-16:30
地点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：魏万炜
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>请简单介绍公司经营情况。</p> <p>答：第三季度的营收和净利润，延续了二季度以来的恢复性增长，而且增速有加速的趋势，这是第一点。</p> <p>第二点，增长的质量很高。第一个就是预收账款，在二季度末的时候，预收账款是创下了历史同期最高水平，也就是现在报表当中的合同负债项目是14.70亿。三季度末的应收账款还有10.63亿，这个数字是非常难得的，因为三季度是秋肥旺季，二季度收到的预收账款大部分会在三季度转化为销售收入。在这样的情况下，三季度末的预收账款仍然达到了10个亿以上的量级，也是历史同期最高水平。也就是说连续两个季度末的预收账款都是历史最高水平。这也反应了公司在行业内越来越稳固的龙头地位。</p> <p>另外是经营性现金流量净额。今年前6个月的时候预收账款是14.70亿，去年6月份应预收款是10.19亿，今年6月末的预收账款比去年6月末是多收了4.6个亿，也就是属于第三季度的现金流提前反映到二季度了。同时，三季度是秋肥旺季，销售多，相应地也会产生一些应收账款与应收票据。往年，三季度经营性现金流量净额都会是负数。但今年在二季度末预收账款达到历史最高水平的情况下，第三季度的现金流量净额仅负9000多万，这也说明第三季度的盈利质量是非常高的。我们如果看前9个月的经营性现金流量净额，也是创下了历史的最高值。所以，在预收账款和经营性现金流量净额连续两个季度创历史同期新高水平的情况下，Q2/Q3两个季度业绩增长的含金量都是非常高的。</p> <p>1. 公司三季度增长的原因大概是什么？</p> <p>答：今年整个肥料行业有几个特点：</p>

首先，原材料价格比起去年都有不同程度的下滑，复合肥的上游是化工大宗商品，包括合成氨、磷矿、尿素、钾肥这些，在 2016、2017 年供给侧改革当中，化工产品的价格都大幅度的上涨，这也是过去几年化肥行业很艰难的一个原因。这两年，复合肥的上游原料价格都有不同程度的下滑，对复合肥成本端的压力有很大的缓解作用。原材料价格跌了，相应终端产品的价格也会有一定的下跌，相对应地，农民对复合肥的消费能力就提升了，对促进农民去购买品牌复合肥和中高端复合肥也会有帮助。

其次，今年国家高度重视农产品和粮食安全。玉米的价格今年是上涨了接近 30%，水稻和小麦这两个品种虽然现在库存还比较高，但是国家今年出于粮食安全的考量，对水稻和小麦也给了很好的种植优惠政策，对农民的种植意愿的提升也是有帮助的。例如说，在年初的时候国家提出了在两湖地区把单季稻改双季稻。

综上，今年的肥料行业既受益于成本端压力的缓解，更受益下游需求的拉动。表现到经营层面，就是毛利率的上行与销售量的提升。尤其是今年品牌肥料的销量增速应该是更快的。今年的化肥企业普遍业绩都有很好的表现，不仅是我们，也包括我们的优秀同行们。

2. 请介绍一下公司复合肥产品的销售情况？

答：今年一季度因为受新冠疫情影响导致停产，新型肥料的同比大幅下滑了接近 17 个点。公司的新型肥产能主要位于湖北，所以相比于同行，受疫情的影响最大。而且，一季度是全年最旺的季节，导致公司今年起跑就落后了比较多。6、7 月份又碰上另外一个黑天鹅事件就是长江大洪水，这次的洪水规模也是 98 年以来的最严重的洪涝灾害。湖南、湖北、安徽、江西这四个省连续两个月受到强降水的影响，江西和湖北、湖南又恰好是公司强势销售的优势区域，所以 6、7 月份长江大洪水对公司的影响也很大。

虽然一季度受新冠疫情影响导致停产，六七月份又碰上了 20 年来最严重的长江中下游洪涝灾害，但公司凭借强大的产品力、渠道力和技术服务能力，今年前 9 个月新型肥销量仍然实现了同比的正增长。

展望明年，在不利的一次性因素消除后，公司有信心在新型肥销量上交出优异的成绩单。

常规复合肥方面，受益于原材料价格下行，以及农产品价格的恢复，农民对品牌肥料的购买意愿有很大的提升。

磷酸一铵今年的毛利率水平是处在比较好的水平上，磷矿价格下跌叠加三磷整治的持续推进，今年景气度还是比较高的。预计今年磷酸一铵的全国产量会继续下滑，目前看来，磷酸一铵还将维持在一个比较高景气度的位置。

3. 之前停产的雷波磷酸一铵生产线已经恢复正常的生产和盈利水平了吗？

答：目前来看是这样的：今年是恢复性增长的一年，在去年导致公司三季度业绩下滑的很多不利因素在今年都有解决或者是改善。另外环保的问题，随着磷石膏提纯生产线在年底的投入使用，明年也可以看到磷石膏处理费用会往下走。今年对公司来说，外部内部都有不少不利的包袱，仍然是负重前行的状态。明年，这些不利因素不再存在，公司可以轻装上阵了。

4. 磷石膏的处理费用支出今年大概对利润有什么样的影响？

答：今年还是有不小的影响，具体的金额还要等财务核算过后才知道。明后年环保费用应该是有信心降下来的。因为磷石膏本身也是可以做建材的原材料。目前，磷石膏含有不少杂质，导致生产出来的建材板是无法达标建筑行业的标准。提纯项目投入使用以后，未来建材板这块应该会有一些效益能够产生出来，能够变废为宝的可能性是非常大的。

5. 过去几年本行业还是非常不景气的，很多中小厂包括一些经销商经营的比较困难，从今年来看整个包括下游农产品的需求起来之后，现在观察这个行业中小厂，包括下游经销商的生存状态怎么样？或者是在这个行业开始恢复的情况下，公司的市占率是否还能像过去几年维持一个比较高的提升？

答：今年公司的市占率会继续提升。2010年以来，公司的复合肥

销量没有任何一年是下滑的，今年也会延续这个趋势。

过去几年品牌肥料的经销很困难，很重要的原因是农民收入低，根源在于农产品的价格低迷，而肥料过去几年因为供给侧改革，肥料的价格又处于一个相对比较高的位置，就出现了肥料贵，农民没钱，就导致了品牌肥料的生存空间受到来自本地中小企业、作坊式企业的挤压。

农产品的价格上行，像今年的玉米价格已经是涨的非常好了，今年种玉米、水稻、小麦农民的收入都比过往两年有比较好的增长，农民购买能力和意愿也都有提升。所以今年对品牌肥料的企业来说，相比于作坊式的小企业，会更加受益于这个行业农产品价格的上涨。

6. 为什么三季度业绩环比下滑？展望四季度或者是明年，公司未来经营的预期是怎么样？

答：农业生产有非常强的地域性和季节性。东北一年一季，华北两季，华南可以做到一年三季。秋季的话，东北已经没有什么农业生产了，而东北的粮食产品占到全国的 20%以上。所以三季度的业绩减少是非常正常的。每一年三四季度业绩都会环比下滑，这是季节性原因。同比看的话，三季度的净利润，扣非后也是历史最高水平。

四季度历来都是属于淡季，因为我们是跟着农业生产走的，四季度是冬天，农业活动也比较少，所以四季度我觉得也就是正常往年的水平。

明年，之前提到的不利因素都会得到缓解或消除，公司可以轻装上阵。另外，公司今年投建 30 万吨的高品质经济作物专用肥，大概在明年的 6、7 月份就能够投产，这对明年秋肥期间销量的提升会有帮助。

有一些投资者可能会担心，复合肥行业产能利用率不高，新投的这些产能明年能贡献多少销量。我们会投新产能的，一定是我们现有的产能不足或供不应求的品种，所以明年新的产能投放，产能利用率很快就能提起来。

7. 公司未来在新型肥方面的销售规划是怎么样？

答：销售规划我们还是要去重点开拓南方市场，在大田经济作物

区也会积极的开拓。首先南方这边是经济作物相对比较密集的一个区域，我国每年要进口 100 多万吨的高端肥料，很多都是在南方区域销售的，这些肥料卖的也都明显贵过国产品牌，像有一些高端的进口肥料能够卖到一万多块钱一吨，是我们现在新型肥平均价格的 4 倍。所以在南方区域这种经济作物比较密集的区域，对高端肥料的需求是很旺盛的，农民也有这样的消费能力，所以我们现在的战略是要重点去开拓南方市场。

第二点，大家传统上认为大田作物种植的效益比较低，大田作物区的农民是不愿意用新型肥，现在随着土地流转的进行，生产效率的提升，亩均种植成本降下来之后，现在大田作物区的一些农民也会愿意去用一些比较好的新型肥，所以在大田作物区我们也会去推进新型肥的销售，让新型肥去取代部分普通肥料的需求。

8. 公司在整个行业中的市占率目前处在一个什么样的数值，未来的目标将到什么程度，能简单介绍一下吗？公司同行这几年都处于弱势，因为前面提到的行业原因外，公司哪些营销手段或者是一些营销方式取得了领先，也请给我们介绍一下？

答：根据各家化肥企业披露出来的年销量数字，除以卓创资讯网上的全行业销量数据，可以发现大企业的市占率都在往上提，新洋丰的市占率在 2016 年的时候是 4.7% 左右，在 2019 年的时候市占率达到 7.47%。过去 2016-2019 年四年的时间，每一年的市占率都在往上提。

谈及我们的目标，首先看我们非常优秀的行业巨头公司雅苒，在欧洲单一市场的市占率是做到了 20%，所以我们认为在复合肥这样的行业，龙头企业可以做到 20% 以上的市占率。

过去几年为什么会出现这样行业的分化，我认为肥料是刚需，我们的下游是农民，农民对价格是非常敏感的，这就意味着你需要有很好的性价比，这种性价比是建立在你自己的成本对同行有优势的情况下来实现的。我们可以看到有很多行业就是靠成本优势来抢夺市场份额，包括水产饲料行业、水泥行业，都是通过成本优势对同行形成降维打击之后，掠夺市占率。

所以我们可以看到过去 5 年，虽然我们有一些缺乏上游成本支撑的同行业绩上出现了举步维艰的情况，但是也有跟我们类似的同行，利用自己的成本优势，在过去几年行业艰难的时候实现了市占率快速的提升。

所以，过去几年的行业现状更合适的评价是，CR7 的市占率每年都是在增长，行业集中度提升；但是在内部又出现了分化，像新洋丰这样有成本优势的企业，利用成本优势带动销售的拓展，在过去几年都实现了快速的超越同行的提升。

9. 公司的单吨成本在行业里的水平？

答：单吨的成本是这样的，公司目前还没有磷矿，在我们缺少磷矿这一环的情况下，我们的单吨成本基本上做到跟行业最低水平基本持平。

虽然公司缺少磷矿这一环，但公司的资金实力比较雄厚，有能力去做工艺改良以降低生产成本。例如，我们在各个磷酸一铵工厂都上了低温余热利用系统和洗选矿系统，从而降低了生产成本。未来如果磷矿能够注入的话，我们单吨的成本做到全行业最低就没有悬念了。

10. 跟同行相比，公司产品的性价比怎么样？公司终端的竞争力，产品力怎么来体现？

答：公司现在的发展战略是集中做国家政策鼓励的提质增效、绿色环保的产品。现在有很多低端的肥料实际上是不怎么赚钱的，例如掺混肥，这些都不是公司的战略重点。所以，单纯地去看单吨的价格意义不大，还是要结合毛利率水平和销量的增长情况来看，高质量的增长才是可持续的增长。

11. 今年四季度会是一个什么样的情况，是不是会继续延续三季度高增长的趋势？

答：首先四季度去年为什么有业绩的下滑，大家知道四季度主要是靠磷酸一铵，因为四季度冬天，除了华南区域复合肥需求影响不大以外，华北、长江中下游、东北的复合肥需求都大幅萎缩。去年为什么四季度业绩这么差，有两个原因：一是因为去年四季度股价大幅度

	<p>下滑，所以会计师事务所对其他应收款按照股价来计提坏账准备，所以在去年四季度单季度就计提了六千多万的税前坏账准备，影响税后净利润应该是在五千万左右。二是去年三季度硫磺价格急跌，三季度生产出来的磷酸一铵很多都是在四季度卖出去的，所以就导致了四季度磷酸一铵的毛利率非常低。今年这两个因素都消失了，所以今年四季度也会延续今年的二三季度，业绩会有正常的表现。</p>
附件清单	无
日期	2020年10月20日