

证券代码：000902

证券简称：新洋丰

编号：2020-07

新洋丰农业科技股份有限公司 2020年11月16-17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 checked="" 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	方正证券：李永磊、于宏杰、李宏宇、练伟 中银资管：张立新 中银基金：刘高晓 中欧基金：王习 长信基金：张凯 英大证券：王诚 同泰基金：王秀 睿远基金：钟明 大成基金：廖书笛 华安基金：张瑞 汇添富基金：徐逸舟 东吴人寿：李杰 国联安基金：王栋 国华人寿：张鹏宇 南京证券：顾诗园 东方资管：蔡志鹏 交银施罗德：黄鼎 拾贝投资：郑晖 生命保险资管：李燕玲 汐泰投资：杨昆 仁桥资产：夏俊杰 理成资产：王烨华 宏道投资：卫保川 红土创新：杨一 昊晟投资：钟思文 保银投资：林建军 北信瑞丰基金：邓文强 淡水泉资管：刘晓雨 群益投信：郑羽庭 淡马锡富敦：刘逸飞
时间	2020年11月16日下午2:00-3:00、17日下午3:00-5:00
地点	电话会议、一对一线上路演
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：魏万炜 投资者关系负责人：李晓鸽
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>1. 请介绍一下公司今年整体的情况。</p> <p>答：公司前三季度业绩呈现环比改善，逐季走高的态势，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</p>

趋势。并且增长的质量很高，预收账款和现金流数据非常亮眼，三季度末的应收账款达到了10个亿以上的量级，今年三季度末的预收账款也是历史同期最高水平。同时前9个月的经营性现金流量净额，创下了历史的最高值。不仅反映了今年公司已经从去年的三磷整治、今年新冠疫情的影响中走了出来，也反应了公司在行业内越来越稳固的龙头地位。

2. 请介绍一下公司所处行业今年的景气度状况。

答：目前公司主营业务所处的两个行业双双走出底部反转，景气度提升的态势。磷酸一铵今年的毛利率水平开始回升，磷矿价格下跌叠加三磷整治的持续推进，再加上下游复合肥需求的回暖拉动需求，整个行业景气度有所提高。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。复合肥行业的景气度与粮食价格高度相关，今年玉米整体价格上涨30%以上，种植玉米、水稻、小麦农民的收入都比过往两年有较好的增长，农民收入的增加有望在下一季的农资消费中体现。因此大家可以看到复合肥行业的多数企业经营情况都有明显改善，这个是行业性的。同时，随着原材料的温和上涨，明年经销商备肥的积极性也会提高。

3. 公司的宜昌搬迁项目进度如何。

答：公司宜昌新工厂原定于今年四季度搬迁，但因为6、7月份的长江洪水影响了宜昌地区的施工进度，目前进展顺利，明年上半年正式生产，在宜昌新产能正式投产前，公司原有的一铵产能将继续正常生产。

4. 请介绍下公司今年常规复合肥和新型复合肥的销售情况。

答：今年一季度受新冠疫情影响导致停产，新型肥料的销售同比大幅下滑。公司的新型肥产能主要位于湖北，与同行相比受疫情的影响最大。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月份又碰上长江大洪水。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，其中江西、湖北、湖南恰好是公司新型肥强势销售的优势区域，所以长江大洪水对公司6、7月新型肥销售影响很大。虽然今年遇上了很多困难，但在其余几个月新型肥都保持了20%以上的增长。因此全年来看新型肥料我们仍然有信心实现10%左右的销量增速。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取得更好成绩。

因为行业需求受到粮食价格上涨的正向拉动，以及下游经销商补库存积极性较高，常规复合肥今年也有5%以上的销量增速。

5. 请介绍下公司为新型肥市场拓展做了哪些工作。

答：公司紧跟国家绿色发展战略要求，着力开拓新型肥料市场，大力推进产品创新战略，针对新型肥料的研发、技术推广和市场营销分别打造了高效的研发团队、技术服务团队和市场营销团队。

研发团队方面，公司拥有一支由重点农业院校硕士、博士组成的研发团队，在科学研究市场差异化需求与现有产品结构的基础上，不断加大研发投入、强化产学研合作，积极研发推广了专用配方肥、水溶肥、液体肥、生物有机肥等一系列环境友好、养分高效、功能集成的新型肥料，今年7月底推出的“洋丰优雅系列”就是公司经过一年多时间自主研发的一款对标国际一流品牌的新型肥产品。

技术推广团队方面，公司2017年底聘请了分管技术服务的高管包雪梅博士，2018年开始组建技术服务部门，现已形成一支100余名经验丰富的农技师组成的高素质专业队伍，这些农技师均毕业于国内著名农业院校，普遍具备硕士学位。公司还通过建设高标准示范田，向经销商与种植户直观展示新型肥的肥效，助力新型肥料推广。2020年，公司示范田建设取得飞速进展，截至2020年6月，公司技术服务部门已建设完成428块高标准示范田基地，较2019年底增加191块，规模居业内领先水平。

由于技术服务团队成立仅两年有余，公司的新型肥料还在放量初

	<p>期，公司未来几年仍将持续扩充农技师团队的规模，2021年拟将技术服务团队扩充至200人，通过提供优质高效的技术服务实行差异化竞争，提升产品附加值和竞争力，增强经销商与种植户粘性。</p> <p>新型肥产能方面，公司今年投建 30 万吨的高品质经济作物专用肥，有望在明年的 6、7 月份能够投产，将有效助力对明年秋肥期间销量的提升。新建产能均为公司现有的产能不足或者甚至都没有产能的品种，建成后产能利用率将为较高水平。未来几年，公司也将视市场需求和产能利用率情况投建新型肥产能。</p> <p>市场营销方面，公司为加快拓展新型肥市场，将销售人员的考核政策向新型肥料倾斜。品牌拓展方面，公司全新品牌“力赛诺”定位为高端品牌，对标国际一流产品，结合我国农业需求，推出了四大类 30 余款新品，设计出公司最高端的新型肥料产品。</p> <p>通过以上全方面的储备，展望未来几年，公司有信心在新型肥销量上取得更好成绩。</p>
附件清单	无
日期	2020 年 11 月 18 日