

证券代码：000902

证券简称：新洋丰

编号：2021-03

新洋丰农业科技股份有限公司 2021年1月26日—27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 | 兴业证券：邓先河 中泰证券：谢楠、叶欣怡 广发证券：于洋 中信证券：王亚男、黄鹏 光大证券：刘濯宇、陈峰 华泰证券：陈亚龙 财通证券：朱乾栋 国信证券：闵晓平 华融证券：李昆 翎展投资：田慧蓝 中国人保：王辉 亚太财险：石改 生命保险：李燕玲 国寿养老：汪欢吉 大成基金：廖书迪 国寿安保基金：李翔、撒伟旭 天弘基金：刘智超 安信基金：许杰、谢德康 富国基金：李淼 平安基金：姬长春 建信基金：杨易、于振家 泰康资产：陈佳艺、黄成扬 浦银安盛基金：周南 睿远基金：钟明 淡水泉投资：罗怡达 汇丰晋信基金：郑小兵 方正富邦基金：孙祺 嘉实基金：谢泽林 信达澳银基金：张明烨 交银施罗德基金：黄鼎 创合金信基金：王先伟 华安基金：王斌 东吴基金：赵梅玲 中加基金：刘晓晨 光大资管：徐德仁 九泰基金：何昕 兴证资管：刘刚 博远基金：潘俊伊 前海联合基金：张磊 汇安基金：任望宇 银华基金：冯帆 东方资产：郭哲 大摩华鑫基金：司巍 开司资产：王青云 国泰元鑫资产：王懿超 高腾国际资产：王敬琰 仁桥资产：李远哲 澄弘投资：陈骞 东海资管：施鹏飞 | |
| 时间 | 2021年1月26日下午3:00-4:00, 1月27日下午1:30-2:30 | |
| 地点 | 电话会议 | |

| | |
|--------------------------------|---|
| <p>上市公司接待 人员姓名</p> | <p>投资者关系负责人：李晓鸽</p> |
| <p>投资者关系活 动主要内容介 绍</p> | <p>1. 请介绍一下公司近期的情况。</p> <p>答：四季度是公司的传统淡季，往年公司四季度的业绩主要是由磷酸一铵贡献。但是今年情况比较特殊，整个产业链春肥启动时间整体比往年提前了 1-2 个月，从原材料到复合肥的销量情况均良好，经销商对明年春肥的农资需求比较乐观，因此，公司今年四季度的销售情况比往年要好，呈现“淡季不淡”的可喜局面。根据 2020 年 12 月的数据，公司今年四季度的预收款相比去年有较大幅度的增长，充分反映出行业景气度的提升和下游需求的复苏。根据前 11 个月的统计数据，公司全年有信心完成年初的销量增长目标。</p> <p>2. 公司的经销商数量有多少，未来增长速度如何。</p> <p>答：根据 2019 年的数据，公司现有一级经销商 5200 余家，终端零售商 70000 多家。一级经销商主要为县级经销商，为保证一级经销商利益、积极性和品牌忠诚度，公司通常不会在一个县内与过多的一级经销商开展合作。目前公司已经基本完成全国范围内一级经销商的开拓，我国 2500 多个农业县（区），平均每个县已有 2 个一级经销商。未来一级经销商层面，优胜劣汰会比数量的增长更关键。</p> <p>终端门店方面，我国有 9 万多个乡镇，而公司目前覆盖的终端门店仅 70000 多个，还远未实现全覆盖。这也是未来公司提高市占率的空间。未来，渠道下沉和拓展的空间仍然很大。公司将一如既往地支持一级经销商，尤其是优秀的一级经销商开拓乡镇终端市场。</p> <p>3. 公司如何增强下游经销商黏性。</p> <p>答：首先，经过 30 余年的发展，公司已经成为市场上不论销售规模、还是品牌知名度都首屈一指的复合肥龙头企业，有利于经销商开拓市场。</p> <p>其次，公司的经营效益在行业内遥遥领先，现金流充沛，这决定</p> |

了公司有能力对一级经销商提供支持，协助他们开拓市场。这些扶持包括赞助宣传经费、建设示范田等。

最后，公司高度重视经销商的作用，维护经销商利益。公司的企业文化中，也素以诚信为先。对经销商完成销量考核目标后，公司均兑现激励，在经销商群体里深获认可。

4. 新型复合肥和普通复合肥如何区别。

答：复合肥行业经过二十多年的快速发展，供应和需求均进入平台期，后期将以质量代替数量为主，注重产品结构调整，资源节约、环境友好、提高利用效率的新型肥料将成为发展的主要趋势，也是国家主要倡导重点扶持的发展方向。

新型复合肥和普通复合肥主要是在功能上有些区别。新型复合肥是在普通复合肥在氮磷钾复合的基础上做了功能的提升，包括水溶肥、缓控释肥、土壤调节剂、液体肥、稳定性肥料、有机肥、微生物菌剂等。

过去，由于大田作物种植效益低，新型肥料主要应用于经济作物，普通复合肥主要应用于大田作物。但是最近两年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有能力有意愿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的普通肥料的需求。

5. 新型肥料的市场空间有多大。

答：最近几年很明显地可以看到，新型肥在加速渗透。去年，中国化工信息中心做过预测，未来5年，新型肥料行业将以10%以上的复合增长率快速发展。

从2011年至2018年的种植效益来看，经济作物的亩均利润远高于大田作物。相应地，经济作物的亩均化肥消费金额也远高于大田作物。例如，2018年，蔬菜与苹果的亩均化肥消费金额为481.76元与454.12元，远高于稻谷、小麦和玉米的130.97元、148.56元与137.53

| | |
|------|--|
| | <p>元。而且，近些年来，蔬菜与水果的种植面积略有增加。2018年，我国蔬菜种植面积3亿亩，果园1.67亿亩，参照蔬菜和苹果的亩均化肥使用量，则我国经济作物的复合肥市场规模达到1700亿。</p> <p>6. 请问新型肥料市场是否具有竞争门槛。</p> <p>答：新型肥料主要应用于经济作物，经济作物产值高、利润高，复合肥使用量更大，对复合肥的价格敏感度更低，更关注产出质量和配套技术服务。虽然新型肥料市场广阔，盈利能力高于常规复合肥，但中小复合肥企业普遍缺乏研发新型肥料的技术实力和配套提供技术服务的能力。另外，只有优质的头部经销商才会销售新型肥料，而优质经销商只会与大型复合肥企业合作，因此，新型肥料是大型复合肥企业，尤其是龙头企业竞逐的制高点。</p> |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2021年1月27日 |