

证券代码：000731

证券简称：四川美丰

## 四川美丰化工股份有限公司

### 2024 年度及 2025 年一季度业绩说明会投资者活动记录表

编号：20250514

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称 及人员姓名	四川美丰2024年度及2025年一季度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2025年5月14日15:00~17:00
地点	“价值在线”网络平台
公司接待 人员姓名	董事长、总裁王勇，独立董事朱厚佳，董事会秘书王东，财务总监李全平
投资者关系活动 主要内容介绍	<p><b>一、本次活动的基本情况</b></p> <p>公司于2025年5月14日15:00~17:00，通过“价值在线”网络平台举行了2024年度及2025年一季度网上业绩说明会，以线上交流方式回答了投资者关注的问题。</p> <p><b>二、本次活动投资者提出的主要问题及回复情况</b></p> <p>在本次活动中，公司秉承审慎客观的原则，在信息披露允许的范围内对投资者提出的问题进行了回复。主要问题及回复内容整理如下：</p>

1. 公司近年来多次实施股份回购注销，这一点要给公司管理层点赞！但从当前股价低于净资产的情况来看，今年的回购金额似乎少了些。建议公司通过更多切实有效的方式做好市值管理工作，争取尽快把股价提升上来。

答：投资者您好！首先感谢您的肯定。1. 近年来，公司严格按照市值管理相关政策要求，综合运用信息披露、现金分红、股份回购等多种方式，依法合规开展市值管理工作。一是实施持续稳健的现金分红政策，增强投资者预期。公司近三年（2022~2024年）累计现金分红（含股份回购总额）占年均可分配利润比例127.62%；2024年度现金分红和股份回购总额约2.51亿元，占公司2024年度归属于上市公司股东净利润的比例92.33%。二是多次实施股份回购注销，提振投资者信心。2021~2024年，公司三次披露实施股份回购注销方案，共使用资金2.27亿元，回购注销股份合计32,655,221股。2025年5月9日，公司发布《关于回购股份方案的公告》，拟继续实施股份回购方案，回购的股份将全部注销减少注册资本。三是披露未来三年股东回报规划。回报规划明确，“公司每年现金分红总额不少于当年归属于上市公司股东净利润的60%，且连续三年累计现金分红金额不少于同期年均归属于上市公司股东净利润的65%”。2024年度利润分配预案、回购股份方案和未来三年回报规划将自公司2024年度股东会审议批准后实施。2. 未来，公司将在全力提升经营质效的基础上，持续通过强化公司治理、完善

信息披露、优化股东回报、维护投资者关系等依法合规方式开展市值管理工作，力争为股东创造更好的回报。感谢您的建议！

**2. 为促进公司市值的维护，希望管理层尽快进行年度分红和股份回购。**

答：投资者您好！1. 按照深交所和《公司章程》规定，利润分配方案将在股东会作出决议后两个月内完成股利派发事项。公司认真听取投资者意见建议，力争在法定时限内尽快完成利润分配工作。2. 本次股份回购方案经股东会审议批准后，公司将结合资本市场情况，依法依规择机实施。感谢您的建议！

**3. 美丰的大股东和高管们一致看好美丰的发展前景，都认为当前美丰的价值被严重低估了。为何大股东不在此低位增持公司股份？为何高管们不买入股票，与公司共荣辱？光口头说没啥用，你们带头用真金白银买入才是真的提振投资者信心之举措。**

答：投资者您好！1. 公司密切关注资本市场动态，依法合规开展市值管理工作，努力推动公司内在价值和资本市场价值共同提升；2. 公司已于近期披露 2024 年度利润分配预案、回购股份方案和未来三年股东回报规划。未来若有其他工作计划将及时公告。感谢您的建议！

**4. 董事长提议 5000-7000 万元股份回购，是否反映管理层对公司内在价值的信心？**

答：投资者您好！基于对公司未来发展的信心和对公司价值的认可，为维护投资者利益，增强投资者

信心，公司拟再次实施股份回购方案。本次股份回购注销方案是公司自 2021 年以来实施的第四次股份回购注销措施，该方案将在股东会审议通过后择机实施。

**5. 未来三年股东回报规划提出每年分红不低于净利润的 60%，如何平衡高分红与业务扩张的资金需求？**

答：投资者您好！1. 公司于 2025 年 4 月 22 日披露了《未来三年（2025~2027 年）股东回报规划》，该回报规划将自公司 2024 年度股东会审议批准后实施。

2. 公司制定实施该回报规划的目的，旨在通过进一步健全完善利润分配政策，保证各类投资者共享公司发展成果，提高投资者尤其是中小股东的获得感，体现了公司管理层对投资者回报和股价表现的高度重视。

3. 该回报规划是在综合考虑公司所处行业特点、盈利水平、资金流转等因素的基础上制定的，具有合理性和可执行性。截至 2025 年一季度末，公司货币资金（含结构性存款）24.15 亿元（占流动资产总额 75.47%），流动比率 5.05，资产负债率 17.06%。良好的资产质量和较强的偿债能力，充足的现金存量和较低的负债水平，为公司制定科学合理的利润分配政策，增强现金分红的稳定性、持续性和可预期性创造了条件。谢谢！

**6. 请问公司高管薪酬方案是怎样设置的？与企业年度经营业绩挂钩吗？风险保证金的提取和考核有相关制度约束吗？**

答：投资者您好！1. 公司高管年度薪酬方案均履行董事会审议程序并公告，薪酬标准与同行业上市公司水平相符。2025 年高管薪酬考核指标按“年度量化

考核指标”和“年度重点工作”两类进行设置，考核分值占比分别为70%和30%。其中“年度量化考核指标”采用2025年国资委用于央国企考核的“一利五率”关键指标体系，“年度重点工作”包括安全环保、公司治理和党的建设三类。按照该考核指标体系，高管薪酬与经营业绩和主要财务指标完成情况挂钩，且考核分值比重较大；2. 关于风险保证金提取及考核发放办法，公司已在2022年12月27日披露的《经理层成员任期制与契约化管理细则》中进行了详细说明，敬请关注。

**7. 公司搞过几次机构投资者调研，可在近期的报表中没有吸引到一家机构投资者来大量买入股票，原因是什么？有何后续措施？**

答：投资者您好！1. 公司高度重视投资者关系管理，日常工作中通过互动易、投资者热线、股东会、业绩说明会以及现场调研等多种渠道与投资者保持充分有效的沟通交流。2. 公司将持续做好与投资者的沟通交流工作，通过多种渠道和有效方式积极传递内在价值，持续提升长期投资价值和资本市场品牌形象。

**8. 如何应对尿素价格波动风险？是否通过期货工具锁定利润？**

答：投资者您好！1. 尿素是公司主营产品之一，作为市场化的涉农产品，其市场价格受国家宏观政策、行业发展趋势、市场供求关系等多种因素影响，加上季节性特征，在一定周期内出现市场价格波动属于正常情况。2. 近年来，公司持续强化生产成本控制，通过确保生产装置安全、优质、高效、低耗、长周期、高负

荷运行，实现降本增效。3. 公司密切关注了解与期货相关的政策规定和业务流程，未来若有相关计划将及时发布公告。感谢您的建议！

**9. 当前市净率 0.92 倍，低于行业均值，管理层如何看待估值修复空间？**

答：投资者您好！1. 公司密切关注资本市场变化和股价波动情况，高度重视并依法合规开展市值管理工作。为压实市值管理主体责任，公司于近期披露了2024 年度利润分配预案、回购股份方案和未来三年股东回报规划，将在股东会审议批准后实施。2. 未来，公司将继续按照证监会、国资委的监管规定和政策要求，进一步抓好提高上市公司质量和资本市场相关工作，努力实现公司内在价值与市场价值的共同提升。

**10. 公司市值管理方案包含哪些具体举措？是否考虑引入战略投资者或实施员工持股计划？**

答：投资者您好！公司致力于以提升公司内在价值为核心，为股东创造价值，维护投资者利益。依法合规开展市值管理工作，是上市公司资本市场工作的一项重要职责。未来，公司将继续通过夯实经营业绩、规范公司运作、加强投资者关系管理、积极推进符合公司发展战略的市值管理措施等举措，进一步提升公司价值和资本市场形象。感谢您关于引入战略投资者和实施员工持股计划的建议！

**11. 如何应对年轻高学历人才流失问题？是否计划通过股权激励绑定核心研发团队？**

答：投资者您好！1. 经核实，公司不存在您提问中年轻高学历人才流失问题。相关情况可关注公司于2025年4月22日披露的《2024年环境、社会和公司治理报告》附录中的相关数据。2. 关于实施股权激励的建议已收到，后续若有相关工作计划将及时公告。

**12. 公司2024年现金分红及股份回购总额占净利润的92.33%，未来是否计划进一步提高分红比例或推出更多回购计划？**

答：投资者您好！公司2024年度现金分红和股份回购总额约2.51亿元，占公司2024年度归属于上市公司股东净利润的比例92.33%。未来，公司将在全力提升经营质效的基础上，持续通过强化公司治理、完善信息披露、优化股东回报、维护投资者关系等依法合规方式开展市值管理工作，力争为股东创造更好的回报。谢谢提问！

**13. 美丰九年来第一次亏损，真的让广大股东们感到震惊！公司说主要是行业整体环境所造成的。那为何那么多化肥板块的上市公司去年及今年一季度的业绩不减反增呢？公司自身在经营决策和业务管理上是否存在问题？举个简单的例子，史丹利在头条、抖音、淘宝等网络平台上开店卖化肥，搞的红红火火。美丰为何不采用这种营销模式呢？**

答：投资者您好！1. 公司2025年一季度业绩变动的主要原因：一是受行业周期性与结构性调整叠加影响，公司主要产品的销售价格同比下降，业绩变动情况符合行业实际状况；二是化肥分公司生产装置年度

检修影响。公司主营产品尿素生产装置所属分公司进行设备检修，时间跨度较上年同期长，导致产量下降、维修费用增加，单位固定成本增加，利润减少。2. 目前公司采取的措施包括：强化经营管理，落实降本减费措施，进一步优化产品结构，拓宽销售渠道，提升运营质效等。3. 公司的营销模式主要为直销和经销模式，目前公司车用尿素产品已上线电商营销平台，实现线上、线下同时销售。未来，公司将持续探索创新营销方式，深化与用户、市场的有效连接，提升品牌认知度及影响力。谢谢！

14. 美丰景泰苑项目的用地是自有储备用地，而且很多年前就补办了相关的手续和费用。请问这个项目的销售收入和净利润到底是多少？是否在去年底和今年一季度的报表中已经将整个项目的全部利润反映完了？

答：投资者您好！1. 景泰苑项目于2024年12月9日起开始集中交付，截至2024年12月31日，商品房已销售926套(可售商品房总套数为955套)，已交付803套；商业用房已销售1,751 m<sup>2</sup>(可售商业用房面积为3,372 m<sup>2</sup>)，已交付1,234.80 m<sup>2</sup>。2. 2024年确认营业收入7.44亿元，实业公司2024年度实现净利润9,426.59万元。前述情况已在披露的《2024年年度报告》中载明。公司严格按照《企业会计准则第14号——收入》规定的收入确认条件，对已售并完成交付的商品房确认了营业收入。谢谢！

15. 房地产板块收入7.4亿元且毛利率大增35%，是否继续推进该业务？资金是否反哺主业？

答：投资者您好！1. 2024 年公司房地产业务确认营业收入 7.44 亿元，毛利率为 35.05%；2. 后续是否继续推进该项业务请以公司正式发布的公告为准。3. 该项业务所产生的现金净流量归属于上市公司所有。

**16. 流动比率 5.05、速动比率 4.41，远超行业水平，如何利用资金优势布局新赛道？**

答：投资者您好！1. 公司流动比率、速动比率较高，体现了公司拥有较强的偿债能力。2. 涉及未来重大项目投资事宜，请以公司正式发布的公告为准。感谢您的建议！

**17. 自由现金流占收入比达 6.37%，是否计划用于并购优质标的？**

答：投资者您好！自由现金流是衡量公司财务健康状况的关键指标之一，反映了公司能够自由支配的现金量。未来若有重大并购、投资事项，公司将及时发布公告。感谢您的建议！

**18. 总资产周转率 0.82 次/年处于行业前列，如何进一步提升运营效率？**

答：投资者您好！未来，公司将通过优化资产结构，最大程度发挥资产效率，强化采购管理和库存管理等措施，进一步提升运营效率。

**19. 2024 年扣非净利润下降 129.22%，公司将采取哪些措施改善盈利能力？**

答：投资者您好！受行业周期性与结构性调整叠加影响，公司 2024 年经营业绩相较上年同期出现一定程度下滑。对此，公司采取的应对措施包括：一是持续

优化产品结构，加大研发力度，提升产品技术含量和附加值，增强市场竞争力；二是积极开拓市场，拓宽销售渠道，提升市场份额；三是加强成本管控，降低生产成本；四是优化管理流程，提升运营效率。

**20. 2024 年研发投入同比大增 93.71%，重点投向哪些领域？是否有突破性技术即将商业化？**

答：投资者您好！公司高度重视科技创新，持续加大研发投入。2024 年主要围绕市场需求，重点开展新型肥料、包装膜材等新产品研发；围绕现有装置运行现状，重点从节能减排降耗、提质增效和智改数转等方面进行技术开发。谢谢！

**21. 国家推进化肥保供稳价政策，公司如何借势扩大市场份额？**

答：投资者您好！1. 近年来国家推出的化肥保供稳价政策，其目的是为了确​​保春耕期间化肥供应量足价稳，保障农民利益和种粮积极性。化肥是粮食的“粮食”，是建设现代化农业的重要支撑，事关国家粮食安全。作为一家涉农化肥上市公司，有责任和义务担当起维护粮食安全的重要使命。为此，公司积极协调生产所需能源资源供应，优化生产装置运行，强化设备维护保养，狠抓产品质量管控，确保生产装置满负荷、安全高效运行；加强运输协调和产销对接，保证产品高效流通；遵循市场规律合理制定产品销售价格；强化农化服务，助力农户科学施肥。2. 经过多年深耕市场，公司已在全国 30 个省市自治区建立营销网络，与众多知名企业建立了长期稳定的合作关系，积累了一

大批忠实的客户群体。截至目前，公司客户群体总数超过 2300 家，其中活跃核心客户近 800 家。健全的渠道、优质的客户以及长期稳固的合作关系为公司产品扩大市场销售增添了活力。3. 未来，公司将坚持以科技和创新为两极驱动，持续加大研发投入，培育发展新质生产力，进一步巩固提升主要业务领域的技术、成本、质量、品牌等核心竞争优势，引领公司高质量发展。谢谢！

**结束语：**

尊敬的各位投资者，本次业绩说明会到此圆满结束，感谢大家的积极参与。在本次沟通中，我们收到了一些关于市值管理、投资者关系、股份回购、利润分配、薪酬考核、科技研发、市场拓展等方面有价值的意见建议，公司将认真研究，进一步改进工作、提升服务。鉴于时间关系，我们无法逐一回复大家的问题，但公司与广大投资者的交流渠道始终是畅通的。大家若有进一步的问题，后续可以通过投资者热线电话、“互动易”等渠道和我们进行沟通交流。感谢各位投资者的热情参与和积极提问！

附件清单	无
日期	2025 年 5 月 14 日