

证券代码：002539

证券简称：云图控股

成都云图控股股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-013

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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
活动参与人员	申万宏源、中信证券、长江证券、中泰证券、东方证券、国投证券、东方财富证券、西部证券、国金证券、国联民生证券、华安证券、天风证券、西南证券、博时基金、华安基金、交银施罗德基金、天弘基金、南方基金、泉果基金、永赢基金、泰康基金、东方基金、淳厚基金、东海基金、太平基金、天治基金、兴银基金、中信保诚基金、平安养老、太平养老、原泽私募、容光私募、禧悦私募、珞珈方圆资管、中金众鑫投资、度势投资、拾贝投资、瑞民投资、太平资产、益和源资产等机构人员
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 陈银
时间	2025年8月27日下午 20:00-21:00 2025年8月28日上午 10:00-11:00
地点	线上交流会
形式	电话会议
交流内容及具体问答记录	1、公司 2025 年半年度报告解读及经营情况介绍 公司董事会秘书陈银女士解读公司 2025 年半年度报告，并对公司发展战略、产业链及重大项目进展等情况作简要介绍： （1）公司 2025 年半年度报告解读 2025 年上半年，公司实现营业收入 114.00 亿元，同比增长 3.59%；归属于上市公司股东的净利润 5.11 亿元，同比增长

12.60%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 4.95 亿元，同比增长 12.10%；基本每股收益 0.43 元/股，同比增长 13.16%。

报告期内，公司依托氮、磷产业链一体化布局，资源自有、规模优势和产业协同效应不断释放，磷复肥主业保持稳健增长，成为上半年利润贡献的主要支撑。上半年，磷复肥业务实现营业收入 72.22 亿元，同比增长 21.55%，市场拓展成效显著，销量保持稳定增长，同时磷复肥产品结构持续优化，新型肥料及磷肥（磷酸一铵）表现亮眼，成为磷复肥业务的增长动能。

（2）公司产业链和重大项目进展介绍

报告期内，公司秉承“产业链+资源”发展战略，聚焦氮、磷产业链闭环建设，加速推进重点项目落地，进一步强化成本优势，拓展增长空间。

1) 氮产业链：公司基本完成氯化铵、硝酸铵等氮肥原料的产能布局，当前重点推进湖北应城 70 万吨合成氨及配套项目，补齐尿素原料缺口，保障氮肥原料的自给自足，夯实低成本优势。报告期内，合成氨项目土建工程进入收尾阶段，设备安装及配套公共设施施工等按计划推进中。

2) 磷产业链：①依托磷酸分级利用技术，公司打通了湿法磷酸、精制磷酸、水溶性磷酸一铵、工业级磷酸一铵、农用磷酸一铵、磷酸铁及复合肥全产业链，实现磷资源的高效综合利用。自 2023 年项目投产以来，产能持续释放，其中水溶性/工业级磷酸一铵等高附加值产品占比稳步提升，已成为公司新的增长引擎。②雷波磷矿采选项目加速落地：报告期公司重点推进雷波阿居洛呷磷矿 290 万吨采选工程，井下基建工程（含胶带斜井、辅助斜坡道、排水系统、进回风系统等）稳步推进，地表选矿工程边坡治理及支挡工程已进场施工，项目进展顺利；雷波牛牛寨东段磷矿 400 万吨采选方案的优化设计已初步完成，后续准备工作有序推进中。

2、问答环节

（1）公司磷复肥业务保持稳健增长，具体业务构成如何？增量主要来自于哪里？

答：公司磷复肥产品包括常规复合肥、新型复合肥及磷肥（磷

酸一铵)。报告期内,公司常规复合肥实现营收 32.41 亿元,同比增长 10.36%;新型复合肥及磷肥实现营收 39.81 亿元,同比增长 32.50%;公司磷复肥业务增长驱动因素主要来自于以下两个方面:

一是产品销量增长:公司深入推进渠道精耕、网络下沉,市场渗透力增强,报告期常规复合肥、新型复合肥及磷肥产品均实现不同程度增长。

二是产品结构优化:公司依托氮、磷完整产业链优势和技术创新优势,推动磷复肥产品结构向新型化、功能化、高附加值方向升级,公司新型肥料以及水溶性磷铵、工业级磷铵等高毛利产品占比有所提升,带动磷复肥业务高质量发展。

(2) 公司及同行业公司新型肥料的业务均呈增长趋势,公司如何看待新型肥料市场的发展,以及公司在新型复合肥上的成果如何?

答:近年来,新型肥料市场在种植结构优化、农业规模化经营等驱动下,市场发展前景广阔。一方面,随着我国经济作物的种植面积增长,传统肥料已难以满足精准施肥需求,增效肥、特肥等高效化、精准化、功能化的新型肥料加速渗透,市场规模快速增长。另一方面,国家大力推进高标准农田建设,对农田土壤改良、肥料利用率提升提出更高要求,进一步带动新型肥料在大田作物的应用。

在新型复合肥方面,公司紧跟市场趋势,围绕“高效化、精准化、功能化”主线,打造差异化的产品竞争力,报告期公司增效肥、特肥等新型肥料的市场份额稳步提升。新品研发方面,公司聚焦“特肥”“增效肥”“作物专用肥”三大方向,推出了全水溶钙镁中量元素肥、小分子寡肽全水溶高塔复合肥、水稻孕穗肥等多款创新产品,精准匹配不同作物及种植场景需求,为新型肥料快速发展奠定基础。

(3) 面对复合肥行业竞争,公司在营销渠道方面是否有新的举措和进展?

答:国内方面,公司营销网络覆盖全国,拥有一级经销商近 6,000 家,镇村级零售终端 10 万余个。公司推进“万亩一分销”网络布局,报告期新增经销商超 800 家,渠道网络进一步下沉。

海外方面，公司以东南亚为起点，在越南、泰国、马来西亚等地建立本地化营销网络，同时国际贸易业务布局不断扩大，推动海外销量保持稳健增长。

(4) 今年磷酸一铵市场景气度高，请介绍一下公司磷酸一铵业务的进展和公司的核心优势？

答：今年以来，受下游农业和新能源需求带动，叠加上游磷矿石、硫磺等原材料成本支撑，磷酸一铵市场整体向好，特别是工业级、水溶性磷铵产品需求旺盛，价格保持高位运行。在此背景下，凭借磷酸分级利用优势、产业链协同和产能优势，公司磷酸一铵产品量价齐升，水溶性磷铵和工业级磷铵毛利水平同比均有提升，经营韧性凸显。

公司磷铵业务保持良好发展态势，市场竞争力不断提升，主要是得益于以下三个方面：

1) 技术优势。公司掌握了业内领先的磷酸分级利用技术，既能保障不同浓度磷酸的高效利用和稳定供应，又能控制磷铵产品纯度，并根据市场需求灵活调整产品结构，最大程度保障公司磷铵产品的盈利水平。

2) 产业链优势。公司拥有丰富的磷矿资源，并建成了完善的磷酸分级利用产业链，形成从磷矿、磷酸到磷复肥产品的高效协同，有效降低综合成本和能耗，夯实磷铵业务发展基础。

3) 产品与服务优势。公司凭借高品质产品的竞争优势和稳定的供应能力，成功拓展万润新能、天赐材料、友山新材、中核钛白、万国化学、盈达锂电等新能源客户，客户结构得以优化，为磷铵业务持续发展奠定基础。

(5) 公司黄磷产品上半年的销售情况如何？

答：2025年上半年，公司黄磷业务保持稳健运行，产能充分释放，实现营业收入6.20亿元，毛利率达19.87%，同比上升6.32个百分点。未来随着雷波磷矿项目的推进，公司黄磷生产使用的磷矿石将实现自主供应，黄磷产品的毛利有望持续提升。

(6) 应城合成氨项目何时投产达产？

答：公司正全力推进湖北应城70万吨合成氨项目建设，目前核心设备安装顺利，公共设施同步实施中，整体节奏符合预期，具体

	<p>投产、达产时间请以公司后续披露的公告为准。</p> <p>(7) 磷矿开采后对公司成本能下降多少?</p> <p>答：目前，公司雷波磷矿采矿在建产能 690 万吨/年，未来投产后有望实现磷矿石的自给自足，减少对外部磷矿石采购的依赖。除就近满足雷波基地生产外，公司还可依托长江水运体系，向湖北荆州、宜城等基地供应磷矿石，降低公司整体的生产成本。综上，磷矿开采后，公司磷产业链将实现闭环，强化低成本的竞争优势，进一步提高公司的市场竞争力、盈利能力和抗风险能力。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>