

股票代码：603395

股票简称：红四方

中盐安徽红四方肥业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华安证券：王强峰、韩浩然 重鼎资产：张益青 河洲基金：高鑫雨 华福证券：魏征宇
时间	2026 年 7 月 20 日（星期一）16:00-17:30
地点	安徽省合肥市包河区宿松路与广福路交口信达中心 A 座七楼会议室
公司接待人员姓名	董事长：陈勇 董事会秘书、总法律顾问：邹斌 证券事务代表：黄辉
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司简介 证券事务代表黄辉先生对公司基本情况、公司2025年度、2026年第一季度经营情况进行了介绍。 二、互动交流情况 1. 问：公司为什么投资新疆项目，目前进度如何？ 答：一是作为国有上市公司，围绕新型肥料主责主业，进一步做强做优做大，更好地服务于国家粮食安全，符合公司发展战略；二是公司在西北、西南等地区无生产基地，主要产品运输成本高，新疆项目的实施将进一步完善公司在西北地区的产能布局，提升供应稳定性，降低物流成本，增强在市场波动中的抗风险能力。三是新疆

作为全国优质农牧产品重要供给基地，农业发展潜力巨大，项目生产的增效水溶性复合肥料可满足当地农作物对水溶性肥料的旺盛需求，应用空间大；另外，新疆煤炭资源丰富且价格水平低，绿色能源供给丰富，电价总体较低，煤制合成氨、尿素及其增效水溶性肥料具有较强的成本竞争优势。

项目建设尚需完成项目备案、节能审查、环评审批、建设规划许可、施工许可等前置审批手续，目前正在持续推进相关工作。

2. 问：新疆项目预计投资74.75亿元，公司是否有资金压力？

答：本次项目建设预计投资金额74.75亿元。项目初期，公司拟以自有资金出资5,000万元设立子公司，开展项目建设前期所需土地竞拍等前置审批手续工作。项目资金缺口将通过自有资金或自筹资金、股权融资、债务融资等方式投入，主要资金来源为股权融资、债务融资，其中债务融资主要以新设子公司名义进行项目贷款等专项融资。融资能力方面，一是项目盈利能力好，有利于开展股权融资；二是项目具备可靠的抵押担保基础，项目资产包括土地、厂房、设备等固定资产，足以覆盖债务融资规模，同时根据测算，项目现金流充沛，具备较强的债务偿还能力；三是在项目建设过程中，将合理优化项目建设，缓解融资压力。

公司将通过多种方式保障项目建设所需资金，公司已在公告中充分披露项目建设相关风险。该投资计划涉及投资金额大，若未来项目经营性现金流状况不及预期，或融资环境发生不利变化，项目资金的按时、足额投入存在一定不确定性，项目在建设过程中可能会出现建设进度延迟、甚至终止等风险。

3. 问：公司未来发展规划？

答：公司将深刻把握国资央企的功能使命，聚焦主责主业，持续强化关键技术攻关，推动科技创新和产业创新的深度融合，积极培育和发展战略性新兴产业，不断完善产业链，提升产业链韧性。一是围绕提高主业竞争优势、增强科技创新能力、促进产业升级和产业链延伸的目标，进一步完善业务布局，努力扩大新型肥料主业产能，优化产品结构。二是围绕战略性新兴产业，进一步推动科技成果高效转化，积极布局土壤污染治理与修复、有机肥料与微生物肥料制造、肥料生物刺激素与增效剂、土壤调理剂研发等战略性新兴产业方向，切实增强核心功能，提升核心竞争力。三是充分利用资本市场优化资源配置功能，围绕产业链上下游，积极探索与公司核心业务相关并符合战略发展方向的优质资产，通过强链、延链、补链，持续强化主业核心竞争

力。

4. 问：公司具有哪些行业优势？

答：一是国有企业和党建优势，严格按照国资委要求持续健全现代企业治理体系，形成较完备的公司治理制度体系和工作机制，有效提升规范化运作水平；坚持党的领导能确保企业的发展战略、重大决策符合国家整体发展规划和产业政策方向，有利于落实国家重大部署；公司高度重视党建工作，发挥党组织在企业重大问题决策中前置研究作用，有助于对重大决策进行政治把关和风险研判，从源头上规避可能出现的战略失误、合规风险。二是产品优势，公司目前已形成常规复合肥、作物配方肥、新型特种肥料（包括缓控释肥、控失复合肥、各种功能性增效肥料、水溶性肥料等）、氮肥（尿素、脲铵氮肥和农用硫酸铵）等多个系列500多个规格，产品总养分从25%到60%，可以满足全国主要种植区不同环境、不同土壤条件下不同作物的施肥需求。三是技术和创新优势，公司始终秉持贴近客户和市场的技术理念，建立了完善的研发管理体系，坚持自主创新与产学研合作相结合的创新机制，不断加大技术研发投入，技术和产品储备不断增加。四是品牌优势，经过多年的发展，“红四方”品牌在市场拥有较高美誉度和知名度，公司较好的品牌美誉度和优质的农化服务，有助于产品推广与市场开拓。五是营销网络和农化服务优势，经过多年积累，公司已建立起覆盖主要种植区域的成熟稳定的经销商网络并与经销商形成了良好的合作关系，有力推动了公司产品的销售；公司高度重视农化服务工作，公司在国内较早开展专业农化技术服务工作，经过多年发展，公司农化服务中心有机融合产品应用研究、肥效展示、农技培训、土壤检测、施肥方案制定、售后服务等多项核心功能于一体。

5. 问：公司未来是否有并购计划？

答：作为上市公司，公司将充分利用资本市场优化资源配置功能，根据未来发展战略，聚焦主责主业，围绕产业链上下游寻找与公司核心业务相关并符合战略发展方向的优质资产，稳步开展并购重组，持续提升核心竞争力和价值创造能力。

6. 问：公司作为国有企业，如何进行市值管理？

答：根据公司《市值管理制度》规定，已规范开展相关工作。一是现金分红，公司上市后已连续2年实施了现金分红，现金分红比例均维持在32%，公司将增强现金分红的稳定性，提高投资者的获得感；二是不断完善公司治理，提高信息披露质量，确保信息披露真实、准确、完整、及时、公平；三是完善环境、社会责任和公司治理

	体系，高水平编制并披露ESG相关报告，公司2024年度ESG报告荣获Wind（万得）ESG评级AA级评价；四是加强投资者关系管理，通过业绩说明会、投资者调研、e互动问题回复以及投资者热线电话的接听等形式开展投资者关系活动，增进投资者对公司的了解。此外，公司将按照证监会相关要求，在合法合规的前提下，规范开展市值管理工作。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无