

证券代码：000902

证券简称：新洋丰

公告编号：2021-058

债券代码：127031

债券简称：洋丰转债

新洋丰农业科技股份有限公司 2021 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	新洋丰	股票代码	000902
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	魏万炜	郑丽	
办公地址	湖北省荆门市月亮湖北路附 7 号	湖北省荆门市月亮湖北路附 7 号	
电话	0724—8706677	0724—8706677	
电子信箱	000902@yonfer.com	000902@yonfer.com	

2、主要财务数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期 增减
营业收入（元）	6,704,407,232.24	5,378,906,957.93	24.64%
归属于上市公司股东的净利润 （元）	701,229,525.77	503,420,317.13	39.29%
归属于上市公司股东的扣除非经 常性损益的净利润（元）	692,977,018.42	488,592,028.75	41.83%
经营活动产生的现金流量净额 （元）	1,286,966,444.19	2,015,629,668.05	-36.15%
基本每股收益（元/股）	0.56	0.39	43.59%
稀释每股收益（元/股）	0.56	0.39	43.59%
加权平均净资产收益率	9.62%	7.51%	2.11%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度 末增减
总资产（元）	12,563,347,665.47	11,330,011,925.59	10.89%
归属于上市公司股东的净资产 （元）	7,483,232,668.94	6,921,863,857.06	8.11%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	30,506			报告期末表决权恢复的 优先股股东总数（如有）	0	
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份 数量	质押、标记或冻结情 况	
					股份 状态	数量
洋丰集团 股份有限 公司	境内非国 有法人	47.53%	620,076,476	58,062,998	质押	224,740,000
杨才学	境内自然 人	4.55%	59,304,470	44,478,352		
香港中央 结算有限 公司	境外法人	2.39%	31,119,831			

全国社保基金五零二组合	其他	1.89%	24,593,887			
中国银行股份有限公司一易方达供给改革灵活配置混合型证券投资基金	其他	1.40%	18,264,935			
浙江义乌市檀真投资管理合伙企业(有限合伙)一正心谷(檀真)价值中国专享私募证券投资基金	其他	1.04%	13,579,128			
宁波银行股份有限公司一易方达科益混合型证券投资基金	其他	0.86%	11,177,619			
杨才斌	境内自然人	0.68%	8,903,846			
泰康人寿保险有限责任公司一传统一普通保险产品-019L-CT001深	其他	0.68%	8,823,221			
杨华锋	境内自然人	0.64%	8,404,856		质押	2,174,200
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中,洋丰集团股份有限公司与杨才学之间存在关联关系,属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人;杨才学与杨才斌系兄弟关系;杨才学与杨华锋系叔侄关系。公司未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	无					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

报告期内，公司实现营业收入670,440.72万元，同比增长24.64%；归属于上市公司股东的净利润70,122.95万元，同比增长39.29%。截至2021年6月30日，公司总资产为1,256,334.77万元，较上半年末增长10.89%；归属于上市公司股东的净资产748,323.27万元，较上年末增长8.11%。

2021年上半年，公司的经营亮点包括：

1. 坚持高质量发展、稳健经营，行业龙头地位凸显

公司的前身可追溯到1982年，迄今为止已有接近40年的发展历史，多年来持续保持行业第一阵营的地位，且近年来行业地位愈加稳固。

公司多年来坚持高质量发展、稳健经营，在2016年以来行业调整期的整合中逆势而上。受到行业景气度下滑的影响，2016年起复合肥行业中的多数企业面临毛利率下滑，销量下滑的情况。公司凭借多年打造的一体化成本优势、渠道客户黏性和产品自主创新，在行业逆境中做到复合肥销量连续五年稳定增长，五年复合增长率为7.8%，在行业中一枝独秀。通过新型肥料市场的布局和发力做到产品结构不断升级，复合肥整体毛利率趋势向上。目前，我国复合肥行业在多年调整之后，已能看到行业拐点的曙光。从需求侧看，2021年主粮价格维持高位，玉米价格连续刷新近年新高，对复合肥消费有很强的支撑和拉动作用。2020年起，全

球新冠疫情背景下粮食安全的重要性进一步凸显，全球粮食种植面积稳中有升，2021年美国、巴西等农业大国遇到罕见的干旱灾情，国际粮价上涨预期明显。粮价上涨带动农资消费需求量大价齐升。从供给侧看，企业盈利空间的挤压和环保要求逐年提升将加快清退落后产能，改善行业供给格局。从行业结构看，经销商资源集中度的提升和规模化种植的推广都有利于大型复合肥企业继续做大做强。公司在行业低谷逆势扩张蓄力，将充分享受行业新一轮的复苏和成长。

2. 以新型肥料推广为主开展自主创新，新型肥料增量显著

近年来，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。经过近两年的技术和研发积累，公司的产品创新已经走在了同行业的前列。新型肥料销量由2016年的33.56万吨增长至2020年的72.02万吨，年复合增长率21.03%，四年内实现销量翻番。2021年上半年，公司实现新型肥料销量56.15万吨，同比增长35.29%。

在产能建设方面，报告期内公司30万吨的高品质经济作物专用肥项目投产，有望助力2021年秋肥期间销量的提升。未来几年，公司还将视市场需求和现有产能利用率情况投建新型肥产能，丰富新型肥产品品类。

在产品创新研发方面，公司在“绿色洋丰”的发展框架下，加强自主研发系统建设，建立了一整套的产品开发方案，包括配方制定流程，中微量元素添加工艺，产品小试、工试，产品理化性状评价和效果评价，试验效果跟踪及问题反馈机制等，使研发更具系统性。公司与澳大利亚阿德莱德大学和墨尔本大学在氮、磷和中微量元素增效方面开展合作，聘请澳大利亚墨尔本大学陈德立教授、阿德莱德大学Mike院士、国际肥料工业协会前秘书长米歇尔等专家为顾问，成立了MAX-IFIC国际新型肥料创新中心，旨在对标和超越国际一流产品，结合我国农业需求，设计出高端新型肥料产品。近年来公司对标国际一流隆重推出了“洋丰优雅”系列、“水白金”高端系列、力赛诺“ENOKA”系列产品；进一步优化了水溶肥体系产品；围绕双效抑制技术开发了玉米肥和油菜肥；推出了“福康多”和力赛诺旗下“根力壮”“果优美”等特肥系列产品；通过转化节肥增效技术，推出了适用于大田作物的水稻肥、花生肥和油菜肥等。我们还围绕新型肥料发展方向，研发、验证了东北水稻专用肥、全水溶钙镁肥等一批新产品，储备了微生物氮磷增效、海藻提取物自产等一批新技术。

在技术服务方面，经过多年在终端市场的技术服务实践，公司已经搭建了由中国农业大学牵头，西南大学、山东农业大学、华中农业大学等近20多所科研院所专家组成的专家顾问团队；在技术服务的落地上，公司与农业农村部全国农技推广中心战略合作，与公司内部220

名农艺师团队以及基层服务团队组建技术服务金字塔体系。该体系为核心经销商及大型种植基地提供全程技术指导与服务，重点实现“三聚焦”，即聚焦区域、聚焦作物、聚焦新品，以促进经销商产品更新升级和服务方式的转型；通过示范田建设与观摩会、测土配方、全程跟踪指导为核心客户提供作物整体解决方案，以促进新型肥料产品的推广，提高市场占有率；为政府采购项目提供定制产品服务和售后指导等综合技术服务，更好地践行企业使命和社会责任。

在市场营销方面，一是坚定不移地贯彻执行公司全力推广新型肥料的战略思路，牢牢抓住新型肥料销售，取得了较好的新品增量业绩。公司通过持续不断的观念引导、示范试验和渠道推广予以坚决实施，培育出以“洋丰硫”和“百倍邦”为代表的高品质肥料产品，给作物带来高收益，也给客户带来高回报，从消费者、客户到业务员都接受了这一观念并在行动上积极落实。2021年，公司集成创新再出新成绩，推出“洋丰至尊”硫基复合肥产品系列。洋丰至尊系列产品工艺先进、产品稀缺、施用高效、效果领先，有望成为公司新的大单品。“洋丰至尊”硫基复合肥在现有的洋丰硫基复合肥的基础上再下一城，为公司进一步巩固了在硫基复合肥领域话语权。二是引进新的团队，开启新的品牌，打好基础并实现了一定销量。通过导入优秀的差异性营销运作模式，实现多模式、全品系的整体营销布局。2019年上半年公司成立新型肥料专业平台新洋丰力赛诺公司，新团队专注康朴、力赛诺两大高端品牌的市场运营，通过创新营销模式及专业化服务，取得良好效果、呈现快速成长态势，成为公司新型肥料新的增长点。三是抢抓机遇，全力以赴，实现客户优化与招商双轮驱动。在行业整合洗牌期，很多优秀的渠道客户在重新审视代理品牌，寻找新的合作目标。公司抢抓机遇，开展了大规模的招商活动，吸引了一批有思路、有实力的新渠道客户。四是改革模式，强化管理，推进营销管理效能的进一步提升。小组作战逐步替代单兵作战，以更好地满足农业种植升级对技术与服务提出的更高要求。营销过程精细管理和节奏把控、试验示范助推、会议营销化整为零、大单品打造、先进经验移植等工作数量与质量并进，传承与创新同行。

3. 发行10亿元可转债，扩建30万吨/年合成氨，产业链垂直一体化战略进一步深化，巩固成本优势护城河

2021年4月，新洋丰10亿元可转债完成发行，本次10亿元的募集资金将全部用于年产30万吨合成氨技改项目。公司荆门基地30万吨/年合成氨技改项目已于2020年3月启动，拟投资15亿元将原有15万吨/年设备扩建至30万吨/年，建设周期预计2年。合成氨项目建成后，淘汰合成氨现有落后产能，引进水煤浆气化工工艺等先进技术，提升先进产能产量。预计可满足湖北三个基地磷酸一铵及复合肥生产需求，通过原料自给能力的提升和外购运输费用的减少进

一步降低企业磷复肥生产成本，提升盈利能力和资金使用效率，促进公司生产更节能、环保、安全、高效，推动公司战略发展可持续、稳健且长远。

公司成立近40年来坚持产业链一体化布局，迄今已具备磷酸一铵年产能180万吨（全国第一）、钾肥进口权（复合肥销量前3家企业中唯一）、配套320万吨低品位磷矿洗选能力和配套生产合成氨15万吨/年等。本次合成氨技改项目将进一步强化公司产业链一体化的战略布局，加深公司的成本优势护城河。另外，由于合成氨价格波动较大，项目投产后亦可以增强公司抵御上游原材料大幅波动风险的能力，以实现公司高质量稳健经营的目标，巩固磷复肥主业核心竞争力。

4. 建设河南改革示范区，深化队伍改革，激发营销创新活力

为实现公司“十四五”期间的战略规划目标，实现新型肥料的迅速放量，董事会与营销管理层决定成立河南改革示范区。河南是知名农业大省，也是新洋丰成熟市场的优秀代表，具备用户品牌认同度高、物流便利、客户基础好等诸多优势；作为农业大省，近年来河南在确保主粮种植面积和产量保持稳定的前提下，全力推进种植结构调整，经济作物面积逐年提升，目前已接近4000万亩。公司通过河南改革市场大跨步、全方位的强力创新，在渠道深度细分与精细化管理、技术与营销有机结合，落地小组高效运作、高附加值经济作物专用肥营销推广、智慧农业服务中心这五个方面探索经验。力争通过管理、队伍、产品和模式全方位的改革，助推新型肥料在改革示范区迅速放量，为全国市场起到示范、带动作用，实现“十四五”良好开局。

新洋丰农业科技股份有限公司董事会

董事长：杨才学

2021年8月18日