

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：2024-006

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	东方证券：倪吉 万里扬 光大证券：周家诺 胡星月 国都证券：余卫康 嘉实基金：陈景诚 易方达基金：刘阳泽 工银瑞信基金：周鑫 银华基金：罗婷 范国华 陈晓雅 贝莱德：王瀚仪 招银理财：彭治力	西部证券：卞丽君 天风证券：唐婕 太平洋证券：汪奇立 张磊 华安基金：王晨 中邮基金：周弋惟 景顺长城基金：陈渤阳 范顺鑫 中国人保养老：刘树德 宁银理财：姚爽
上市公司接待人员姓名	董事、副总裁、董事会秘书 王生兵 证券事务代表 陈银	
时间	2024年5月23日上午10:00—12:00	
地点	云图控股会议室	
形式	现场调研	
交流内容及 具体问答记录	1、公司情况介绍 公司董事、副总裁、董事会秘书王生兵先生对公司产业链情况、近期市场情况及公司发展战略作简要介绍。	

(1) 公司产业链基本情况

公司自成立以来一直专注于复合肥的生产和销售，并沿着复合肥产业链进行深度开发和市场拓展。多年来，公司不断整合复合肥上下游资源，一方面向上游拓展原材料资源，另一方面向下游纵深发展产业链。目前公司已掌控磷矿、盐矿等上游矿产资源，建设了除尿素以外的氮肥完整产业链、磷肥完整产业链以及以黄磷为主的磷化工产业链，并通过磷酸分级利用进一步延伸了磷酸铁新能源材料产业链，一体化布局带来的规模效应、协同效应及成本优势显著，具备较强的市场竞争力和抗风险能力。

(2) 对工业级磷酸一铵的看法

首先，工业级磷酸一铵的需求主要有三类：一是农业领域，用于水溶肥的生产或直接作为高端水溶肥施用，主要需求集中在新疆地区；二是消防领域，用于阻燃、灭火剂；三是新能源材料领域，用于硫酸亚铁法生产磷酸铁。近期，新疆水溶肥旺季到来，叠加磷酸铁锂开工率大幅提升及出口拉动等因素，带动工业级磷酸一铵的需求集中爆发，工业级磷酸一铵价格上涨。

(3) 对纯碱行业的看法

纯碱是重要的基础化工品，广泛应用于玻璃、化工、轻工等行业，其中平板玻璃、光伏玻璃、日用玻璃等玻璃制造是最大的消费点。近年来，随着国家大力推广和发展新能源项目，光伏玻璃和碳酸锂产能持续增长，拉动纯碱用量需求上行。近期国家对房地产行业支持政策频出，间接支撑玻璃需求，公司看好纯碱未来的发展。

(4) 公司发展战略的进程

公司目前主要沿着复合肥的氮、磷产业链进行填平补齐，打造产业链一体化建设，强化低成本的核心竞争优势：1) 氮产业链：依托应城基地正在建设的 70 万吨合成氨项目，补齐氮肥短板，基本实现氮肥原料自给自足；2) 磷产业链：今年 4 月份公司已完成雷波两宗磷矿储量的评审备案手续，至此公司三宗磷矿查明储量约 5.49 亿吨，正在建设 400 万吨/年的采矿工程。依托上述磷矿资源，公司生产所需磷矿石将实现稳定供应。

未来上述项目投产达产后，公司氮、磷原料自给率进一步提升，对公司降低成本、业绩增量和提升行业地位具有显著作用。

2、问答环节

(1) 公司工业级磷酸一铵产能情况

答：截至目前，公司拥有工业级磷酸一铵产能 35 万吨。

(2) 今年复合肥销售情况如何？

答：今年 1-2 月份受原材料价格波动影响，下游经销商备货谨慎，公司复合肥出货同比有所下降，3 月起恢复旺季正常出货，随着 4-5 月复合肥原材料价格上涨，叠加夏季备肥用肥旺季的到来，下游经销商备货积极，目前公司复合肥产销两旺。

(3) 公司在复合肥营销上有什么优势？

答：1) 品牌方面。公司实施多品牌战略，聚焦养土、增效和品质打造了四大核心品牌“桂湖”“嘉施利”“SOUPRO（施朴乐）”和“Cropup（棵诺）”，携手中邮物流打造“土博士”品牌，围绕精耕市场推出“德沃尔”“洋洋”“凯利丰”等亲民品牌，全面满足终端市场的需求，公司复合肥品牌深受广大经销商和种植户的喜爱，形成了强大的品牌影响力。2) 渠道方面。公司目前拥有一级经销商近 6,000 家，镇村级零售终端网点 10 万余家，营销网络已遍布全国各地。公司按照类消费品模式对复合肥进行市场营销和渠道整合，并持续加强渠道帮扶，通过经销商裂变，实现渠道的整体升级和销量的快速增长。

(4) 近年来，国家政策对于新型肥料产品的扶持导向较为明确，请问公司 2023 年在新型复合肥的产品研发上开展了哪些工作？

答：公司紧跟国家“减肥增效”“土壤修复”政策导向，不断研发高性价比和高附加值的新型产品，构筑差异化的竞争优势。2023 年，公司充分利用公司精制磷酸后的萃余酸等副产资源，原位活化中微量元素，重点开发高价值液体肥系列产品、中量元素调理剂产品。公司创新增效技术，全新推出了太尊、宗施功能型专用肥，同时还重点开发多糖、酶制剂、海藻酸、改土剂等绿色高效助剂，贴合当前种植模式，进一步提高公司肥料性能。

(5) 公司是什么时候取得的三宗磷矿？都是在一个地方吗？

答：公司全资子公司雷波凯瑞公司于 2011 年 12 月竞拍取得雷波县牛牛寨磷矿北矿区普查探矿权，2017 年该探矿权分立为东段磷矿和西段磷矿，2022 年 7 月取得东段磷矿采矿证，并于 2023 年 8 月竞拍取得雷波县阿居洛呷磷矿探矿权，三宗磷矿均位于四川省雷波县，磷矿采矿和探矿面积共计 11.90 平方公里左右。

(6) 400 万吨采矿项目预计多久时间能投产？

答：公司牛牛寨东段磷矿储量大、建设规模大、建设周期长，投产时间受开采环境、市场行情和行业政策等因素影响存在不确定性，公司将积极统筹各项资源，全力推进项目建设，力争早日投产达产，具体投产时间请以公司后续公告为准。

(7) 公司 2023 年贸易业务营收占比较大，主要是做哪方面的贸易？

	<p>答：复合肥上游原材料主要包括氮肥、磷肥、钾肥三种单质肥料，公司复合肥原材料成本约占生产成本的 80%以上，原材料价格波动对复合肥成本的影响较大。基于此，公司开展与主业相关的氮、磷、钾原料贸易业务，通过赚取贸易价差，达到公司低价购买原料的目的，有利于公司保持市场敏感度，更好地平衡复合肥淡旺季生产、降低采购成本，规避原材料价格波动风险。同时，公司下游客户除了有复合肥产品需求，也有氮、磷、钾单质肥的购买需求，通过开展贸易业务，公司可为经销商提供除复合肥产品以外的全方位服务，有利于进一步增强客户粘性，巩固和扩大市场份额。</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>