

## 新洋丰农业科技股份有限公司 2024年10月17日投资者关系活动记录表

投资者关系活 动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（_____）
参与单位名称 及人员姓名	中金公司：候一林、贾雄伟                      海通证券：孙小涵 中信证券：孙臣兴                                  国海证券：李永磊、李娟廷 民生证券：李金凤、李家豪                      浙商证券：刘梓晔 天风证券：林毓鑫                                  招商证券：曹承安 光大化工：周家诺、胡星月                      首创证券：甄理 东兴证券：刘宇卓                                  申万宏源证券：李绍程、马昕晔 易方达基金：田佳                                  国联证券：张玮航 德邦证券：王华炳、潘云鹤                      国信证券：闵晓平 鹏华基金：余吉双                                  南方基金：郑勇、孙鲁闽 长江证券自营：魏邈                                  宁银理财：姚爽 中金基金：邢瑶                                      民生加银基金：李由 嘉实基金：高群山、徐鹤洋                      泰康养老保险：康子冉 国泰基金：钱晓杰、郑有为                      万家基金：刘玲弟 中信证券资管：刘春茂                              泽安私募基金：何红军 循远资产：田超平                                  平安资产：钱妙 财信证券：龙长会                                  大家资产：钱怡 国联安基金：王栋                                  交银施罗德基金：王少成、何雄 泓德基金：余乐                                      荷荷(北京)私募基金：唐巍 兴全基金：徐留明                                  恒健远志投资：张秦铭 建信保险：班培琪                                  Vontobel: Richie Jiang 海富通基金：踪敬珍                                  诺德基金：范飞 海南翎展私募：刘建                                  上海远策投资：郭迅 海南果实私募：蔡红辉                              恒盈资本：赵哲锐 宁波彩霞湾投资：侯成成                          上海海岸号角私募：刘泽 华宝基金：孙嘉伦                                  华宝信托：陶庆波、顾宝成 瀚川投资：薛雨晴 Capital Research and Management Company: 赵璐璐 BRILLIANCE - BRILLIANT PARTNERS FUND LP: FanJunhui

	WILLING CAPITAL MANAGEMENT LIMITED: HongdaZhu
时 间	2024 年 10 月 18 日 20:00-20:45
地 点	线上交流会
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：魏万炜
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>1. 公司历史上三季度是业绩偏低的一个季度，超过 3 亿元的只有两次，分别是 2021 年叠加了农产品和化工产品双重景气度高点的 3.506 亿，另一次是 2023 年的 3.004 亿元。今年三季度实现了 3.751 亿元的净利润，单三季度历史最高，但比起二季度有所下滑，是什么原因呢？</p> <p>答：市场分析成长股的时候通常很关注能不能持续做到环比增长，但对复合肥企业的业绩做环比分析是没有参考意义的，因为农业生产有地域性、季节性等特点。由于纬度不同，东北是一年一季，华北华中一年两季，华南一年三季。一般情况下，从 11 月开始大家熟知的冬储拉开春肥销售序幕，来年元宵节后进入春肥销售的主要阶段，到 4 月中旬随着春肥的施肥结束，春肥销售期也就结束了，这意味着东北一年一度的复合肥销售也结束了。5 月之后华北以及更偏南的区域就相继迎来夏肥和秋肥，秋肥的施肥到 10 月中旬也结束了。因此，复合肥的销售可以分为两个阶段，11 月到来年 4 月是春肥销售期，5 月到 10 月是夏肥和秋肥销售期。</p> <p>上市公司的财务报表是以季度为单位，但春肥销售跨了 3 个季度，这就导致春肥的销售收入确认因各年不同的市场或自然条件原因落在不同的季度。这几年由于原材料的波动大，影响更大，春肥的销售可能提前反应，也可能最后阶段集中释放，导致季度间的波动更加明显。</p> <p>公司在东北市场的市占率行业领先，东北市场一年贡献的销量能占到公司总销量的 1/8。4 月春肥施肥结束之后，东北的经销商 5 月会做少量补货，之后到 11 月份冬储开始，东北区域的销售收入和利润基本可以忽略不计了，但折旧摊销和管理费用是刚性的。因此，缺失了东北市场的三季度去和包含东北市场的二季度做景气度环比分析只会</p>

得出误导性的结论。顺便提下，之前有投资者提到公司的毛利率和净利率在下半年都会走低，也是这个原因。三季度东北子公司就出现季节性亏损了，四季度华北也入冬，华北西北的几个子公司的复合肥销售也很少了。

因此，对公司合理的财务期间划分是分为11月到来年4月的春肥期，5月到10月的夏肥秋肥期这两个阶段。春肥期和上一个春肥期做同比对比，这样会更符合业务实际。

## **2. 三季报经营性现金流量净额为负数，是否意味着回款困难，销售困难？**

答：没有困难，公司经营销售一切正常。刚才我们着重提到了地域性和季节性，现在解释下刚需。秋肥施肥一般在9月到10月，这个阶段都可以，并且是刚需，如果9月没施肥，10月再不施肥就错过农业生产时节了。普通复合肥的定价模式是成本加成，今年在9月份尿素价格回落的阶段，经销商和种植户预期复合肥会跟着跌价，就会观望。但10月一到，临近秋肥的农忙时节要结束，这时候种植户和经销商都会集中采购。今年8月到9月中旬，秋肥销售出现旺季不旺的情况，导致秋肥的销量延后到10月有大概30万吨。进入9月下旬，出货量就开始加速，每天发货1万吨以上。进入10月上旬，再次加速，日发货量达到1.5万吨的量级。因此，今年的秋肥销量如果以8-10月为区间来看，并不存在需求不足或短期承压的问题，只不过财务报表把8-10月的生产和销售给切分到三季度和四季度罢了。

复合肥的销售一般是先款后货或现款现货，销售延迟到四季度30万吨，对净利润的影响只是几千万，但按上半年的销售均价，对经营性现金流量净额的影响差不多是11个亿。这里面只有少部分是提前收到预收款了。所以，如果这30万吨确认收入，净现比就很漂亮了。

结合财务报表，今年三季度末存货金额31.45亿元，去年三季度末存货金额19.26亿，差额12.19亿元，这就匹配上了。另外，今年三季度末，应收账款和应收款项融资合计4.90亿元，去年三季度末为

5.87 亿元，比去年同期还减少了 0.97 亿元，足以说明销售含金量依然很高。

**3. 今年 8 至 9 月尿素出现了明显的一波下跌，在对复合肥造成延迟的情况下，请问三季度销售情况如何？如何展望四季度和 2025 年春肥销售？**

答：今年 8-9 月尿素出现了一轮下跌，但未到施肥的截止时间，种植户和经销商选择观望，不急采购。所以，三季度全行业销售都出现了延迟。

去年三季度是复合肥行业的拐点，实现了 2018 年以来的历史最好单三季度销量，2023 年三季度的销量比 2022 年同期增长了 80%多，比农产品价格好、原材料缓慢涨价的 2020 年三季度也增长了 8%。也就是说，在基数已经是此前历史同期最高单三季度的情况下，今年虽然出现了较大规模的销量延迟，但三季度的销量仍比 2023 年三季度有略微增长，再创同期新高。

今年前三季度，公司复合肥销量整体增长了 8.8%，全年的复合肥销量增长我们是有信心的。

展望明年的春肥销售，这几年干扰复合肥销售节奏的最大因素是单质肥的价格波动。今年三季度，由于尿素价格回落，复合肥的销售延迟。目前尿素价格跌到了 1880 元左右，基本把 2020-2022 年上半年的涨幅跌没了。去年半年报电话会议上，就提到单质肥跌回起点，暴涨暴跌结束之后，复合肥将迎来量利修复。去年三季度就兑现了经营拐点，公司在过去 4 个季度有 3 个季度的净利润表现都是历史同期最好。在尿素跌回低点的情况下，继续下跌的空间不大，不论明年一季度是保持稳定在低位，还是反弹，对复合肥销售都是有利的。

而且，我们在今年一季度电话会议里解释过，今年因为 3 月份气温偏低，土地还未解冻，东北 3 月未开始春耕，有大概 10 万吨的销量延迟到 4 月才释放，客观上造成了今年一季度的低基数。

**4. 公司在三季度有 7 个亿的在建工程转固，包括哪些内容？**

答：主要是 30 万吨/年硫精砂制酸、72 万吨/年硫磺制酸、15 万吨/年水溶肥、30 万吨/年渣酸肥、120 万吨/年磷石膏循环利用装置。

**5. 公司在磷石膏循环利用上投入了多少？公司目前循环利用的磷石膏占比能占到多少？**

答：这次的磷石膏循环装置转固了，累计投资已经达到 10 个亿。这个级别的投入，中小磷肥企业是承担不起的。

目前磷石膏循环利用处理的磷酸一铵，比渣场堆放的，每吨成本和费用要高出 20-30 块钱。公司目前循环利用磷石膏的占比已经超过 50%，达到行业领先水平。

我们坚信，磷石膏作为磷化工固体废物，固定资产投资大，单吨处理成本高，只要在磷石膏循环利用上占据先机，就能建立竞争优势。环保趋严是大势所趋，未来公司在磷化工行业的综合竞争优势会越来越强。

**6. 磷酸铁目前亏损情况怎么样？公司打算继续投资磷酸铁吗？**

答：今年前三季度，磷酸铁的归母净利润影响大概亏损额在 3000 万左右，我们磷酸铁子公司是单独核算的，如果考虑到原材料工业一铵的自供，对净利润的影响就更小了。磷酸铁已经亏了两年多，价格近一年再跌的可能性很小，不排除明后年可能对盈利会有正向贡献。

公司暂不打算继续投资磷酸铁。

**7. 公司未来分红政策会有调整吗？未来几年比较大的资本开支有哪些？**

答：关于分红政策，我们在之前的电话会议中有介绍过，2023 年 4 月公司披露了《新洋丰农业科技股份有限公司未来三年股东回报规划（2023—2025 年）》。根据该规划，公司在不同的发展阶段制定差异化的现金分红政策，如未来业务到了成熟期，也无新的重大资本开

	支计划，公司将持续努力提升股东回报水平。公司前几年资本开支投资的项目陆续落地，近两年比较大的资本开支是后面莲花山矿的收购。
附件清单	无
日期	2024年10月18日