

## 湖北新洋丰肥业股份有限公司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	天风证券：吴立、魏振亚； 东吴证券：马莉、陈腾曦、史凡可； 广发证券：赵中平、汪达； 中泰证券：商艾华
时间	2018年11月4日上午10点
地点	不适用
上市公司接待人员姓名	副 总 裁（分管销售部）：赵程云 副 总 裁（分管技术推广部）：包雪梅 市场总监（分管市场部）：韦万成 董事会秘书：魏万炜
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>1. 请介绍下行业发展历程？</b></p> <p>答：从2000年第一届磷复肥协会在浙江刚成立，到现在近20年，我国从化肥进口国，到现在已经能够完全自给，一些规模性的产品开始出口，发展非常快。目前行业已经处于转型升级的阶段，前期国家鼓励引导，在高峰期化肥生产量达到了全球的三分之一。但目前供大于求，国家供给侧改革，农产品价格不好，导致现在行业有所低迷。国内复合肥行业经过多年的发展，目前已经成为全球首屈一指的化肥生产和消费大国，而如何把资源用得更好，环境保护得更好是当前最重要的问题。公司认为，未来在减肥增效化肥零增长的大背景下，专用肥、新型肥、复合型肥和功能性肥料将成为未来发展趋势。</p> <p style="text-align: center;"><b>2. 公司目前的销售情况怎样呢？</b></p> <p>答：公司从单纯的单质肥生产到磷酸一铵和复合肥的生产销售配套服务，从集中在华中地区到现在面向全国市场乃至国际市场。在现在“化肥零增长”的大背景下，公司仍旧紧跟国家步伐，自2010年起就跟中国农大等国内知名农业院校进行合作，加强复合肥尤其是新</p>

型肥的研发，倡导精准施肥，避免不必要的浪费。

### **3. 公司如何应对“化肥零增长”？**

答：市场上对这个概念有误解。零增长不是不用化肥，而是引导复合肥替代单质肥，精准施肥，提能增效。“化肥零增长”对公司这种具备高度创新型的复合肥企业来说是个利好，未来功能性肥料有很大的提升空间。主要体现在以下三个问题的解决：

一是如何平衡施肥，而不是多施化肥，滥施单质肥；  
二是如何把综合的元素增加进去，这涉及到肥料养分率的问题；  
三是如何提高肥料利用率，减少肥料流失。配方施肥，控制养分的流失，提高农产品的品质。

### **4. 公司未来的业绩驱动力是什么？**

答：一是利用成本优势创造渠道优势，不断提升销量和市场份额；二是农产品价格反弹，农民购买力增强，有助于复合肥替代单质肥，有助于提升优质复合肥的销路；三是新产能的投入，例如我们新疆昌吉基地的建成投产；四是产品结构升级，提升毛利率高的新型肥占比，从而带动整个公司的盈利水平。

### **5. 公司与经销商的粘性如何，如何提高经销商的粘性？**

答：我们现有 4, 500 多家一级经销商，一般都是和公司合作 10 年以上的。

公司主要是通过给予经销商更多的利润空间，以及通过技术推广部对经销商的服务来实现经销商粘性。

### **6. 技术推广部的职责是什么？**

答：技术推广部主要的职责是做好经销商的服务与培训工作，帮助销售部门更好地实现销售，包括推广试验示范田，给经销商和农户展示鲜活的例子；给经销商和大型种植户制定作物的全程解决方案；对技术人员进行培训等等。

### **7. 土地流转对公司的影响是什么？**

答：土地流转对公司来说是一个利好。土地流转后，人均种植面积增多，种植户对复合肥的选择会更理性，而不是仅仅贪图便宜选择

	便宜但效用低下的肥料。  除当面沟通上述问题外，公司未提供其他资料。
附件清单	无
日期	2018年11月4日