证券代码:002539 证券简称:新都化工 公告编号:2016-015

成都市新都化工股份有限公司

【2015】年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以2015年12月31日的公司总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.80元(含税),不送红股,不以公积金转增股本。

公司简介

股票简称	新都化工	股票代码	002539
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	王生兵	陈银	
电话	(028)87373422	(028)87373422	
传真	(028)87373422	(028)87373422	
电子信箱	zhengquan@shindoo.com	zhengquan@shindoo.com	

二、报告期主要业务或产品介绍

(一)公司从事的主要业务及业务情况

公司的主营业务为复合肥、钾肥、硫酸、磷酸、氯化钾、氯化铵、氯化钠、氯化镁、工业盐、品种盐、川菜调味品等。

1.复合肥业务

公司以生产高附加值多系列、多品种复合肥以及围绕复合肥产业链深度开发为主营业务,复合肥业务是公司的传统核心业务。本着“靠近资源,靠近市场”的战略方针,公司分别在眉山、应城、宜城、宁陵、平原、新疆、松滋设立了复合肥生产基地(因公司复合肥业务转型升级,公司主动对新都、峨眉、崇州及汉中4个复合肥生产基地的落后产能实置陆续关停),是中国复肥行业生产基地最多的供应商之一。截至目前公司拥有复合肥生产能440万吨,其中普通复合肥产能50万吨,硝基、缓控、水溶肥等新型复合肥合计390万吨,产品线覆盖全水溶、高塔尿基、高浓度氯基、高浓度硫基、中低浓度复合肥、有机-无机复合肥、缓释肥及硝基全系复合肥等全线产品。

近年来公司顺应我国农业明者高效环保方向发展的趋势,在硝基肥、水溶肥等新型复合肥的研发、生产、销售上取得了不菲业绩。新都化工作为唯一生产企业,参与起草了中国《水溶性肥料》化工行业标准,该标准已于2013年6月1日起正式实施。随着公司对河南、山东等化万用肥大省的产能布局和渠道建设逐渐完善,市场开拓取得长足进展,公司复合肥业务进入加速发展期。

2.调味品业务

(1)品种盐业务

公司自2011年以来,重点延伸了食用各品种盐业务,通过推出海藻盐、低钠盐等符合国家品种盐发展方向的差异化品种,先后与国内15家盐业公司建立了品种盐供应关系,产品深受市场欢迎。品种盐销售收入和净利润快速增长。公司已成为国内90家食盐生产企业中,品种盐业务发展规模和增速最快的企业之一。公司通过与盐业公司合作形成了战略伙伴关系,盐业公司拥有的渠道全面覆盖了调味品业务的所有渠道类型,在盐业体制改革前,可利用公司及盐业公司现有渠道,并辅以发展新渠道,充分与盐防渠道的调味品销售打开渠道,待盐业体制改革后,再用调味品渠道带动食盐的销售。

(2)川菜调味品业务

公司根据调味品行业竞争格局,结合自身地理位置优势,主攻川菜调味品。川菜已成为中国四大菜系中最受欢迎的菜系,并以每年20%-25%的普及速度,带动了川味调味品市场规模的快速扩张,鉴于川菜调味品及甜食食品行业集中度不高,根据公司战略目标和资源现状,报告期内公司已将主营川川泡菜的成都新繁食品有限公司(以下简称“成都新繁食品”)和主营郫县豆瓣的川望红食品有限公司(以下简称“望红食品有限公司”)纳入旗下。四川泡菜及郫县豆瓣是川菜的基础调味料,也是川菜食调味料生产的必备原料,公司将自身营销渠道优势与成都新繁食品和望红食品的技术、品牌优势有效结合,稳步布局川菜调味品业务,促进成都新繁食品和望红食品快速发展。未来公司将利用自身已有优势,以川菜调味品产业并购整合为契机,沿着川菜调味品的路线不断发展壮大,并着力培育自身品牌,打造标准化川菜调味品,满足全国对健康、地道、标准化的川菜调味品需求。

3.农村电商业务

随着“互联网+”的兴起,农村电商正步入快速发展时期。公司响应国家战略,以自身积累的复合肥营销渠道为基础,以解决农村三大刚需瓶颈(即生产资料贵、理财增值难、娱乐方式少)为切入点,发展农村电商业务,报告期内,公司设立了成都市哈哈农庄电子商务有限公司(以下简称“哈哈农庄电商公司”),积极打造农村电商平台。哈哈农庄电商平台专注于农村市场刚需产品覆盖、农村金融理财、农村生活娱乐、农村毛细物流整合等领域,通过线上APP与线下乡镇体验店(O2O)运作,建立自身独特的产品优势、服务优势,致力打造“传统主营业务+互联网”的农村电商模式。

(二)公司所处行业的竞争格局和发展趋势

1.复合肥行业

竞争格局:由于国内复合肥生产原材料氮、磷、钾等单质肥资源分布分散,以及复合肥企业经营成本深受消费运输半径影响等原因,目前国内复合肥生产企业数量众多,仍未得到充分的整合,产能相对分散,不存在一家或多家企业垄断市场的情形。总体而言,行业内生产企业分散,产能集中度不高,存在行业整合的必要;少数大型企业主要占据高端复合肥市场,其总产能占比偏小;小规模企业数量众多且受地域优势影响,产能占比较大,但主要占据低端市场。

发展趋势:(1)从产品结构看,传统复合肥产能严重过剩,新型复合肥将成为复合肥行业调整发展的重要方向。伴随着国家对现代农业发展之路紧紧围绕“稳粮增收调结构,提质增效转方式”的工作主线,以农产品安全、资源节约、环境友好为导向,2015年农业部提出了到2020年实现化肥使用量零增长的要求,国家工业和信息化部随后发布了《关于推进化肥行业转型发展的指导意见》,提出大力发展新型肥料,力争到2020年新型肥料在肥用中的占比由近10%增长到30%。此外,2016年1月发布的中央一号文件力推农业结构调优策,要求“以市场需求为导向,以提质增效为主攻方向,以发展指明了新方向,随着新型肥料产能的有效释放,产能过剩的问题通过市场自然淘汰,行业洗牌加速。

(2)从营销模式上看,随着我国农业信息化水平的提升、土地流转的快速推进、种植将向适度规模化、集约化和专业化方向发展,复合肥行业也将进入“精准销售”和“互联网+”的时代。抓住新型农资流通群体,农业服务将变得越来越重要,品牌、渠道、服务、技术等将形成复合肥企业的核心竞争力,龙头企业的优势将愈加明显。复合肥企业应加强渠道建设和品牌建设,并在技术研发、市场营销、生产管理等方面不断加强,以期在市场竞争中实现农村电商的落地;中国化肥行业的发展方向,一方面要加强生产技术的研发,在能源消耗、材料利用、生产效率