

证券代码：002588 证券简称：史丹利

## 史丹利上市公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	博时基金：郭康博、张锦、陈鹏扬
时间	2023年5月10日 10:00-11:00
地点	线上交流会
公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书胡照顾 证券事务代表陈钊
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、副总裁、董事会秘书胡照顾先生介绍公司近期经营情况。</b></p> <p>自供给侧结构性改革之后，上游原料价格波动较大，淡季涨价旺季跌价的情况时有发生，公司原料库存管理和产品定价的难度大幅提升，下游粮食价格下降导致农民用肥积极性下降，公司产品销量受到一定影响，整体行业利润也出现向产业链上游转移的情况，因此2016-2019年期间公司的业绩始终处于下行通道。</p> <p>2020年至今，供给侧结构性改革取得了一定成效，加上通胀、俄乌战争等因素影响，粮食价格的稳定保证了下游农户需求的稳定，公司只需要集中精力做好上游原料的采购库存管理，而不必担心下游需求下降导致销量下降了。2020年至今，公司的产品销量和业绩均呈现了恢复性上涨趋势。</p> <p>为补齐产业链短板，应对原料波动的影响，公司决定向上游磷产业链延伸，因此公司从前年至今正进行南北产业链的布局，从湖北松滋和河北承德分别布局建设磷产业链一体化项目。项目投产后，将会改善公司成本端，有利于公司产品销量和毛利的提升。</p> <p><b>2、请问公司预计2023年二季度行情和业绩如何？</b></p>

随着一季度销售旺季结束，分销能力强的复合肥企业及经销商前期库存清理基本完成，库存处于相对较低水平。5月和6月属于相对的小淡季，原料价格下跌，复合肥企业正好开始调整价格，待原料触底反弹后，预计也是下一轮销售旺季到来的时候，经销商正好可以开始采购。

2022年二季度由于俄乌局势等原因，大宗原料大幅上涨，甚至达到历史新高。我们预计今年二季度原料价格再次上涨至去年同期高点的概率不大，另外一季度是传统的大旺季，因此我们判断今年二季度行情和业绩同比环比应该不会出现大幅增长。

### **3、请问短期内复合肥行业能否出现头部企业垄断的情况？**

目前来看，无论是复合肥企业向上游产业链延伸，还是上游企业向下游布局复合肥，只是在解决产业链问题，并没有根本改变下游的分销模式，肥料的营销模式很难改变，因此短期内出现头部企业垄断的可能性不大。目前存在的种植大户模式会对下游分销模式产生一定影响，如果种植大户数量和规模越来越大，将会有更强的话语权和议价能力，将会对目前的农资经销商模式产生较大影响。

### **4、复合肥头部企业和中小企业在销售渠道上的差异主要是什么？**

近几年原料价格波动频繁，复合肥企业原料库存管理难度大，中小企业如果把握对了一波原料行情波动，就顺利经营一波，如果没有把握住或判断错了，就无法经营或产生亏损，因此中小企业不具备长期经营渠道的动力和能力。而复合肥头部企业的长期经营和产业一体化使企业经营具有连续性，因此下游渠道建设显得尤为重要，头部企业更注重也有能力进行渠道建设。

**5、很多相关企业都开始建设磷酸铁产能，新产能投产后，势必会导致磷酸铁产能过剩，盈利水平下降。公司磷酸铁项目的盈利是否会受到影响？**

这两年投资建设的磷酸铁产能在投产后，会导致磷酸铁短期内产能过剩、盈利下滑，从需求角度看，随着动力电池和储能市场的进一步发展，磷酸铁锂电池的市场空间依旧较大，因此并不担心需求下降，关注点主要集中在能否盈利上，未来磷酸铁的竞争主要看成本。

从生产工艺角度讲，公司用纯铁法生产磷酸铁。单从工艺考虑，纯铁法生产成本相对较高，但从全产业链角度考虑，公司通过纯铁法要比其他方法成本低。

从投资角度来讲，公司磷酸铁生产线投资占项目整体投资的比例并不高，按预计利润空间计算，项目的综合盈利和投资回收期均较为理想。

**6、公司的内部激励政策是如何设置的？公司管理方式是家族化管理方式吗？**

公司管理团队稳定，内部激励主要以薪酬和绩效方式。自2011年公司上市开始，控股股东家族人员就陆续全部退出了公司，目前公司管理层均为职业经理人。

### **7、能否介绍一下数字化在公司渠道建设方面的应用。**

公司从2009年引入SAP-ERP系统开始，就逐步开始进行数字化建设。通过SAP系统，公司实现了产供销财物流的信息集成。从2010年开始，公司以SAP系统为基础，陆续建立了客户管理系统、精准营销平台、智能物流系统、经销商存货管理系统、资金管理平台等数字化系统。

	<p>通过使用数字化系统，经销商可以实现网上付款、网上跟踪物流发货进展，大大提高了公司经营周转率，高效管理客户预付款，准确掌握客户关系，实现精准营销。同时，在农业服务方面，公司蚯蚓测土实验室建立了检测系统，通过对土壤和作物进行检测，能够为农户提供合理施肥和种植建议，提高精准施肥水平，促进肥料的合理利用。公司除了在渠道建设方面的数字化建设之外，在生产、采购、财务、企业经营分析等方面也在进行数字化建设，公司陆续建立了企业高效管理平台、数据经营分析平台、地磅无人值守平台、采购共享平台、财务共享平台，大幅提高了产供销财物流的运作效率。</p>
附件清单	无
日期	2023年5月10日