

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：2025-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他：____（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国海证券董伯俊、李娟廷；农银人寿保险王鹏；远策投资郭迅；农银汇理基金杨伟；景顺长城基金曾理；正圆投研张萍；兴证全球基金孟维维、徐留明、翟秀华；禾永投资杨正陶；南方基金郑勇；长城财富资管胡纪元；太平养老保险姬静远；融通基金陈泽伟；国君资管金润；上海人寿方平军；富国基金蒲世林；太平基金夏文奇；广发基金王琪；海富通基金江勇；招商基金公共电话；中信证券孙臣兴；申万宏源证券马昕晔、李绍程；兴全基金吴钊华；太平洋人寿王卫华；嘉实基金徐鹤洋；中国平安人寿刘志华；友邦人寿杨佳；淳厚基金田文天；厦门财富管理顾问公司卢杰；人寿养老于蕾；生命保险资管李燕玲；润晖投资李勇；中金公司赵启超；旌安投资李泽恺；博时基金曹芮；长江养老保险邹成；建信基金吴昂达；宽远资产舒启航；国联基金朱晓明；巨杉投资曾梦雅；华宝信托王鹏飞；富怡私募基金李训勇；华安基金杨明；国寿安保基金祁善斌；上海原泽私募基金王家晨；海富通基金踪敬珍；鼎熙私募王健；富安达基金路旭；太平资产管理公司赵洋；东方证券资管公司秦绪文；长安基金邬崇正；建信资管班培琪；兴业证券吉金；国联证券张玮航。
时间	2025年4月17日至18日

地点	电话会议、公司董秘办公室
公司接待人员 姓名	董事会秘书胡照顺、财务总监陈桂芳、证券事务代表陈钊
投资者关系活动 主要内容介绍	<p><b>1、介绍公司 2024 年度和 2025 年一季度主要经营情况。</b></p> <p>2024 年，公司持续保持稳健经营态势，全年实现营业收入 102.63 亿元，同比增长 2.71%，归母净利润 8.26 亿元，同比增长 17.89%。在营销方面成果显著，全年复合肥销量达 334.64 万吨，同比增长 12.68%，磷酸一铵产量 44.1 万吨，同比增长 93.8%，园艺肥全年实现全网零售额 1.16 亿元，同比增长 40.86%，累计售卖件数 609 万件，同比增长 87.96%。2025 年一季度，公司经营延续良好发展趋势，单季度实现营业收入 34.05 亿元，同比增长 29.56%；归母净利润为 2.88 亿元，同比增长 20.84%。</p> <p><b>2、2024 年公司销量增长，但营业收入和净利润增速与销量增速存在差异，原因是什么？</b></p> <p>2024 年公司销量有所增长，但下半年原材料价格下跌使得产品价格跟随进行了下调，虽然销量增长但产品单价下降，使得整体销售收入增长低于净利润和销量增速。同时，参股企业湖北宜化松滋肥业的磷酸二铵因盈利同比略有减少，导致净利润增长略低于销量增长。</p> <p><b>3、近几年，复合肥行业龙头企业销量增速较快，核心驱动力是什么？</b></p> <p>复合肥行业增长趋势自 2020 年开始恢复，行业龙头企业销量增速快的核心驱动力主要是行业集中度的提升：近几年行业格局发生变化，中小企业在供给侧改革、环保监管趋严等因素的影响下加快退出市场，同时原材料价格近几年波动剧烈，不利于中小企业经营，而龙头企业凭借产能布局、渠道下沉、对市场响应速度快等优势，抢占了中小企业市场份额，市场份额向龙头企业集中。</p> <p><b>4、公司如何判断原料价格后续的走势？</b></p> <p>氮肥、磷肥、钾肥三种原料，我们认为钾肥目前价格有些虚高，大合同谈判后对南美和东南亚的钾肥价格有降低的空间，目前今年的大合</p>

同谈判价格尚未确定，谈判较为焦灼。尿素的价格取决于出口政策导向，目前判断出口量可能不会很大，若受政策压制，价格可能继续下调。磷肥的行情目前一方面要关注出口情况，另一方面要关注其他因素，磷肥与硫黄的博弈弹性不大，今年磷矿新投产能并不多，因此磷肥虽然存在大幅下降的空间，但仍取决于博弈程度，因此磷肥价格行情目前暂时难以判断。

#### **5、公司对 2025 年全年销量有怎样的预期？**

我们认为若二季度尿素和磷肥出口政策无法实施，或者可以出口但出口相对平缓，将对尿素和磷肥等原料价格产生一定压力导致价格调整。如果原料价格在上半年用肥旺季结束后出现调整行情，这将对我们复合肥在下半年的经营较为有利，届时成本压力会得到改善，预计今年整体延续良好的增长态势。

#### **6、黎河肥业和松滋新材料公司 2024 年经营情况如何？2025 年一季度盈利情况如何？全年盈利预期怎么样？**

公司的控股子公司黎河肥业 2024 年单体公司实现利润约 9300 万元左右，公司股权占比是 51%，黎河肥业今年一季度经营情况稳定；控股子公司松滋新材料公司的肥料相关项目在 2024 年中期投产，因处于投产初期，各项装置需要一定的磨合期，因此 2024 年松滋新材料公司单体公司亏损 1.12 亿元左右，主要是折旧在 6000 多万元，公司股权占比为 65%，2025 年一季度松滋新材料公司单体报表亏损约 4300 万元，亏损逐月收窄，不考虑折旧的话，一季度末已开始报表转正。目前松滋新材料公司运营已正常，随着运营推进，盈利状况将逐步改善。我们预计 2025 年全年黎河肥业销量和利润仍会持续保持增长，松滋新材料公司在 2025 年下半年生产装置逐步稳定运行后将实现盈利。

#### **7、公司未来三年的资本开支和分红规划是怎样的？**

公司目前的资本开支主要用于松滋新材料公司项目尾款结算和广西贵港公司复合肥项目搬迁建设，今年广西贵港公司复合肥项目建设金额预计不超过 4 亿元，除此之外目前暂无大额资本开支计划，公司现金目前较为充裕，公司会继续提升现金分红水平。

**8、化肥零增长政策下，复合肥行业销量的未来发展趋势如何？**

在化肥零增长政策背景下，复合肥行业整体销量预计将保持稳定小幅增长态势，虽然国内经济作物种植面积有所增加，但目前化肥使用存在一些限制因素，一方面目前大田作物种植的施肥效率仍未有有效提高，导致化肥吸收率不高，化肥施用量与粮食作物种植的比例仍相对固定，另一方面，有机肥虽可提高吸收率，但目前仅能作为化肥的补充，无法显著降低化肥消耗量，因此复合肥未来整体需求仍会稳定增长。

**9、关税政策的变化会对公司经营产生哪些影响？**

美国关税政策变化对公司业务影响较小，公司复合肥产品没有对美国直接出口，美国也不出口钾肥，对公司原料采购影响也不大。另外，我们认为对海外进口农产品关税提高会对我国农业有利，我国进口玉米和大豆较多，对美农产品加征关税会减少进口量，部分缺口可能会从南美地区进口，也会通过增加国内种植补上，但南美地区距离远、港口运力较为有限。国家关注粮食安全，采取行动增加粮食产量，减少粮食外部依存度，因此国内种植意愿预计会提高，这对公司的经营相对有利。

**10、园艺肥业务销售额增速较快的原因是什么？**

园艺肥业务是公司后续重点发展的业务方向之一，在园艺肥领域，公司园艺肥全网销售额排名第一，其消费频次与宠物食品类似，市场容量有较大提升空间。今年公司园艺肥业务除了重点推广园艺肥，也逐步拓展到园艺小工具、种苗等产品，公司一季度草莓苗业务增长迅速，在天猫店和抖音店下单量反馈良好。

**11、公司目前原材料库存周期是怎样的？**

因原材料价格波动较大，公司月均发货量差异也较大，所以公司原材料库存差异化很大，动态调整频繁，目前四到五月是旺季，五月末后逐渐进入淡季，目前公司原料库存处于高位下降阶段。目前公司原料库存可以满足四月份和五月份使用，旺季结束后，公司原料库存会降至低位。

**12、公司如何判断硫磺、磷矿石等原材料价格未来走势？**

	<p>我们认为硫磺和磷矿石价格目前暂时难以判断，仍需持续观察。磷矿石价格涨跌，主要取决于磷肥出口政策，若出口推迟或限额减少，磷矿价格有下降的可能。我们认为硫磺价格下降的可能性较大。</p> <p><b>13、公司在品牌方面的投入情况如何，下游渠道有哪些变化？</b></p> <p>公司始终在持续提高品牌价值，从硬广告来看，公司近几年总体广告投入呈下降趋势，目前公司营销费用逐渐从线上转移到线下渠道端，包括店招、促销活动、团购会等。在渠道端，公司通过打造万吨县，直接与大户合作，进行乡镇直发，加强终端铺货，占领终端市场份额。</p> <p><b>14、针对土地流转速度的加快，公司对种植大户采取了哪些销售措施？</b></p> <p>我们认为行业龙头企业在大户直销方面更具有优势。公司配备了更多服务人员和农化服务员，销售人员数量在行业内领先。通过CRM系统加强客户管理和种植示范，同时公司提供测土配方与实验室增值服务。随着经销商体系发展和大户团购操作的逐步成熟，业务规模不断扩大。</p>
附件清单	无
日期	2025年4月21日