

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：2026-001

投资者关系活动类别	<input 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： <u>（请文字说明其他活动内容）</u>
参与单位名称及人员姓名	兴业证券、华创证券、中国银河证券、中信证券、国金证券、华西证券、瑞银证券、申万宏源证券、国海证券、光大证券、国信证券、华福证券、国泰海通证券、东兴证券、浦银国际证券、兴证全球基金、光大保德信基金、方正证券、信达澳亚基金、富国基金、鹏华基金、创金合信基金、工银瑞信基金、南华基金、国泰基金、浦银安盛基金、德邦基金、上海晨燕资产、北京久阳润泉资本、西安敦成私募、北京泽铭投资、鸿运私募基金、上海度势投资、北京容光私募、上海环懿私募、上海吉渊投资、广东邦政资产、深圳珞瑜私募、深圳尚诚资产、西安江岳私募、东方证券资管、建信保险资管、国华兴益保险资管、中信保诚资管、泰康资管、太平养老、生命保险资管、人民养老、阳光资管、InPoint Asset、环球富盛理财、云富投资集团、润晖投资香港、NCC、中信期货、深圳麻王投资、深圳鲲鹏恒隆投资、华熙矿业、栋良投资、Willing Capital、杭州军璐投资、旭松资本、天津薪富阳投资、上海森锦投资、上海利檀投资
时间	2026年4月21日晚
地点	电话会议
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	<b>1、公司 2025 年及 2026 年一季度经营情况介绍。</b> 2025 年，公司坚持深化产业链布局与精细化管理，实现高质量稳健增长。全年实现营业收入 122.83 亿元，同比增长 19.69%；归母净利润 10.33 亿元，同比增长 25.07%。复合肥主业保持稳固，销量与市场份额持续提升，磷化工产业链全面贯通，协同效应不断显现，园艺肥等新兴业务保持快速增长。全年公司总销量 399.28 万吨，同比增长 13.67%，其中复合肥销量 347.83 万吨，同比增长 3.94%。园艺肥

实现零售额 1.9 亿元，同比增长 64%。2026 年一季度公司经营延续良好态势，实现营业收入 40.6 亿元，同比增长 19.22%；归母净利润 3.42 亿元，同比增长 18.54%；一季度总销量 128.6 万吨，同比增长 4.9%。

上游原料方面，2025 年氮肥、钾肥、磷肥价格波动明显，氮肥年中回落、四季度回升，钾肥全年供应偏紧，磷肥受硫磺、磷矿石价格支撑维持高位，单质肥出口管控进一步加强。

从季度节奏看，一季度至七月底经营表现处于高位，二、四季度平稳，三季度受气候影响销量偏弱。对于 2026 年二、三季度，预计复合肥市场保持平稳，三季度同比有望改善；磷铵受高价硫磺影响相对偏弱，后续走势将取决于出口政策及配额发放情况。

## **2、一季度业绩增长的具体来源是什么？2026 年复合肥销量展望如何？硫磺高位对价格传导和毛利有何影响？**

一季度业绩增长主要来自销量提升、毛利率小幅改善，以及松滋新材料公司减亏带来的利润增加。从全年来看，二季度需求表现较好，三季度在去年低基数下有望明显修复，全年复合肥销量有望保持增长。行业中小企业经营压力加大，有利于头部企业进一步提升份额。

在价格传导方面，公司应对原料涨价经验成熟，通过提前采购、多轮调价等方式，实现成本顺畅传导。公司差异化产品占比较高，客户规模大，价格传导能力较强，1-4 月调价传导效果良好。硫磺受地缘冲突影响供应偏紧，年内大幅回落可能性较小，预计五六月份淡季市场将逐步接受高价，复合肥价格传导整体可控。

## **3、磷酸一铵自用与外销结构如何？精制磷酸、磷酸铁业务情况？未来资本开支方向？**

公司磷酸一铵大部分用于内部复合肥生产自用，少量对外销售和出口，农用一铵以内部配套为主。精制磷酸、磷酸铁受行业新增产能影响，利润空间较前期有所收窄，2025 年多数时间工业磷酸盈利好于磷酸一铵。磷酸铁项目前期盈利偏弱未开机，计划 2026 年 6 月左右投产，对整体利润影响有限。

公司未来资本开支整体审慎，短期内以松滋新材料公司氟化工技改、黎河肥业水溶肥、广西基地收尾等小型项目为主；重点论证磷石膏制硫酸项目。长期若有合适机会，公司仍会向上游氮磷钾资源领域布局，目前暂无明确标的，更多以长期采购合作保障原料稳定。

## **4、2025 年业绩增长核心因素是什么？2026 年行业景气度如何？**

2025 年业绩增长主要来自复合肥销量提升以及磷化工基地产能释放、装置运行效率提升带来的盈利改善。行业层面，头部集中趋势明显，中小企业持续退出，大田作物肥料需求整体稳定，原料供应偏紧、价格波动加大的环境进一步强化龙头企业优势。2026 年行业景气度预计与 2025 年接近，年度之间存在阶段性扰动，但龙头企业仍能实现稳健增长，行业节奏主要由上游单质肥供需和下游复合肥需求共同决定。

## **5、如何判断 2026 年粮食价格走势，对复合肥行业有何影响？**

国内粮食价格以政策调控为主，更多受国际粮价和全球粮食产量影响，并非简单由农资成本驱动。油价上涨对农化产业链的影响主要体现在硫磺环节，对尿素等氮肥影响有限，国内尿素以煤头为主，成本和供应相对稳定。全球氮磷钾价格均处于高位，可能影响全球种植投入与粮食产量，进而支撑国际粮价，传导至国内有利于提升种植收益和用肥需求。粮价向好将利好复合肥价格传导和高毛利产品销售，相关影响预计更多会体现在 2026 年四季度和 2027 年。

## **6、2026 年硫磺采购策略是什么？**

当前硫磺价格处于历史高位，公司及行业普遍采取随用随采的策略。本轮硫

磺涨价由地缘冲突引发，价格快速上涨，实际成交偏少，国内低价硫磺库存已基本消耗完毕。在国家保供稳价统筹下，公司可以获得部分低于市场价的硫酸及硫磺，具备一定成本优势。目前各类酸源价差已不大，5月份后行业成本趋于接近，公司将继续坚持按需采购、严控库存，降低高价原料带来的波动风险。

#### **7、松滋磷酸铁项目何时投产？成本利润情况如何？**

松滋新材料磷酸铁项目预计2026年6月左右投产，项目采用铁法加精制磷酸工艺，技术路线得到下游认可，在开工率和良品率达标情况下，吨利润预计在一千元左右，下半年有望实现稳定生产。

#### **8、氮肥出口限制、硫磺涨价对公司影响有多大？**

在2025年年中氮肥因出口限制价格低位时，为公司提供了较好的战略采购机会，四季度价格有所上涨，但出口管控有利于国内尿素价格平稳。公司氮肥原料以战略采购和随用随采相结合，整体影响可控，公司主要依靠顺畅的价格传导能力消化成本压力。

#### **9、公司新产品、新技术研发方向是什么？**

公司长期坚持差异化、功能化、多品种的产品策略，产品适配全国不同土壤与作物需求，经济作物专用肥、中微量元素肥、功能性肥料占比高于行业平均水平。在缺乏上游原料配套的发展阶段，公司就确立了产品精细化、差异化的核心路线，叠加品牌与渠道优势形成较强竞争力。研发方向重点围绕种植大户需求、无人机施肥、机械播种等应用场景，开发专用配方肥与新型肥料，持续提升产品竞争力和市场份额。

#### **10、磷石膏制酸项目是否推进？当前进展如何？**

公司正在湖北松滋基地积极论证磷石膏制酸项目，该项目投资规模较大，经济性对硫磺价格高度敏感，当硫磺价格持续高于3000元/吨且水泥可正常销售时具备比较优势。目前各项前期筹备工作正在推进。

#### **11、未来分红政策是否保持稳定？如何平衡回报与投资？**

公司短期资本开支规模可控，公司复合肥业务采用预收款模式，现金流状况良好，盈利持续稳定增长。公司将积极保持分红政策的连续性与稳定性，同时公司会为上游潜在投资机会储备必要的资金，平衡股东回报与长期发展，短期内公司将保持平稳可持续的分红节奏。

#### **12、复合肥行业前景如何？龙头优势体现在哪里？**

复合肥行业仍相对分散，行业进入存量竞争、集中度提升阶段。除经济作物、新疆等增量市场外，大田作物以存量优化为主。龙头企业优势明显，环保监管趋严使中小企业成本劣势扩大；原料价格波动加剧，中小企业采购与风险管控能力不足，头部企业产业链配套完善，成本平滑能力更强。农村劳动力老龄化推动种植规模化提升，渠道扁平化、服务专业化更利好龙头企业。公司在渠道下沉、产品组合、农化服务、信息化运营方面更具优势，未来市场份额有望持续提升。

#### **13、化肥出口何时放开？配额是否提高？**

目前公司未获得出口放开的明确时间与政策信息，为保障国内春耕供应，出口管控整体偏严，具体出口窗口期暂无明确信息可以披露。

#### **14、2026年二三季度原料价格如何预判？公司如何应对？**

预计二、三季度氮肥价格保持平稳，6月进入淡季后走势趋稳；钾肥供应持续偏紧；磷肥原料低价硫磺消耗完毕，成本支撑增强，硫磺价格仍有上行压力。三季度后期随着采购节奏变化及南半球用肥结束，氮磷钾价格可能有所回落，进而影响四季度复合肥采购与销售。公司将提前做好原料筹划，统筹国内与出口两个市场，依托顺畅的价格传导、高效周转和长协采购体系应对原料波动。

#### **16、未来2-3年资本开支计划有哪些？**

	<p>公司未来 2-3 年资本开支整体审慎可控，短期内以现有基地技改、水溶肥、氟化工等补充性项目为主，规模较小；中期重点推进磷石膏制酸项目的论证与落地；暂无大规模新建产能或跨行业扩张计划，投资方向聚焦主业及产业链配套。</p> <p><b>17、园艺肥业务发展情况如何？</b></p> <p>公司园艺肥业务保持高速增长，受益于城市家庭园艺需求快速提升，公司产品在 C 端知名度领先，渠道与产品优势显著。公司已新建专用车间保障产能，园艺肥产品拓展至营养土、种苗等品类，在主流电商平台销售规模稳居行业前二。未来随着家庭园艺市场持续扩容，园艺肥业务有望保持良好增长态势。</p> <p><b>18、总结</b></p> <p>公司核心优势体现在长期积累的品牌与渠道价值，差异化、功能化、多品种的产品布局能够适配全国各区域与作物需求，在经销商体系中具备突出的组合效率优势。面对原料大幅波动，公司坚持产供销高效协同与高周转运营，不依赖囤货获利，而是联动经销商保持快速周转，使定价与成本传导更为顺畅，持续推动市场份额提升。产业链协同效应持续增强，磷肥与复合肥内部高效配套，利润不外流。</p> <p>目前，国内复合肥行业格局持续优化，中小企业加速退出。公司从下游需求出发，市场敏感度更高、运营效率更优。在粮食安全战略下，种植面积稳定，为肥料需求提供坚实支撑，随着上游新增产能释放，复合肥行业环境将更加友好。</p> <p>公司将继续聚焦复合肥主业，审慎推进上游氮磷钾产业链一体化布局，做强园艺肥等新兴业务，巩固行业头部地位，实现公司长期稳健可持续发展。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 4 月 22 日