

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：2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	申万宏源证券 马昕晔 丁莹；西部证券 屈玲玉；西安瀑布资产管理有限公司 杨森；中国人寿资产管理公司 和川；深圳正圆投资有限公司 戴旅京；天弘基金 安迪；农银汇理基金 杨伟；上海峰境私募基金公司 付诚成；建信保险资产管理公司 班培琪；上海度势投资 顾宝成；JM Capital 君茂资本 潘亚军；中信资产管理公司 吴晓雯；上海亘曦私募基金公司 林娟；厦门财富管理顾问有限公司 卢杰；苏州龙远投资管理有限公司 李声农；中信证券股份有限公司（自营）郭婷；农银人寿保险 王鹏；东方证券 翟淑星；太平基金 史彦刚；格林基金 刘冬；中银国际证券资产管理部 张岩松；平安证券 李峰；润晖投资 李勇；光大证券 陈峰；拾贝投资管理（北京）有限公司 郑晖；深圳市中兴威投资管理有限公司 卢晓冬；泰信基金 徐慕浩；南京璟恒投资 黄慧明；国海证券 李永磊 董伯骏 李娟廷；易方达基金 梁裕宁；长城基金 艾抒皓；中国人寿养老保险 马志强；卫宁 林然；建投自营 刘岚；财信证券 顾少华；淡水泉（北京）投资管理公司 刘晓雨；华西基金 钟青松；广州金控 黄勇；招商基金公共电话；博时基金 IT 部门	
时间	2024年4月19日、2024年4月20日	
地点	电话会议	
公司接待人员姓名	副总裁兼董事会秘书胡照顺、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	一、介绍公司 2023 年报和 2024 年一季报情况 公司 2023 年全年实现营业收入 99.91 亿元，同比增长 10.54%，归属净利润 7.01 亿元，同比增长 58.94%。营业收入的增长主要得益于公司肥料产品销量的增长，2023 年公司销售肥料 313.14 万吨，同比增长 16.93%，其中销售复合肥 296.99 万吨，同比增长 18.26%。同时，由于公司原料采购和库存管理策略、销售定价	

策略执行得当，公司产品毛利水平得到提高。另外，公司理财收益及投资收益也有所增长。综合以上情况，公司 2023 年的业绩表现较好。

2024 年一季度，公司实现营业收入 26.29 亿元，同比下降 13.86%，归属净利润 2.38 亿元，同比增长 11.27%。今年一季度营业收入较去年同期有所下降的原因：产品价格方面，今年受原料价格下降的影响，公司产品价格也进行了下调，产品价格较去年同期有所下降。产品销量方面，今年一季度由于极端天气原因以及原料价格下降的原因，部分地区经销商推迟发货，今年一季度销量较去年同期下降了约 2 万吨左右，但从 4 月份的订单及发货情况来看，日发货数量较 3 月份提升明显，今年一季度表现出明显的发货行情滞后特点。

把 2023 全年和 2024 年一季度连贯起来看，2023 年初至 2024 年一季度，肥料市场各有两次比较大的波动，第一次是 2023 年一季度末开始原料价格大幅下跌，到了七月份左右又有所回升并保持平稳态势，11 月份原料价格又出现了大幅上涨，春节之后一月底二月初原料价格又缓慢下降。对于复合肥企业，上述行情波动给经营带来一定的压力，十分考验复合肥企业的库存管理能力。

对于原料行情波动对公司经营的影响，公司采取灵活采购、高周转策略，库存管理控制得当，同时，由于原料价格下降，公司也给经销商进行了保价。另外，公司产品定价策略的制定较好，产品销售顺畅，保证了销售的稳定性。

二、与投资者交流

1.2023 年复合肥行业压力较大，公司是如何做到销量大幅提升的？公司预计 2024 年销售情况如何？

首先从行业层面讲，在供给侧结构性改革之后，上游原料行业的产能和盈利水平得到大幅优化，相对复合肥企业，上游原料生产企业变得较为强势，上游原料生产行业在 2021 年达到顶点之后，逐渐开始进入了下行趋势，上游原料企业也没有那么强势了。2019 年之后，粮食价格相对稳定，下游需求也稳定，利于复合肥企业向下顺价和转移成本。在上述大环境下，非常有利于公司这种善于精耕细作销售市场的企业，公司通过产供销的高效协同，灵活控制原料库存，提高周转率，不断提升公司经营效率。

公司产品销量大幅提升的核心原因有两方面，一方面是粮食价格的回升和保持稳定对下游需求起到了一定的支撑作用，在下游需求稳定的前提下，公司销售工作得以平稳开展。另一方面是采购成本和原料库存成本控制的较好，无论在 2020-2021 年的原材料震荡上行期，还是 2022-2023 年的巨幅波动及震荡下行期，公司通过灵活的采购策略和高周转策略，原料库存管理得较好，产品顺价较为顺畅，销量也有保证，产品利润空间也有保证。2024 年一季度的极端天气导致上半年的发货行情滞后，但从 4 月份的日销售数据来看，明显已经追上来了，所以预计今年的销售情况整体也会比较好的。

2.公司对复合肥业务毛利率走势是如何展望的？

2023 年公司毛利率有所提升，主要是公司高端产品的销量提升所带来的，公司现在的毛利率预计不会像 2014-2016 年处于较高的位置了，那时候大部分原材料是供给过剩的，原料价格下降频繁但公司产品价格下调价格赶不上原料价格下降的频率，所以公司产品毛利被动拉大了。现在国家对原料的调控手段较多一些，比如旺季时保证国内供应而阶段性禁止出口，淡季再放开出口，这样就平衡了原料的供需，不会出现原料供给大量过剩的情况。另外，毛利率始终处于高位也是不现实的，公司更多是要通过销量的提升带动业绩增长，而不是单单通过毛利率提升来促进业绩增长。

3.公司 2023 年报和 2024 年一季报现金流下降的原因是什么？

2023 年公司经营性净现金流 11.85 亿元，同比下降 37.73%，主要是销售预收款和原料采购付款与 2022 年节奏不同导致的，2023 年一季度的部分销售预收款实际发生在了 2022 年四季度，而受原料价格波动原因，公司采购付款相应推后了。2024 年一季度经营性净现金流-1059 万元，同比下降 129%，主要是公司 2023 年度销售情况较好，对销售部门及其他间接业务部门支付的奖金较同期有明显提升，这部分奖金的支付是在 2024 年一季度发生的。

4.公司 2023 年新型肥料占比下降的原因是什么？

公司 2023 年新型肥料销售额占营业收入的比例较同期有所下降的原因是公司黎河肥业喷浆硫基复合肥投产，硫基复合肥销售额大幅提升，导致了硫基复合肥销售额占营业收入的比例大幅上涨，从而使营业收入的基数同比发生较大变化，而使新型肥料的占比数据出现了下降。从新型肥料销售额数据来看，是没有出现下降的。

5.公司松滋项目和黎河项目的建设进展情况如何？两个项目投产后，公司能否实现磷酸一铵自给自足？

公司松滋项目除了精制磷酸和磷酸铁生产线之外，其余项目目前已进入投产前期，预计 5 月中旬投产，精制磷酸和磷酸铁生产线预计在 6 月份投产。黎河项目在去年 12 月份左右建成投产，目前正在产能爬坡阶段。松滋和黎河两个项目建成投产后，公司将形成磷酸一铵年产能 100 万吨，如果按照公司 300 多万吨销量对应的磷酸一铵采购量的话，是能够实现磷酸一铵自给自足的。但实际生产中，黎河肥业偏北方，磷酸一铵原料主要供给北方地区，松滋公司偏南方，主要供给南方地区，公司将采取内销+外销的策略，灵活安排磷酸一铵产品是自用或者是外销。

6.近年来磷矿石价格居高不下，对公司磷化工的拓展有无影响？公司对未来几年磷矿石价格是如何展望的？公司控股股东控制的磷矿有无注入上市公司的计划？

磷矿石从国内供给端看，近几年产量始终维持在 1.1 亿吨左右，需求端下游磷化工及新能源材料业务在不断恢复和增长，磷矿石供需关系一直比较紧张。磷矿石价格大约在 1000 元/吨左右，如果价格持续上涨，就会对下游需求和下游磷化工产生抑制，届时国内部分地区企业就会从国外进口磷矿石，国家也会采取一定政策去对冲和平抑市场价格。

所以我认为，磷矿石价格目前会维持在 800-1000 元/吨左右，未来三年国内部分地区磷矿石新产能投放出来后，可能会在此价格基础上下降 100-200 元/吨左右，但不会有大幅下降，因为国家也同时在进行着小磷矿的关停并转。

公司控股股东控制的磷矿，其品位相对高一些，而且大部分基建投资资本开支已经完成。未来，该磷矿除了一部分自用之外，其余将进行外售。另外，松滋公司拥有 150 万吨选矿能力，也可以采购来自四川等地的低品位磷矿用于生产经营。关于将该磷矿注入上市公司，需要根据行情变化情况来确定。

7.松滋新材料公司是否会采购控股股东控制的磷矿？采购方式如何？

公司磷矿是市场化采购，其中也会采购控股股东的磷矿，占比预计在 30%~40%左右，采购价格按市场价确定，因为磷矿的价格现在非常透明。

8.公司未来三年资本开支情况和现金分红规划情况如何？

目前确定的资本开支是湖北松滋项目工程结算款约 10 亿元左右，以及公司的广西子公司搬迁项目资本开支约 3 亿元左右，合计约 13 亿元左右，以上是公司确定的项目资本开支情况。

近两年，公司南北两个磷化工项目投资较大，一部分是固定资产投资，另一部分是投产后运营的资金占用。化工项目要连续生产，对成品库存有一定要求，所以对资金的占用比现在的复合肥业务多一些。因此，公司目前采取的是比较谨慎的分红策略，随着两个项目的逐渐投产，现金流逐步自己能循环起来，就会对资金的要求小一些，公司也就可以逐步提高分红水平了。

9. 预计两个新项目贡献的具体产能规划是多少？项目转固后折旧和费用会不会增加很多？

两个项目建设完成并全部投产后，将形成磷酸一铵年产能 100 万吨、喷浆硫酸基复合肥年产能 70 万吨、工业级磷酸一铵年产能 16 万吨、精制磷酸年产能 10 万吨、磷酸铁年产能 5 万吨的产能水平。

两个项目全部建成投产后，每年折旧额约为 2 亿元左右。这两个项目是逐渐转固的，固定资产达到可使用状态，项目各项验收完毕之后才开始转固，所以这个进程会比较慢，因此项目摊销对今年影响不是很大，预计明年开始才会陆续转固，折旧才会陆续开始摊销。

10. 近期磷酸二铵价格比较稳定，但磷酸一铵价格波动较大的具体原因是什么？磷肥市场今年是否还有一些压力？

在产能方面，近几年磷化工投资热，无论是从现有磷酸装置延伸的投资，还是新建项目投资，大部分都没有规划磷酸二铵产能，国家对磷酸二铵产能指标也有调控。从需求方面，磷酸二铵可以直接用作肥料，因此需求相对稳定一些，磷酸二铵出口的淡旺季衔接也比较好，因此磷酸二铵供需比较均衡，价格比较稳定。

磷酸一铵不能直接用作肥料使用，因此其产量的 95% 以上都是作为复合肥原料，磷酸一铵和复合肥的行情深度绑定，呈现同涨同跌的趋势。另外，近几年新建的磷酸铁项目，精制磷酸生产磷酸铁之后产生的含量较低的萃余酸只能用来做磷酸一铵，磷酸一铵的产能增加的较多。以上就是磷酸一铵与磷酸二铵行情不同的原因。

磷酸二铵国内生产企业数量较少，另外，相较于磷酸一铵，磷酸二铵是一个独立生产体系，一般会走独立行情。因此磷酸二铵市场应该压力不大。磷酸一铵今年可能会受一些新产能投放的影响，淡旺季价格波动性会大一些。

11. 上游原料价格下降，对公司业绩增长会有什么影响？

供给侧结构性改革之后，国内大量的复合肥中小企业退出了，像山东、河南、河北等传统复合肥大省的中小企业退出现象尤为明显。对于中小企业来说，一次原料价格大幅波动，企业操作不慎就会被动退出市场。现在的行业格局，主要是大中型企业之间的竞争。

十年前龙头企业都在拓展全国生产基地，近几年龙头企业都在上下游产业链一体化的产业延伸。目前来看，原料价格的大幅波动和下降，整合优化了复合肥行业，未来，越是龙头企业，业绩增长越快，抗风险能力越强，龙头企业的优势会更加明显。

12. 单质肥原料下降到近年的较低水平，在这种情况下，公司复合肥单吨毛利情况会如何？

	<p>影响复合肥吨毛利的因素主要看两端，后端粮食价格稳定的话，下游需求就稳定。前端上游原料如果弱势一些，那么复合肥企业就会强势一些，相应地，复合肥毛利率就会高一些。反之，毛利率就会表现平平或者下降。</p> <p>13.近期工信部印发的磷石膏综合利用方案对磷化工行业有什么影响？公司磷石膏处理主要有哪些方式？</p> <p>首先对磷化工项目建设投资额的影响，方案要求新装置全部要上水体无害化装置，大幅提高了磷石膏库的防渗等级要求，这些都会导致磷化工项目投资额提升。其次是推进磷石膏利用率的进一步提升，主要是作为水泥添加剂的使用量的提升和建材行业对磷石膏使用量的提升。再次是对磷石膏浮选要求的提升。公司的松滋项目配套了磷石膏库，虽然前期投资大一些，但从长久性是长期受益的，从运营成本上是相对较低的，有利于公司松滋项目的持续稳定运营。</p> <p>14.近期农产品价格下降会影响公司销量吗？</p> <p>从粮价来看，今年的小麦和水稻价格表现相对稳定，种植面积变化不大，因此对肥料的需求也比较稳定。玉米价格有一定波动，但没有出现类似 2017 年的巨幅波动，目前在正常的市场价格波动区间内，另外玉米的种植面积去年有较大增加，这对肥料需求是刚性增加，应该对公司产品销量有一定的支撑和促进作用。</p> <p>15.未来如何进一步提高公司销量？</p> <p>从被动增量和主动增量两方面来讲。被动增量方面，国内复合肥施用量每年均在稳步缓慢提升，而中小企业的逐步退出使得市场份额逐步转移到大企业手中。主动增量方面，复合肥行业龙头企业通过产业链一体化扩张，增加上游产能，降低产品成本，以此来提升产品销量，扩大市场份额。另外，公司也可以扩大产品出口业务，开拓国外市场以提升产品销量。总之，目前的大环境下，越来越有利于龙头企业的发展。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 4 月 22 日