

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：2024-003

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 checked="" 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	史丹利农业集团股份有限公司 2023 年度业绩说明会采用网络远程的方式举行，面向全体投资者
时间	2024 年 4 月 25 日（星期四）15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）和同花顺投资者互动平台“同顺路演”（ https://board.10jqka.com.cn/ir ），采用网络远程的方式召开网上业绩说明会
公司接待人员姓名	1、董事长兼总经理高进华 2、董事兼副总经理张磊 3、独立董事李新中 4、独立董事李文峰 5、副总经理兼董事会秘书胡照顾 6、财务总监陈桂芳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、投资者在全景网提出的问题及公司回复</p> <p>1、业绩这么好，股价为什么不涨？</p> <p>您好，股价波动受诸多因素影响。公司将会不断提高经营管理水平，努力取得更好的经营业绩来回报广大投资者。</p> <p>2、高董好，公司第二季度经营上有哪些亮点？</p> <p>公司目前经营稳健。二季度从目前的市场表现来看，市场需求稳定，公司产品销售情况良好。</p>

3、高董好，公司今年有哪些新增产能？

今年主要是河北和湖北两个磷化工项目的投产，将增加磷酸一铵年产能 100 万吨、喷浆硫基复合肥年产能 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。

4、高董好，2024 年公司营收新的增长点有哪些？

2024 年公司除了现有业务稳健经营之外，两个磷化工新项目投产将贡献新的产能，两个新项目的产品也是原业务中没有的，因此两个项目投产后，公司的产品种类将有所增加，另外，磷酸一铵作为公司复合肥的原料，新项目投产后原料实现自供也可以有效降低成本。

5、就目前整个行业数据看，公司矿化一体的进度略落后于一些同行上市公司，是否考虑弯道超车？

公司 2021 年开始向上游磷产业链扩张，在此之前，公司的核心优势主要集中在下游的产品、品牌、渠道、服务、研发方面。目前公司正在积极进行布局和推进上游产业链一体化。

6、贵公司的子公司分布在全国各地，请问如何有效精准管理？

公司自 2008 年开始实施布局全国的战略目标，先后在国内主要种植地区先后建立了多家生产基地，在布局全国的过程中，公司考虑到了多基地的管理问题，所以自 2009 年，公司开始建立信息化系统，最初是上线 SAP-ERP 系统，经过 10 多年的信息化改造和积累，公司现在已经实现了产、供、销、财、物流一体化的信息化综合管理和大数据系统，通过信息化系统能够迅速有效地掌握了解公司经营中的每一个角落，精准掌控经营中的变化情况。

7、贵公司在发展的过程中，倾向自己独立探索还是更倾向于与本公司以外的机构、友商合作共赢？贵公司选择合作伙伴的标准是什么？后续公司是否考虑拓宽主营业务？

投资者您好，公司成立至今，始终在复合肥领域经营和深耕，通过独立发展，形成了强大的品牌优势、渠道优势和产品优势等，公司始终不断夯实完善现有优势，探索利于公司发展的新亮点新优势，公司将继续围绕肥料主业，不断拓宽上下游产业链相关业务，不断提升公司综合竞争力。

8、公司未来是否涉及锂电池，新能源汽车等行业？双碳政策下，碳排放量强制执行后，公司是否开始转型？公司如何应对？是否考虑在上交所交易碳配额？公司是否有光储能项目的意向？是否考虑甲矿资源收购？科技兴国，实业报国，有无考虑公司传承，成为百年老字号企业？

您好，公司将始终坚持肥料主业及相关领域的经营，目前暂无涉及其他领域或行业的计划。公司暂未有收购钾矿的计划。谢谢。

9、从近几年公司的经营业绩看，公司的经营管理做的不错，克服了市场的大幅波动，始终能保持一份不错的业绩，但是公司的估值却长期处于低位，建议公司落实国家相关要求，做好投资者回报，提升公司估值至少到合理水平。

感谢您的建议，也感谢您对公司的支持。

10、在公司之前披露的松滋项目相关资料中，并没有发现松滋项目的可研报告，请问松滋项目目前的进展、全面投产的时间以及全面投产后，收入和利润预期是怎样的。

松滋项目除了精制磷酸和磷酸铁装置之外，其余项目已进入投产前期准备阶段，预计5月中旬投产，其余项目预计在6月份投产，项目的收入和利润情况受投产后的行情影响，目前暂无预计数据。

11、公司账面有几十亿的现金（或理财产品等），分红比例却比较低，虽然公司在分红方案中提出，松滋和黎河项目还有较大资金需求，但是实际上只要多分红不到1亿元，就可以达到30的分红比例，从这点上感觉公司还是太抠搜，年报公布后的股价走势也反映了投资者对公司的失望。希望公司后续进一步提高分红比例，做好投资折回报工作。

感谢您对公司的关注和建议。公司两个项目的建设，以及投产后的磷化工项目的持续运营会对资金有一定的需求，在项目逐渐自循环起来之后，公司会逐渐提高分红水平。

12、领导，您好！我来自四川大决策公司一季报营收为何下滑？

投资者您好：主要是一季度原料价格下降使得公司产品售价下降，产品价格比去年同期价格低导致的。

二、投资者在同花顺提出的问题及公司回复

问题 1:请问，华西矿业近期是否注入上市公司？

答:投资者您好：公司近期暂无上述计划，谢谢。

问题 2:请问高总，近期是否开展线上直播活动，为史丹利复合肥进行代言？

答:投资者您好，近期暂无上述活动，谢谢。

问题 3:请问高总，低空经济最近火热，史丹利是否有针对农业无人机施肥的复合肥产品？未来史丹利是否可以提供无人机给农户进行施肥？

答:投资者您好：公司目前暂无专门针对此用途的产品，未来如果施肥方式发生变化，公司将会及时跟上行业趋势，推出相关产品的。

问题 4:请问董秘，近期若到公司实地考察需要什么手续？

答:投资者您好：投资者或者相关机构都可以进行实地调研，带好个人身份证、工作证件等有效证明即可。

问题 5:一季度业绩怎样

答:投资者您好：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%。详细内容请看公司于 2024 年 4 月 19 日刊登在巨潮资讯网上的相关公告。

问题 6:阳台花肥用款产品

答:投资者您好：公司产品包含园艺肥等各类产品。

问题 7:请问磷矿什么时候注入

答:投资者您好：公司暂无上述计划，谢谢。

问题 8:一季度业绩同期相比，差异原因是什么？

答:投资者您好：一季度营业收入的下降，主要是因一季度原料价格下降使得公司产品售价下调，一季度产品价格比去年同期降低导致。

问题 9:松滋的项目什么时候投产？预计能给公司带来多少新增营收和利润

答: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。目前暂无项目的营收和利润预计情况，要根据投产时的行情综

合判断。

问题 10:公司未来计划如何进一步提高销量

答: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。

问题 11:2023 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

答:投资者您好: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。从 2024 年 4 月份的日销售数据来看,明显已经追上来了,所以预计今年的情况整体也会比较好的。

问题 12:公司未来是否会加大分红

答:投资者您好:公司将通过扩大业务规模、提升运营效率等措施,增强公司经营和投资者回报能力,并根据所处发展阶段,统筹好业绩增长与股东回报的动态平衡,与投资者共享发展成果,增强投资者回报水平。

问题 13:胡总好，松滋项目进展如何

答:投资者您好: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。

问题 14:公司园艺肥表现如何?

答:投资者您好:2023年，园艺肥实现全网零售额8,235.4万元，同比增长25.4%，全年累计售卖件数324万件，同比增长29.6%。

问题 15:请问高总，是否会直播带货提高复合肥销量?

答:投资者您好:截至目前暂无此计划。

问题 16:公司对复合肥业务毛利率走势是如何展望的

答:去年公司毛利率的提升主要是高端产品的销量提升带来的。2014-2016年，大部分原材料供给过剩，原料价格下降频繁，公司产品价格下调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，例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，以此平衡国内原料供需，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。

问题 17:黎河项目近期进展如何，如何与松滋项目协同

答: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。黎河肥业在河北省，位置偏北方，磷酸一铵原料主要供给北方地区，松滋公司在湖北，偏南方，磷酸一铵主要供给南方地区，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。

问题 18:公司在线上渠道拓展方面取得哪些进展?未来有何规划

答:投资者您好:2023年，园艺肥实现全网零售额8,235.4万元，同比增长25.4%，全年累计售卖件数324万件，同比增长29.6%。未来园艺项目将继续在产品、渠道、生产、内部管理等方面优化，为园艺爱好者提供使用方便品质上乘的产品。

问题 19: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

答: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。所以我们认为,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。

问题 20:高总你好,请问回购注销股份进度如何?

答:投资者您好:公司回购股份进展情况,请详细查看公司发布在巨潮资讯网上的相关公告。

问题 21:近期农产品价格下降会影响公司销量吗

答:今年的小麦和水稻价格表现相对稳定,种植面积变化不大,对肥料的需求比较稳定。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。

问题 22:请问董秘,公司是否有计划进一步整合国内小型复合肥企业?

答:从产品种类、渠道、品牌影响力等方面考虑,除非是有独特优势的小企业,目前普通的小型复合肥企业没有整合价值,因此公司暂无对普通小型复合肥企业整合的计划。

问题 23:营收下利润增加,是人工成本节约还是减值准备等未提或其它原因。

答:一季度营收下降主要是产品价格受原料价格下降的影响和带动,价格同比有所下调。公司一季度销量和吨毛利情况同比变化不大,另外投资收益和理财收益取得了一定增长,最终使得净利润实现同比增长。

问题 24:上游原料价格下降,对公司业绩增长会有什么影响

答:投资者您好: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。

问题 25:公司 2023 年销量两位数增长和毛利空间提升,主要是得益于哪些方面做得比较好?

答:投资者您好: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。

问题 26:董事长好!我们知道上市公司上市不是终点,而是实现更高质量发展的起点,请问高总史丹利公司如何加强内功修炼的?如何从业务和公司治理方面来提升自己的水平的。

答:我从业务和管理两方面来讲,业务方面,公司要继续优化产品和服务,不断拓展市场,加强与经销商的合作和信任关系,不断给经销商赋能,助力其成长。公司也要不断完善产品结构,推出更多符合市场需求的新品,不断提高研发能力,另外两个磷化工项目今年会投产,公司要努力把两个项目开顺,争取尽快产生效益。在管理方面,公司将继续提升内控制度建设,加强企业内部监督,不断完善激励机制,加强企业文化建设,同时也不断提高社会责任意识,践行社会责任。

问题 27:请问高总,史丹利在是否计划在一带一路国家开展业务?

答:公司目前的业务主要集中在国内。后续公司会根据经营情况,尝试扩展海外业务。

问题 28:请问高总,精细磷化工是否会进一步涉及半导体电子级磷

酸？

答:公司目前主要聚焦主业发展，主要在农业级以及工业级方面，后续如果业务涉及到了电子级领域，公司会积极考虑。

问题 29:能否介绍公司布局磷化工全产业链的目的和意义

答:投资者您好：随着行业集中度的提升，行业竞争不断加剧，复合肥规模性企业在夯实现有领域竞争力的同时，也在积极谋求产业链上下游一体化发展，公司布局磷化工全产业链有利于实现打通矿—磷化工—肥料上下游产业链和构建完善渠道+品牌+产品+服务的并行发展，有利于提高企业综合竞争力。

问题 30:预计磷酸铁一吨能有多少利润？

答:按目前的行情，磷酸铁现在盈亏平衡点附近。公司目前阶段主要聚焦肥料主业发展，磷酸铁作为磷化工的一条分支，如果行情好，公司可以进行生产，如果行情不好，公司主要生产肥料，公司将通过柔性排产方式安排生产。

问题 31:公司股价一直低迷，请问公司管理层有没有提振措施？

答:投资者您好：公司将通过扩大业务规模、提升运营效率等措施，增强公司经营和投资者回报能力，为公司股价提供业绩支撑，同时公司将积极加强与资本市场沟通，积极宣传公司价值，得到资本市场的进一步认可。

问题 32:请问高总，新型肥料在史丹利公司销量占比如何？未来如何提升新型肥料竞争力？

答:未来新型肥料代替传统肥料，这是大趋势，从政策面还是市场需求面都已经体现出来了。公司目前的研发方向主要是专用肥、中微量元素肥等新型肥料，公司将持续保持研发能力，不断推出更多市场需要的肥效好又环保的新型肥料。

问题 33:请问一下，史丹利松滋项目 2024 年 5 月顺利投产的话，能为公司带来多大的营业额

答:松滋项目投产后，要根据当时的市场行情来综合分析判断经营数据。公司投资建设松滋项目，主要是为了打通上游磷产业链，实现磷化工-磷肥-复合肥的产业链布局，这是行业发展趋势，未来行业的竞争

将是包含上游产业链、下游产品渠道品牌服务的全方位竞争。

问题 34:能不能提高一些分红比例 22%实在不多

答:投资者您好:公司 2023 年度利润分配预案是根据公司日常经营和新项目建设投产的资金需求,综合考虑公司长期发展规划制定的。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。

问题 35:请问一下,史丹利松滋项目 2024 年 5 月顺利投产的话,能为公司带来多大的利润

答:松滋项目投产后,要根据当时的市场行情来综合分析判断经营数据。公司投资建设松滋项目,主要是为了打通上游磷产业链,实现磷化工-磷肥-复合肥的产业链布局,这是行业发展趋势,未来行业的竞争将是包含上游产业链、下游产品渠道品牌服务的全方位竞争。

问题 36:请问财务总监,未来史丹利如何降本增效?

答:投资者您好:公司继续在各生产基地范围内推进“三化”工作。在生产方面,继续推进散料库、半自动/全自动包装以及 AGV 叉车项目。在物流运输方面,进一步提高智能物流化水平,并探索 7 字形托盘结合 RFID 芯片的应用。在信息化管理方面,进一步在各分子公司持续优化生产运营监控调度指挥中心、视频汇聚、安全/设备能源信息化。在产品质量信息化方面,进一步提高产品质量的信息化。同时公司在各个生产基地持续进行节能减排工作。

问题 37:请问高总,史丹利一致行动人近期是否会减持股票的计划?

答:投资者您好:公司近期暂未收到公司控股股东及一致行动人的减持计划。

问题 38:请问高总,如何开展投资人回报计划?

答:我认为,从公司经营管理方面来讲,首先公司要持续拓展业务,

不断提升盈利能力，实现稳定的业绩增长，不断为股东创造长期价格，其次要不断完善公司治理结构，保证公司决策科学，规范运营，再次要保证信息披露的透明，及时准确地披露公司财务和业务信息，与投资者保持密切有效的沟通，最后公司需要根据实际经营情况，合理地制定回报投资者的计划和方案。

问题 39:关于磷化工项目的布局，尤其是黎河肥业和松滋新材料项目，能否详细介绍这两个项目的预期经济效益，包括对整体营收和利润的贡献预测，以及对公司产业链一体化战略的具体推动作用？

答:投资者您好：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。

问题 40:考虑到氯基复合肥虽仍为公司主力产品，但其营收占比较2022年有所下降，而硫基复合肥展现出强劲的增长势头，请问管理层在未来几年的产品布局中，是否会进一步调整产品结构，加大对硫基复合肥和其他新型肥料的研发投入及市场推广力度？

答:每一类肥料都有其对应的用途和适用范围，不应加强一个而偏废另一个，公司会不断完善产品结构，补齐产品结构中的短板。2023年公司硫基复合肥的占比大幅提升，主要是黎河新项目的喷浆硫基复合肥投产并贡献了一定的销量，导致硫基复合肥的销量和占比提升，喷浆硫基复合肥原来是公司产品结构的一块断板，通过新项目的投产，断板逐渐在补齐。公司将会继续加强硫基肥销售力度，同时也会加强氯基复合肥和新型肥料的销售力度，提高销量。

问题 41:公司拥有庞大的销售队伍和广泛的终端网点覆盖，但面对快速变化的市场环境和数字化趋势，管理层有何计划进一步优化营销网络，比如加强线上销售渠道建设等

答:基于国内农资销售的现状和实际情况，目前国内的农资销售模式主要还是通过线下经销商开展，公司营销系统主要围绕渠道设计、信任

关系、会议营销、产品规划、客户开发等方面，通过多种方式深度开发和维护，仅园艺肥业务因其属于纯消费品而展开线上业务。

问题 42:鉴于目前公司市盈率较低，在 A 股市场排名较为靠后，管理层如何看待这一估值水平，是否认为市场尚未充分反映公司的发展潜力和竞争优势？公司计划采取哪些措施提升市场认知度和估值水平？

答:公司将积极开拓市场，继续扩大做深销售渠道，提高产品销量，努力提升市场份额，同时公司将继续加强品牌建设，强化创新和研发能力，不断推出更适应市场需求的新产品，另外公司也将不断提升管理水平，提高经营效率，加强与投资者的沟通，努力践行社会责任，梳理良好的企业形象，最后公司将努力提高投资者回报能力，以优良业绩回报广大投资者。

问题 43:鉴于黎河肥业和松滋新材料项目的不同定位和产品线，管理层如何规划它们之间的协同效应，以实现资源共享、成本最优和市场互补？

答:黎河肥业和松滋项目主要是原料磷酸一铵的生产以及喷浆硫基复合肥的生产，此外松滋项目还有磷精细化工产品以及磷酸铁等非复合肥产品。首先，磷酸一铵作为复合肥原料，黎河和松滋项目的磷酸一铵将会重点满足集团内部自供，具体根据两个生产基地的区位，灵活调整自供和外销的比例。喷浆硫基复合肥是公司产品品类中新增的，原来因为没有磷化工产业链，公司生产喷浆硫基肥不具有市场优势，所以原来没有销售该产品，但市场是有需求的，喷浆硫基复合肥主要用在经济作物以及种肥同播方面，现在公司可以自产喷浆硫基肥了，将会补齐公司产品结构中的这块短板。其他磷化工产品与公司主业不相竞争，却可以增加公司的业务范围，对公司经营的提升是有益的。

问题 44:请问张总，如何加大二级市场市值管理？

答:您好，二级市场股价波动受多种因素影响，公司会不断提高经营管理水平，以更加优异的业绩回馈广大投资者。

问题 45:面对激烈的市场竞争，公司如何保持“史丹利”和“三安”品牌的市场领先地位，特别是在北方市场的喷浆硫基复合肥领域？是否有具体的营销策略或技术创新来应对潜在竞争者？

答:投资者您好:公司已在品牌力、营销渠道建设、新产品研发、农化服务等领域形成了显著的竞争优势,逐步构建出“品牌+渠道+产品+服务”的综合经营模式。

问题 46:今年业绩好不好?

答:从今年一季度的经营情况来看,一季度的极端天气导致春耕旺季发货行情滞后,4月份的日销售数据显示发货量逐渐提高了,预计今年上半年销售情况会比较好。

问题 47:公司电商板块到目前为止盈利情况如何?

答:投资者您好:2023年,公司园艺肥实现全网零售额8,235.4万元,同比增长25.4%,全年累计售卖件数324万件,同比增长29.6%。

问题 48:什么时候分红?

答:投资者您好:根据相关规定,须在2023年度股东大会审议通过后两个月内实施完毕。

问题 49:现在各行各业产能过剩,请问史丹利怎样度过危机?

答:化肥行业在经历了供给侧结构性改革之后,落后中小产能大量被淘汰,氮肥磷肥钾肥国内供给呈现紧平衡状态,复合肥行业大量中小企业因为环保政策和市场波动原因而逐渐退出,目前化肥行业正处于良性发展阶段。公司通过拓展上游磷产业链,不断夯实和提高下游渠道、品牌优势,不断研发推出更多新产品等方式,提高综合竞争能力,以求在未来更激烈的竞争中保持优势地位。

问题 50:公司如果把磷矿整合到上市公司,那就焕然一新了

答:感谢您的建议。

问题 51:公司会不会参与金正大的重组和扶持

答:投资者您好:公司暂无此计划。

问题 52:你好,请问本年度利润构成,具体体现在那几个方面?

答:公司仍将围绕肥料主业经营,今年的主要利润仍将为肥料业务贡献。

问题 53:高总您好!首先恭喜您接老高总班后带领团队在营收、利润方面创出历史新高....然后请问高总,公司拓展方面能不能不跟在行业后面,开展磷酸铁之类的,现在产能饱和,不尴不尬的。比如美国一个

	<p>农民顶我们 40 个农民的产能，主要领先在农用机械，我司在这方面资源很多，有考虑这方面的发展吗？</p> <p>答:您好，感谢您的建议！公司暂未考虑农机方面业务发展，不过我们可以建立联系，保持沟通，共同尝试新业务。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 4 月 26 日