

证券代码:301035

证券简称:润丰股份

编号:2021-003

山东潍坊润丰化工股份有限公司 投资者关系活动记录表

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"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	东北证券陈俊杰；平安资管陈熠；大摩基金段一帆；景顺长城陈渤海；天风证券唐婕；中国人保蔡春根；国泰基金曾彪、钱晓杰；中信资本杨大志；光大保德信基金苏淼；交银施罗德杨金金、孙婕衍；东方证券资管毛鼎；华商基金黄露禾；融通基金李文海；中国人寿阳宜阳；圆信永丰汪萍；大成基金廖书迪；中邮基金张屹岩；千合资本王亮；阳光资产刘腾尧；长信基金唐卓菁；太平基金夏文琦；仁桥资产夏俊杰、李远哲；东方证券万里扬、顾雪莺；招银理财彭治力；青岛长铭基金陈睿；太保资管张晓辉；和谐汇一王成强；华宝基金罗彦。
时间	2021年10月29日下午14:00-16:00。
地点	山东省济南市高新区汉峪金融商务中心3区4号楼20层会议室
上市公司接待人员姓名	董事长王文才；财务总监兼董事会秘书邢秉鹏；证券事务代表胡东菊。
投资者关系活动主要内容介绍	会议主要交流内容： 公司董事长王文才先生欢迎各位参加本次线上交流会。 董事长王文才先生对公司基本情况及2021年第三季度经营情况进行了介绍，并就如下相关问题进行了回答： 1、请问贵司市场定位和发展方向是否类似安道麦，如何比较贵司和安道麦？ 答：

公司愿景是“成为全球领先的作物保护公司”，作为一家中国本土诞生的跨国作物保护公司，公司正积极推进以实现“全球中国造到中国品牌全球化”。安道麦作为全球作物保护领域的领军企业，也一直是我们的战略规划研讨进行业绩差距分析时的重要的对标，学习，研究对象。

我们认为优秀的跨国作物保护公司，尤其是非专利化合物的作物保护公司，必须具有五个特点：

(1) 具有高效决策和快速响应机制；

(2) 轻架构，低费用率的运营架构；

(3) 丰富而完整的产品组合；

(4) 广泛的市场覆盖；

(5) 拥有部分具有全球话语权的重要活性组分的先进制造支撑全球市场拓展。

对标目前行业排名位居润丰之前的各个同行，润丰在上述第 1、2 个方面优势明显，第 3 个方面不差于优秀的同行；在第 4 个方面还有较多的市场待积极深入拓展；在第 5 个方面还需要加大研发创新，以便实现更多重要活性组分的具有全球性的规模和技术优势以支撑公司在全球市场的快速拓展。

公司将继续聚焦两个方向：进一步完善全球营销网络和研发创新支撑的先进制造，以打造完整产业链，逐步迈向产业价值链高地。

2、请问如何评价贵司今年截至到 9 月底的业绩？今年全年的业绩如何？

答：

公司运营团队一向更为关注战略规划中的年度性的关键任务的达成情况，全体团队成员也都始终聚焦战略规划和年度工作计划，合力支撑各项目目标的达成。运营团队对于 2021 年各项既定关键任务的达成情况颇为满意。

从财务数据来看，上半年业绩受海运费飙升和原材料成本快速上行而低于运营团队的预期，但是运营团队充分发挥了“轻架构，快速响应”的优势，有效的降低并控制了经营风险并在三季度实现了业绩的快速回升。

对于全年业绩：尽管四季度会面临生产限电，原材料成本大幅上升等诸多不确定因素，但是运营团队对于全年各项关键任务达成和经营业绩充满信心。

心。

3、请问贵司 3 季报存货金额高达 15 亿，是否过高？是否存在较大的存货跌价风险？目前行业诸多产品价格大起大落，波动频繁，贵司如何规避风险??

答：

公司对于存货的管理一直都是根据行业不同产品的供求关系和成本变化趋势进行动态管理，当行业整体处于供不应求状态时，会加大库存；反之会降低库存。

公司境外设有 50 余家子公司，为全球超过 70 个国家和地区的用户提供服务，这些分布全球的业务触点使得公司对于行业的变化感知更为敏锐，对市场趋势的判断更为准确，加上公司一直以来的“轻架构，快速响应”的优势，能更好的助于公司在市场出现大幅波动时规避风险，并能有效的化”危”为”机”。

公司三季报存货金额高的主因是公司基于行业大部分产品供不应求的背景，及时决策，积极主动加大原材料库存，以便顺畅的订单交付，订单受理及市场拓展。

4、请问贵司在遇到业绩增长瓶颈的时候，会不会切入到诸如转基因种子等领域？对未来有什么规划？

答：

公司愿景是”成为全球领先的作物保护公司”，正积极推进以实现“全球中国造到中国品牌全球化”。基于公司战略规划，我们认为公司在作物保护领域内业务规模成长到 300-400 亿之前并不存在业绩增长的瓶颈，也没有切入到其他领域的必要性和迫切性。

公司在作物保护领域内远未达业绩成长的瓶颈，还存在很大的业绩增长空间，诸如：

(1) 公司目前仅有 50 余家境外子公司，不少市场诸如印度、俄罗斯、土耳其、欧盟和非洲区域的大部分国家等因登记尚未批量获得而未有效拓展；

(2) 公司在已有一定规模业务的全球重要作物保护品市场诸如巴西、美

	<p>国、越南、印尼、巴基斯坦、尼日利亚和乌克兰等目前市场份额还明显偏低，还有较大的成长空间；</p> <p>（3）公司在中国国内市场的拓展尚未启动；</p> <p>（4）公司自 2019 年以来加大研发创新投入，将通过更多重要活性组分的先进制造以实现这些重要活性组分的全球话语权，从而能更好的助力公司全球市场的顺畅拓展。</p> <p>正是因为公司在作物保护领域远未达业绩成长的瓶颈，公司将基于战略规划，心无旁骛专注于作物保护领域的全球深耕，继续聚焦两个方向：进一步完善全球营销网络和研发创新支撑的先进制造，以打造完整产业链，逐步迈向产业价值链高地，早日达成公司愿景-成为全球领先的作物保护公司。</p> <p>同时，欢迎各位投资者登录我司官网(www.rainbowagro.com)，查看公司新闻版块，了解公司最新动态。我们将通过巨潮网和公司网站，传递给广大投资者及时、准确、完整、公平的信息披露。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2021 年 10 月 31 日</p>