

证券代码:301035

证券简称:润丰股份

编号:2022-002

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情况	<p>国盛证券杜鹏；天风证券唐婕；东方证券万里扬、顾雪莺；广发证券邓先河、李凌芳；东北证券陈俊杰；中信证券孙臣兴；方正证券任宇超；西南证券邢颜凌；中泰证券谢楠、王华炳；兴业证券刘梦岚；民生证券李家豪；中金公司吴頔、陈明；交银施罗德张明晓、何雄；中信资本杨大志、周伟锋、黄培锐；国泰基金曾彪、钱晓杰、王兆祥、樊利安；青俪投资安文杰、蒋涛、刘淼；华安基金王斌；易方达葛秋石；睿远基金喻磊、崔文琪；谢振东；华宝基金张金涛；中泰资管张君；泰康资产陈佳艺；新华资管陈振华；华商基金郭鹏；宁泉资产邱韦佳；招银理财彭治力、吴佳杰、郝雪梅；西部利得管浩阳；平安资产陈煜；富国基金黄彦东；大成基金韩创；橡果资产陈梦欣；驼铃资产赵忠华；工银瑞信王鹏；中泰自营刘强；德华安顾人寿吴凡；新华养老周晟；明世伙伴基金陈江威；人保养老刘树德；明湖基金李献刚；巨杉资产齐东超；申万证券胡双；庞飒；张华。</p> <p>本次有 42 家券商基金的研究员、基金经理共计 59 人参加了本次沟通交流会议。</p>
时间	2022 年 8 月 25 日下午 14:00-17:00。
地点	山东省济南市历城区经十路 7000 号汉峪金融商务中心 5 区 5 号楼 32 楼会议室
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和证券事务代表胡东菊。

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>会议主要交流内容：</p> <p>公司董事长王文才先生欢迎各位机构和投资者参加本次交流会。</p> <p>董事长王文才先生对公司基本情况及 2022 年上半年经营情况进行了介绍，并就如下相关问题进行了回答：</p> <p>一、请问优秀的非专利作物保护品的跨国作物保护公司需要具备哪些特点？能比较下贵司和目前营收规模排在贵司前面的 UPL，ADAMA，NUFARM 吗？</p> <p>答：</p> <p>1、我们认为作为一个优秀的非专利作物保护品的跨国作物保护公司需要具备如下特点：</p> <p>① 快速的响应与决策机制。因为非专利作物保护品领域供应端，市场端变化频繁且波幅大。</p> <p>② 轻架构和低费用率。因为非专利作物保护品领域市场的激烈竞争会使得各市场渠道品牌端毛利率持续下行。</p> <p>③ 丰富而完整的产品组合。因为各种禁限用政策和品种的抗性会带来不同品种间的此消彼长变动频繁，不能过度倚重某一单品。</p> <p>④ 广泛的全球市场覆盖及渠道、品牌的构建。因为单一市场业务易受气候影响而大幅波动，不能过度倚重某单一市场；且需具有良好的品牌渠道而不至于销售通路不畅。</p> <p>⑤ 在全球市场具有多个重要活性组分的话语权。因为先进制造带来稳定供应及成本优势以及话语权，支撑着全球市场的进一步拓展。</p> <p>2、与其他跨国作物保护公司比较：</p> <p>① 公司在快速响应和决策机制、轻架构和低费用率、丰富而完善的产品组合，这三个方面具有优势。</p> <p>② 公司在广泛的全球市场覆盖及渠道、品牌的构建、在全球市场多个重要活性组分的话语权这些方面，还存在明显的差距，需要公司加快步伐缩小差距。</p>
----------------------	---

二、作物保护品领域是一个传统产业，虽然是刚需但并非高成长赛道，请问贵司未来成长的可持续性怎么样？可持续性成长的保障是什么？

答：

1、作物保护品领域虽然是一个传统产业并非高成长赛道，但是也存在如下比较明确的四个方面的结构性增长机会：

① 非专利作物保护品市场份额的持续扩大，成长速度高于整个行业。

② 伴随非专利作物保护品市场份额的持续扩大，优秀的跨国非专利保护品公司成长更为快速。

③ 伴随不同转基因种子的推广、不同品种的抗性，以及政府禁限用政策带来不同品种间的此消彼长，提前布局成长性好的产品增长机会更大。

④ 全球不同区域作物保护品市场发展不均衡、成长增速不一，但是新兴市场成长更为快速。

2、就上述四个方面的结构性增长机会，公司均针对性做了布局：

① 目前公司正专注非专利保护品市场领域的深耕。

② 优秀跨国作物保护公司的五个特点，公司已具有其中的三个方面的优势，并且正在加速缩小其他两个方面的差距。

③ 公司在丰富而完整的产品组合方面已具有明显的优势。

④ 目前公司也正在主要的新兴市场深耕。

⑤ 综上，公司未来的成长速度会明显高于行业成长速度，公司过去八年的成长速度也一直高于行业平均成长速度。

3、关于成长的可持续性，公司主要通过如下保障和举措：

① 明确且坚定实施的战略规划：2019 年公司基于 BLM 模型，在所有核心团队成员的参与下，经过激烈、深入且充分的研讨达成共识，确定了 2020-2024 年的中期战略规划。该中期战略规划是基于“坚持做难而正确的事、迈向产业价值链高地、打造完整产业链”的指引而制定的。

② 在该中期战略规划完成后，公司每年年中均组织年度性复盘更新，确保围绕该规划制定的关键任务与时俱进，基于中期战略规划制定公司的年度经营计划，部门年度工作计划和个人 PBC，层层解码，形成战略规划实施地图，并在每个季度对实施情况进行总结回顾点评，提出下一步的改善计划，确保全

员聚焦战略规划和年度工作计划，合力支撑目标达成。

③ 作物保护品领域鉴于其登记和构建丰富而完善的产品组合所需的时间门槛，明确的战略规划有其很重要的价值。

④ 公司正是基于明确且坚定实施的战略规划，公司对未来成长目标达成的支撑点和实施路径举措都十分明晰，对于未来的成长持续性充满信心。

三、我们注意到非专利作物保护品中的每个不同的活性组分就类似一个细分行业，重要的活性组分达到 100 多种，且每个品种的供求关系以及价格波动都很频繁且快速，请问贵司如何管理存货和供应链？

答：

1、公司目前在全球 80 多个主要市场有业务覆盖和团队成员驻扎，广泛的市场覆盖使得公司对市场端的变化更为敏捷。

2、全球非专利作物保护品的活性组分 70%的需求量来源于中国的供应，公司立足中国，联通世界，对供应端变化和认知具有本土优势。

3、公司基于从工厂到农场全产业链的通透理解，建立了以“轻架构、快速响应、准确决策”为特色的采销协同机制。

四、请问公司年报中提到“快速市场进入平台”能否解释下该“平台”的内涵？

答：

1、“快速市场进入平台”是基于分析作物保护品领域不同层级不同类型目标客户的关键购买要素，并结合公司特点形成的该平台的关键价值主张。

2、平台的关键价值主张是：各目标国丰富而完善产品组合的登记、良好的性价比、专业稳定可信赖的交付保障和强大的资金支持。

3、坚持平台开放的理念：

① 公司既可以基于良好的性价比、专业稳定可信赖的交付保障和强大的资金支持，成为各国自持登记的进口商客户的原材料供应商（Model A）。

② 公司也可以基于上述优势和各目标国丰富而完善产品组合的登记，授权 TOB 客户使用公司登记或公司品牌开展市场端利润共享的 TOB 业务（Model

B)。

③ 公司也可以基于上述优势，寻找各国优秀经理人或合作伙伴，通过自建团队、合资公司等方式，在各国开展我司品牌或非我司品牌的 TO C 业务 (Model C)。

④ 目前公司已在很多目标市场就上述各种业务模式并存发展良好，得到了成功且有效的实践。

⑤ 坚持平台开放的理念使得公司具有更为广阔的成长空间，而不仅仅是单一品牌在各目标国市场的成长空间。

五、从 2009 年至今公司给行业的印象是一直在聚焦全球营销网络的构建，但是现在看贵司年报已经将”研发创新支撑的先进制造”列为战略规划中的两个聚焦方向之一，这么做的原因是什么？我们都知道制造容易但是先进制造不易，请问贵司做先进制造能成功吗？

答：

1、国内作物保护品行业自 2008 年金融危机爆发之后，受到整体市场需求下降的影响，国内制造业由于多年持续低水平重复建设而形成的产能过剩问题愈发突出，不少产品出现供大于求局面，并衍生出恶性的价格竞争，对于行业内企业的盈利水平产生了不利影响。针对国内外经济和市场环境的变化带来的挑战，公司运营团队经过研讨，在 2008 年之后确定了将公司有限资源聚焦于全球市场端的业务拓展与深耕，构建以“快速市场进入平台”为特点的全球营销网络。在此阶段与公司战略规划相匹配的研发创新主要是聚焦于以终端市场痛点为导向的差异化制剂的开发，目前已形成能满足全球各市场各客户所需的所有制剂规格快速成功开发的平台技术和研发团队，特点是：快速、高性价比、符合各国法规、行业内全球领先。

2、自 2017 年开始伴随国家安全、环保管理要求和执法力度的提高，国内作物保护品制造业中不合规、技术落后的产能清出，合规且具有规模的原药生产企业迎来较好的发展成长周期，预计该周期还将持续较长的一段时间。这一期间的特点是越来越多的活性组分单品为满足法规要求和稳定生产必须在制造的自动化，连续化，绿色化等方面寻求技术突破，一旦有技术突破，该单

品的制造商可迅速进行较大产能的规模制造从而形成在该单品上的全球话语权。

3、公司正是较早认知到本行业在原药制造端的该发展趋势，于 2019 年开始将研发创新的聚焦积极调整到活性组分单品的先进制造。为实现活性组分的全球先进技术的规模制造，基于公司长久国际市场开拓积累的人脉和国际视野，积极从全球整合各专业细分领域的顶尖专家资源，优化和完善研发流程，目前已构建了具有国际一流水平的国际化技术团队和科学、严谨、高效、系统的工作流程，为公司规划中活性组分合成项目的成功实施和稳定运行提供了坚实的保障。

4、公司基于全球营销网络的优势，精心筛选确定了产品纳入到公司战略规划。目前规划中的有过专利期的重要活性组分 7 个，即将过专利期的活性组分三个，公司在原药合成方面基于自动化、连续化、绿色化进行重要活性组分制造的工艺工程技术开发和优化，追求精细化工精细化和化工化，坚决不搞低水平的重复建设，坚决不搞抓行情的大干快上，不能做到该活性组分单品在全球的规模和技术领先坚决不投资。

5、公司目前 1 个原药产品系国内首创的全流程连续化绿色工艺已投产；另外还有 1 个原药系列产品预计 2023 年初投产、2 个原药产品预计 2024 年投产、2 个原药产品预计 2025 年投产。

六、请问贵司未来有购并计划吗？

答：

1、公司成立以来一直聚焦内生式增长，虽然我们并不排除外延式增长但是少有发生，其中的主因是我们考虑到规模大的标的对于我司目前的文化融合和运营管理能力的挑战过大，担心 Hold 不住，小的标的又觉得没有必要浪费时间精力去整合。

2、公司购并可能的两个方向：

① 一个方向是原药制造端：目标是重要活性组分的先进制造，为公司的市场拓展提供供应的安全保障、成本竞争力以及市场话语权。但是目前国内原药制造端正处于行业景气周期，且大多数原药产能也都在快速倍增期，并不是

合适的购并时机，预计 2025-2028 年可能合适些。

② 另一个方向是市场端：目标是助于公司进入耗时长，门槛高的市场或新的业务领域，此类中如有合适的中小型的合适标的公司的话，公司会有兴趣进行并购。

七、注意到贵司半年报中所披露的 2022 年复盘更新后的战略规划将 2024 年底之前 Model C 新实施的国家数从去年的 16 个调整到 25 个，请问调整的原因是什么？公司最需要改善或提升的是哪些方面？

答：

1、关于 Model C 业务：

① 关于 Model C 业务公司于 2015-2016 开始在首批 13 个目标国实践，这些国家中除了在印尼 Model C 的运营失败而停止，其他国家均得以顺利快速成长并成为了大多数国家当地市场的 TOP 5。应该说在此期间丰富了认知，积累了经验，锻炼了团队，形成了有效的方法论，从原先的对于在异国开展 Model C 运营的畏惧到从容。

② 正是基于 2015-2016 首批目标国的实践，公司在 2019 年研讨确定中期战略规划（2020-2024）中决定将在更多的国家开展 Model C 运营并加速 Model C 成长纳入为期间的关键任务之一。

③ 2022 年 8 月公司进行中期战略规划年度复盘时，在 2020-2021 两年期间在更多国家开展 Model C 的实践基础上认为公司具备进一步加速 Model C 的成长的基础，故而将 2024 年底之前 Model C 新实施的国家数从去年的 16 个调整到 25 个，以便加速各目标市场业务模式的优化升级。

2、公司目前最需要改善或提升的方面：

① 伴随分布于全球的更多子公司的成立和运营，需要加快提升构建适应全球化运营的管理体系为基础的全球化运营能力。

② 构建“轻架构、快速响应”为特色的卓越的端到端的流程体系和保障流程执行的能力。

③ 研发创新支撑的重要活性组分先进制造能力。

	<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>
附件清单 (如有)	无
日期	2022年8月29日