

证券代码:301035

证券简称:润丰股份

编号:2022-005

## 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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员情况	东北证券 陈俊杰、钱伟伦；                      天风证券 唐婕； 东方证券 万里扬；                                      中信证券 王喆、孙臣兴； 中金证券 吴頔、肖亚平；                              方正证券 任宇超、刘昊睿； 国盛证券 杜鹏；    中信建投 郭祝同； 民生证券 刘海荣；    广发证券 邓先河、李凌芳； 兴业证券 刘梦岚；    中泰证券 谢楠、王鹏； 西南证券 邢颜凝；    海通证券 刘威； 申万证券 周超、宋涛；                                      国泰基金 曾彪、钱晓杰、李刚平、饶玉涵； 交银施罗德基金 张明晓、何雄、郭斐、陈舒薇、王丽婧； 东方红 秦绪文、毛鼎、李瑞鹏； 中欧瑞博 瞿诗明； 大成基金 戴军、段一帆、王晶晶； 华安基金 王斌、张瑞、辛大伟、饶晓鹏； 华夏基金 陈伟彦、韩霄、张俊、夏云龙； 招商理财 彭治力；    华宝基金 杨奇、薄玉、张金涛； 工银瑞信 周鑫、李昱；                                      富国基金 肖威兵、黄彦东； 长城基金 陈子扬、龙宇飞；                                  平安基金 王家萌、贺顺利； 中科沃土 邱阳；    中意资产 高兰君； 平安资产 刘博；    德邦基金 张培栋、金焯； 鹏扬基金 伍智勇、徐昆仑；                                  淳厚基金 陈文、田文天； 幻方量化 徐程惠；    诺安基金 杨琨、王创练； 上海电气 赵梓峰；    尚正基金 关凯瀛； 兴全基金 陈宇；    中加基金 刘晓晨； 中信保诚 孙浩中；    农银基金 朱中华； 汇添富 何彪、刘高晓、高田昊；                          华商基金 安迪、黄露禾、闵文强； 明世资本 陈江威；    嘉实基金 吴悠、谭丽、蔡丞丰； 恒越基金 陈凯西、叶佳；                                  融通基金 李文海； 中金资管 陈琛；    运舟资产 廖书迪；

	<p>                         易方达 刘沛显；                          高毅资产 杨千里；                          银华基金 施航；                          国寿资产 龚诚、王礼彬；                          银河基金 盛兆；                          中银资管 陈冠雄；                          远信投资 杨大志；                          睿远基金 崔文琦；                          兴业基金 徐留铭、代鹏举、于峻鹿、王强、钱睿南；                          中银基金 刘文祥、杨成；                          沅京资本 冯飞洋；                          相聚资本 白昊龙；                          友邦人寿 田蓓；                          国寿安保 撒伟旭；                          鑫焱创投 陈洪；                          诚通证券 周鹤翔；                          弘康人寿 王荣；                          智和远见 茹意；                          睿璞投资 廖振华；                          尚近投资 赵俊；                          青骊资产 刘淼、安文杰、付宇娣；                          秉怀投资 毛伟；                          信达澳亚 郭敏；                          上银基金 张津圣；                          金元顺安 侯斌；                          中庚基金 刘晟；                          太平资产 赵新裕；                          泰康基金 刘少军；                          勤辰资产 杨晋；                          安信基金 胡双、黄燕；                          中欧基金 王习；                          合远基金 王烨华；                          建信基金 李平祝、李梦媛、施伟锋；                          宝盈基金 王灏；                          和谐汇一 王成强；                          国联安 王栋；                          人保养老 曾沐崴；                          泰达宏利 刘少卿；                          光大保德信 苏淼；                          中再集团 孙博睿；                          长江养老 邹成、马睿；                          东方资管 蔡志鹏；                          泽源资产 丁思鑫；                          拾贝投资 张剑；                          亘曦资产 袁胜钊；                          沙钢投资 牛明俊；                          聚鸣投资 周南、陈奇；                          安好保险 张放；                          三鑫资产 于立婷；                          生命资产 李燕玲；                          上海喜世润投资 张亚北；                          玖歌投资 张超；                          天弘基金 刘智超；                          睿远基金 朱璘；                          国投瑞银 周思捷；                          招银理财 郝雪梅、彭治力、吴嘉杰；                          泰康资产 陈佳艺；                          广发基金 王云骢；                          惠升基金 巢前；                          华泰柏瑞 姚晨飞；                          鹏华基金 苏东；                          宽谭资本 戎勉；张华等。                     </p> <p>                         本次有 110 余家券商和基金的研究员、基金经理参加了本次投资者沟通交流会，参会人员共计 180 余人。                     </p>
时间	2022 年 11 月 27 日下午 14: 00-16: 00。
地点	线上会议（腾讯视频）
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。
投资者关系活动主要内容介绍	<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经营情况进行了简要汇报，并就投资者提问进行</p>

了如下解答：

**一、请简单介绍下欧盟作物保护品市场 ？**

答：

1、欧盟作物保护品市场价值约 90 亿美金，市场价值大，利润高，但是基于该市场登记规则复杂多变，加上定期 Renewal，产品登记的投资大且错误选择产品登记的投资风险大；

2、市场相对封闭，大部分产品的 Task Force 对新的进入者不开放，导致新进入者投资大且耗时长；

3、欧盟对于不同活性组分的评估十分严苛，对于不同活性组分的禁限用政策走在全球各市场之前，生物农药在该市场快速成长。

**二、请简单介绍下贵司目前在欧盟市场的业务情况 ？**

答：

1、公司自 2016 年就已开始在欧盟投资原药等同认定，现已获得欧盟约 80 个活性组分的等同认定，并且仍在持续对更多的活性组分完成欧盟的等同认定。目前公司在欧盟市场的农化品活性组分供应平台已构建完成并在持续丰富完善；

2、公司自 2020 年开始选择个别制剂产品启动了在欧盟部分国家的 Annex III 的登记，目前依旧在进程之中；

3、基于上述欧盟市场农化品活性组分供应平台，已经在欧盟市场开始了原药等同登记下的原药供应业务，2022 年欧盟业务规模约 1600 万美金，尚属于起步阶段。

**三、请问并购西班牙 Sarabia 公司的意义是什么 ？**

答：

1、基于公司战略规划，公司将进一步完善全球营销网络的构建，欧盟作为全球高价值的重要市场，早已在公司的战略规划之中；

2、鉴于欧盟市场对于新进入者的时间和投资风险门槛，最合适的路径是

购并中小型当地公司；

3、购并 Sarabia 公司能有助于公司加入更多活性组分的 Task Force，降低投资风险和投资额，加快丰富公司在欧盟市场的产品组合；

4、Sarabia 公司拥有工厂能本土生产，能成为公司新的制造基地，有助于公司拓展市场并用此工厂来供应市场所需；

5、基于 Sarabia 现有团队的专业经验，有助于公司更为准确的选择产品进行登记规划和投入，降低登记投资决策风险；

6、Sarabia 公司在西班牙拥有良好的品牌和经销渠道，能成为公司更多产品组合在西班牙市场 To C 的绝佳通路；

7、基于 Sarabia 已有登记，积极拓展西班牙之外的其他欧盟市场，能快速提升 Sarabia 业务规模；

8、Sarabia 公司拥有优秀的团队和良好的运营基础，必将成为公司拓展欧盟业务的根据地。

#### **四、请问公司并购西班牙 Sarabia 公司的价格合理性有哪些？**

答：

1、我司和 Sarabia 公司的接触始于 2021 年初，但当时因公司在上市进程中而遗憾未能推进，后来 Sarabia 公司和其他乌克兰买方达成协议，但是今年一季度受俄乌冲突而该协议终止，我司重新获得该契机；

2、根据我司财务顾问德勤对于欧盟作物保护品市场的交易价值模型，认定该交易价格十分合理；

3、该交易价格并未考量到 Sarabia 在周边市场的重大业务增长潜力，以及 Rainbow 购入后的业务整合增长潜力。

#### **五、请问公司能对于并购后的 Sarabia 进行有效的融合管理吗？**

答：

1、Sarabia 公司属于轻架构，小团队，现有团队与 Rainbow 文化，价值观十分吻合，融合会很快；

2、公司先前已经在澳大利亚，阿根廷均有购并小团队公司成功发展成长

的经验；

3、公司在海外有 10 多个当地伙伴的合资公司，基于公司共享共赢的价值观，与这些合资公司的合作伙伴均合作良好，各公司也得以良好运行；

4、公司已有的海外制造基地以及海外 30 多个国家 To C 团队的成功经验和方法论，对于海外制造以及 To C 业务没有难度上的跨越；

5、公司组建了专门的业务小组，业已抵达了 Sarabia 公司，已进入到快速融合的工作计划之中；

6、基于公司“开放包容，共享共赢”价值观以及已有的经验和团队，相信有能力做好本次购并的融合，实现 1+1 大于 2 的整合效应；

#### **六、请介绍下目前四季度行业和贵司的业务状况？**

答：

1、2021 年度四季度受“能耗双控”影响，各产品价格暴涨，供不应求，各作物保护品公司均销售形势一片大好；

2、2022 年四季度同比 2021 年，受诸多产品产能扩增之后的供应充足供大于求而各产品价格持续下行；人民币汇率贬值各产品美金价格也不断下行；不少市场外汇短缺购买力不足等因素的影响；需求端买涨不买跌，各市场目前处于较为明显的去库存阶段，行业整体同比 2021 年四季度可能会下行不少；

3、我司得益于明确且坚定实施的战略规划，全力推进进一步完善全球营销网络的构建，以及“完整而丰富的产品组合(不过于倚重某单大品)”，“广泛的市场覆盖(不过于倚重某单一大市场)”，我司 2022 年四季度并未出现下行，至今还有较为明显的上行，应该说战略规划中各项关键举措的切实落地保障了公司未来的持续稳定增长。

#### **七、贵司 2022 年业绩同比增长不少，请问是否超出贵司原定目标?基于 2022 年的高基数，贵司 2023 年如何实现持续增长？**

答：

1、2022 年业绩受产品单价上涨以及部分市场拓展进度快于预期，应该说 2022 年全年业绩是超出公司原定目标的；

2、对于 2023 年以及未来年度的持续增长，公司经营管理团队充满信息，主要源自：

(1) 公司明确且坚定实施的战略规划已经明确了未来的增长目标和支撑目标达成的关键任务和实施路径；

(2) 公司对于各项关键任务的达成保持了月度的跟进和调度；

(3) 公司各项关键任务的达成情况均保超出预期目标；

(4) 公司坚信目标明确了，关键任务的过程管控好了，目标必然达成。

3、对于 2023 年以及未来年度的持续增长，主要有如下几个方面的关键任务：

(1) 优秀市场团队的构建与扩充；

(2) 更多市场 TO C 公司的构建和良好运行管理；

(3) 更多新市场的拓展和深耕；

(4) 公司重要活性组分先进制造会越来越给力！

**八、贵司多次提到作为非专利作物保护品公司，需要保持“轻架构，快速响应”，请问公司是如何做到呢？**

答：

1、我司很幸运地在还未变得大而臃肿之前清醒地认识到了“轻架构，快速响应”对于我们非专利作物保护品公司的重要性，比那些已经大而臃肿的公司能够更好的改善和规避；

2、我们战略规划中的关键任务之一是：通透理解从工厂到农场全产业链信息，快速响应，准确决策，建立并有效运行润丰特殊的采销协同机制；

3、为了该关键任务的达成，我们基于已有优秀的经验和行业最佳实践，通过流程与 IT 来固化并提高效率，各位通过公司官网可以看到公司 2022 年以来在流程变革和 SAP 全球化等方面投入了较大的人力，精力，财力。

**九、请问贵司为何还不进入中国市场呢？**

答：

1、前面多次有投资者问过此问题，我们也做过多汇报，整体来说，应

	<p>该是工作的优先级的排序而已：从全球农化市场来说，中国国内市场与海外市场相比是全球竞争最激烈的市场之一。根据市场数据，巴西市场农化品市场价值 2021 年约为 145 亿美金(已远高于大家印象中的 100-120 亿美金)，而对于巴西农化品市场价值 2022 年大部分同行公司预估值在 160-210 亿美金)。我司在海外市场的拓展已有优秀的国际化专业团队和多年拓展经验积累的方法论，且目前我司海外市场的拓展还远未达天花板，根据公司的 2020-2024 年中期战略规划，公司将于 2024 年底前继续加速全球营销网络的构建。</p> <p>2、中国国内市场也是全球重要的作物保护品市场之一，当然会成为公司未来重要的市场之一，但是公司倾向于伺机通过购并进行国内市场的拓展。未来若发生相关事项，公司将会严格按照相关规定的要求，及时履行信息披露义务。</p> <p>3、我们倾向于通过购并来进行国内市场的拓展的考虑，主因是：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 国内有不少比我们更为优秀的 TO C 的公司；</li> <li>(2) 我们期待将国内优秀团队 TO C 的方法论嫁接到国际市场；</li> <li>(3) 我们期待将国内优秀的产品推广到国际市场；</li> <li>(3)我们期待与国内拥有优秀 TO C 团队的公司结伴而行，伴随国家强大，民族复兴，实现从中国制造到中国品牌全球化的目标；</li> </ul> <p>同时，为便于各投资者及社会公众更及时准确全面了解我司，公司微信公众号正式上线，您可以在微信公众号中搜索“润丰股份”并加关注，公司微信公众号中“润-股东”栏目中设有“有问必答”板块，各位投资人及公众如有任何问题也可通过公司微信公众号予以提出并会得到及时准确回答。我们将通过巨潮网、公司网站和公司微信公众号，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>2022 年 11 月 27 日</p>