

证券代码:301035

证券简称:润丰股份

编号:2023-002

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 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	德邦证券 孙范彦卿； 东方证券 万里扬； 国泰君安 钱伟伦； 国海证券 杨丽蓉； 国盛证券 杜鹏； 中信建投 郭祝同； 中金证券 吴頔； 中信证券 孙臣兴； 海通证券 刘威、庄怀超； 天风证券 唐婕； 天诚投资 豆存钊； 润远资产 潘波； 巨杉资产 齐东超、梁宸熙； 青骊资产 文安杰； 鑫巢资本 范承杰； 财通基金 曹煜； 中泰资管 张君； 招商基金 于凡真； 聚鸣 周南； 路博迈 谢楠； 太平基金 夏文奇； 恒越基金 陈凯茜； 新华资产 陈振华； 中金资管 陈琛； 海富通 踪敬珍； 招商理财 彭治力； 汇丰晋信 郑小兵； 华夏基金 张俊； 西南证券 黄寅斌、汪智谦； 广发证券 邓先河、李凌芳； 兴业证券 刘梦岚； 方正证券 刘昊睿； 申万证券 周超； 民生证券 李家豪； 华安证券 刘旭升、王强峰； 汇丰前海 茹艺、黄倩； 东亚前海 王丽丽； 国金证券 王明辉； 交银施罗德 杨金金、张明晓、何雄； 益民 陈江威； 中庚价值 骆志远、刘晟； 泰康资产 陈鹏辉； 宝盈基金 谢圳堂； 大成基金 段一帆； 广发基金 王琪； 汇添富 雷鸣； 趣时资产 施桐； 招商 赵宗原； 建投化工 卢昊、邓胜、郭祝同； 长江养老 马睿； 远信投资 杨大志； 杭银理财 刘艾珠； 淡水泉投资 卜中聿； 醇厚基金 田文天； 惠升基金 巢前； 中庚基金 孙伟、陈涛；

	<p>前海开源 黄傲雪； 中信建投基金 冯飞洋； 银华 施航； 德邦基金 张培栋； 睿珺资产 刘力； 国投瑞银 张驰； 永安国富 洪少超； 火星资产 曾俊玮； 华夏久盈 王祎佳； 宽潭资本 雯妮； 富达投资 李瑞鹏； 韶夏资本 方方； 新同方投资 陈作佳； 浦银安盛 陈晨； 兴银基金 石亮； 拾贝投资 张剑； 浙商基金 景徽； 新华基金 赖庆鑫； 东财基金 周威； 睿远 崔文琪； 工银瑞信 杨柯、周鑫等机构和个人。</p> <p>睿远基金 朱璘； 长城基金 龙宇飞； 华安基金 王斌； 勤辰资产 杨晋、林森； 人保资产 肖迪； 申万宏源 周超、宋涛； 弘尚资产 沙正江； 泰达宏利 刘少卿； 中欧基金 王习； 华宝基金 杨奇； 农银 王皓非； 安信基金 胡双； 泰康养老 康子冉； 华美国际 张垚琨； 景林资产 周铁祺； 华泰资产 杨林汐； 东证融汇 何利丽； 彤原资产 王烨华； 华宝信托 王鹏飞； 永安国富 洪少超；</p> <p>本次有 90 多家券商和投资机构研究员、基金经理参加了沟通交流会，参会人员共计 150 余人。</p>
时间	2023 年 4 月 27 日 10: 00-12: 00。
地点	线上会议（腾讯视频）
上市公司接待 人员姓名	<p>董事长王文才先生 财务总监兼董事会秘书邢秉鹏先生 证券事务代表胡东菊女士</p>
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 2022 年度和 2023 年第一季度经营情况进行了简要汇报，并就投资者提问进行了如下解答：</p> <p>一、请评价并分析下公司刚发布的季报？</p> <p>答：</p> <p>运营团队对于公司一季度的业绩还是比较满意的，主因：</p> <p>1、我们因坚定实施战略规划，销售费用和管理费用同比继续增加，尤其</p>

是继续加大了全球营销网络构建方面的投入，诸如伴随海外团队成员快速扩增的员工薪酬，差旅费用增加；全球登记投入继续增加；海外 TO C 子公司开办费，办公室，仓储租赁费等同比明显增加；

2、我们得益于“轻架构,快速响应”，截止一季度末,公司海内外高成本旧库存基本清理干净；

3、占我司营收比重超 50%的三大市场巴西，阿根廷，美国在一季度普遍因为高库存而推迟启动，导致中国一季度作物保护品出口巴西，阿根廷，美国的总金额同比下降约 50%，我司下降幅度让人满意；

4、作物保护品市场的刚性需求以及中国货源的难以替代性，待各市场库存恢复偏低水平后，各市场需求会自然恢复，目前已感知我司最大的单一市场巴西的终端需求开始启动；

5、我司一季度环比去年四季度业绩已经开始回升，预期未来二、三季度将伴随巴西等市场刚性需求的逐步恢复会处于持续回暖的趋势；

6、基于我司明确且坚定市场的战略规划，目前战略规划中各关键任务均在顺畅推进。伴随各项关键任务的实施落地，能给公司未来持续增长提供保障。

二、我们和国内同行头部大多数企业的沟通，感受到行业产能过剩严重，请问现在到谷底了吗？行业处于谷底会持续多久？

答：

1、整个行业在 2019 年以后较多的原药生产商均因为行业景气周期获利丰厚，进而催生了一批不同原药品种的进一步扩增产能，而伴随这些扩增产能的释放，必然会带来供大于求，进而价格竞争，目前确实不少产品尤其是大吨位品种产能过剩严重；

2、尽管大部分作物保护品原药的价格自从 2022 年 8 月以来确实是持续下行，但是至今不少原药品种整体价格相对历史低点还是处于中位值，伴随新增产能的释放，以及上游原材料中间体成本的改善，预计未来大部分原药价格还将是呈现持续下行，整体下行到历史低位甚至低于历史低位(部分品种已经都低于历史低位)，预估大部分品种价格会在今年 6-8 月触及谷底价

格：

3、至于行业低谷期会持续多久，这个问题难以预判，只能说本轮处于低谷的时间可能会比以前的行业低谷所处的时间会长些，主因是不少大吨位品种的产能过剩较多，且目前的产能大多都是规模化的合规产能，其中不少还是刚新增的产能，加上行业过去几年的景气周期使得行业内生产商均家底殷实，谁也不会轻言放弃，故此轮过剩产能导致的价格谷底竞争持续的时间可能比以前的谷底周期要长。

三、既然大部分作物保护品原药的价格还将持续下行，为何贵司预期贵司未来二，三季度会持续回暖？

答：

1、大部分作物保护品原药的价格持续下行会给原药制造为主业的生产商带来毛利率下降，业绩承压；

2、我司自产原药占公司所需用原药总量的比重不高，原药的价格下行也会导致我司原药制造端的毛利贡献率下降；

3、但是伴随我司进一步完善全球营销网络，原药价格的持续下行也会降低我司采购成本，提高我司在各市场制剂的毛利率；

4、我司有着明确且坚定实施的战略规划，如果各位登陆我司官网，微信公众号，以及阅读我司的年报，会对于我司战略规划有所了解；

5、我司的战略规划是基于“坚持做难而正确的事，打造完整产业链，迈向产业链价值高地”而确定的，具体来说就是两个聚焦：进一步完善全球营销网络；研发创新支撑的先进制造；

5.1、从进一步完善全球营销网络来说：我司正在拓展更多新市场会带来增量且能规避对单一市场的过度依赖；我司正在更多市场推进业务模式的丰富会带来增量(很多国家 Model C 在快速推进)；我司丰富而完善的产品组合会带来更多产品投放市场的增量且能更好的规避对某单大品的过度依赖；我司市场团队的快速扩大及有效的培训成长会带来业务的提质增量。

5.2、从研发创新支撑的先进制造来说：我司自 2019 年以来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，已经在部分活性组分的先

进制造技术上取得了突破，2023 年开始将迎来公司这些项目的逐个落地，伴随活性组分先进制造项目的落地，将会进一步支撑全球市场的拓展。

5.3、基于我司明确且坚定市场的战略规划，目前战略规划中各关键任务均在顺畅推进。伴随各项关键任务的实施落地，必然会给公司未来持续增长提供保障。

四、既然行业大吨位产品产能严重过剩，为何贵司还计划投资烯草酮，24D 等已经产能显现为过剩的大吨位品种？

答：

1、实际上在行业中我们所讲的是总产能过剩，但是过剩的是落后产能，规模化的先进产能淘汰落后产能这是每个细分行业优胜劣汰，最终呈现细分行业少数具有话语权的龙头玩家的必然路径；

2、作物保护品领域大多数原药品种原先吨位小，属于精细化工范畴，伴随全球产能转移以及行业发展，越来越多的品种吨位已经从原先的小吨位变成上万吨级的规模品种，这些品种吨位数量级的变化使得这些品种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，工程强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，目前在作物保护品领域不少大吨位的老品种还存在这种通过技术进步实现大规模优势先进制造的空间；

3、公司的历史上对于原药项目的投资都十分谨慎，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，我们最终投资的项目都必然是我们在技术进步上有所突破，有所优势的品种，能够更好的支撑公司的全球市场拓展，这点请广大投资者放心，我们会严把原药项目投资关。

五、请问公司在原药品种先进制造方面的规划？

答：

公司在原药品种先进制造端的规划是从 2019 年明确的，主要是分成了两类：

1、从已过专利期的活性组分中筛选确定对于全球众多市场拓展重要，数量级大具有规模效应，存有较大的技术提升改造空间的产品进行研发创新和项目投资，这方面的规划已经明确，其中就包括了已经公告的募投项目；

2、从将过专利期的活性组分中筛选对于公司市场拓展重要，市场潜力大的活性组分并在全球率先进行布局，对于此类活性组分坚定成为后专利期的市场率先进入者，这方面将成为未来公司原药品种先进制造的主要方向，目前规划中的此类产品有三个，其中最早将投入市场的品种为砒吡草唑，目前对于该品种在全球主要市场的布局均已有序开展，我司将成为该品种专利期后全球各主要市场的率先进入者。

六、贵司和排在贵司前面的诸如 UPL、ADAMA、Nufarm、Albaugh 等有哪些关键差距？

答：

我司在成为跨国作物保护公司方面尚依旧处于蹒跚学步期，与排名前面的几大非专利作物保护品公司还存在较为明显的差距，这种差距主要表现在：

1、我司业务全球地理分布不均衡：我司目前业务过度倚重美洲区域，尤其是拉美区域，整个美洲区域占我司营收比重超过 60%，而在其他全球重要的作物保护品市场诸如欧盟，美国，加拿大，印度，韩国，日本等我司占比还很低，需要继续加大在这些市场的投入和业务拓展；

2、我司产品品种结构不均衡：我司目前业务过度倚重除草剂，除草剂占比约 80%，杀虫杀菌剂占营收比重过低；我司目前业务过度倚重大吨位品种以及同质化品种，差异化品种尤其是受专利保护的差异化品种占比过低；

3、我司全球化运营能力尚处于学步成长期：虽然在全球各国构建当地运营团队并展开当地运营对于公司成员已不再怵头，不再有心结，但是伴随一个一个国家当地公司的运营，能否将这么多分布在全球各国的当地公司运营管理好，这将是公司走向跨国公司最重要的一个台阶，这个台阶必须迈上去，伴随这个台阶迈上去，公司未来的成长将会打开新的空间。

	<p>七、目前我们看到国内其他公司也在做登记和创建海外团队，对我们是否构成挑战？请问公司的竞争壁垒体现在哪些方面？</p> <p>答：</p> <p>1、首先我们所做的事不具有创新性，大家都看的明白，大家也都能做，只是做起来会很辛苦很累，做起来会需要持续奋斗。我们不认为国内其他公司会构成挑战，因为市场足够大，每个优秀的持续奋斗者都理应会有合理的回报和成长空间；</p> <p>2、关于我司的核心竞争力，大家可以阅读我司的年报，在年报中我们提到了我们的六项核心竞争力，我认为如下两项是最重要的：</p> <p>2.1、明确且坚定实施的战略规划；</p> <p>2.2、专业，专注，国际化的核心团队。</p> <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>2023 年 4 月 27 日</p>