

证券代码： 301035

证券简称： 润丰股份

编号： 2023-003

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 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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2023年6月9日(周五) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、润丰股份 董事长王文才 2、润丰股份 总裁沈婕 3、润丰股份 财务总监兼董事会秘书邢秉鹏 4、独立董事 黄方亮 5、东北证券 投行总部山东市场部总经理、保荐代表人 刘俊杰
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、开始了吗？什么也看不见？ 答：您好，目前已经开始了。谢谢！</p> <p>2、怎么没有直播图像和声音？ 答：您好，本次业绩说明会采用的是文字形式，谢谢！</p> <p>3、公司对进入国内市场有什么布局？或采取什么方式？ 答：您好，公司的愿景是“成为全球领先的作物保护公司”，</p>

基于该愿景，公司对于国内市场是迟早会进入的，但是国内市场因为是全球竞争最为激烈的市场，目前尚不属公司市场拓展的优先级，谢谢！

4、股票每天的成交量正常么？

答：您好，公司股价、成交量等波动受行业、宏观经济、金融、市场情绪等多种因素影响，相比公司股价、成交量这些指标，公司运营团队更加关注公司中期战略规划中各关键任务的推进和达成情况，我们更加关注用良好的业绩给投资人呈现满意的答卷，相信市场的力量是强大且公平的，谢谢！

5、股价这么跌、怎么办？

答：您好，公司股价波动受行业、宏观经济、金融、市场情绪等多种因素影响，目前公司订单充足，生产经营一切正常。公司将持续聚焦公司战略规划之关键任务的推进，用良好的业绩给投资人交上满意的答卷，市场的力量是强大且公平的，谢谢！

6、原药和制剂的价格都在持续下跌，是不是原药价格跌的更多，公司价差应该是在变好吧？

答：您好，不同市场，不同产品，不同业务模式显现的毛利率变化不一。谢谢！

7、原药草甘膦大幅降价、咱们销售端成品药剂会进行调价么？

答：您好，全球市场透明度还是很高的，尤其是全球重要的作物保护品市场，甚至大农户对于中国原药成本的快速下行都了解的十分清楚，故而各市场终端的价格也在下行，大吨位的产品下行速度也不慢.....谢谢！

8、能否介绍一下公司主要海外销售地区的当前库存状态，

有哪些地区是比较好的,哪些地区是比较差的,以及相应的原因,谢谢。

答:您好,我司在各市场的高成本库存都早已在 2022 年四季度和 2023 年一季度快速进行了消减,这点请各位投资人放心。关于行业在各主要市场的库存:应该说美国、巴西市场依旧偏高,其他大部分市场库存已经回落到基本合理状态。谢谢!

9、您好,国际市场库存水平,相对今年一季度有多大幅度的下降,另外南美大单补库存动作,预计大概什么时间出现?

答:您好,库存水平下降的比例这个数据估计没有人能说的清楚,南美市场诸如巴西需求已经启动,我司各市场 T0 C 端业务十分顺畅,目前公司各工厂处于满负荷状态。谢谢!

10、公司在库存管理方面的有哪些独特经验,在本轮下跌周期中具体是如何应对导致现在的低库存的,公司为什么能准确决策?

答:您好,这个问题我们战略规划的关键任务之一是:基于从工厂到农场的全产业链的通透理解(这点我们是有优势的,因为拥有遍布全球的业务分支,使得我们有足够的信息支点),准确决策,快速响应,构建润丰特色的采销协同机制(这点是我们的特色,正是有效的采销协同,才能更好的快速响应,准确决策)。谢谢!

11、公司的业务模式中,跨国公司或者经销商为什么会选择代卖我们的产品,仅仅是因为登记证的原因吗?

答:您好,我们相信公司的“六大价值主张”贴合了市场端不同客户的诉求,这是主因。谢谢!

12、从公司整体发展看,公司在海外布局很多分公司,未来也加强 To C 市场的布局,那境外分公司的运营管理是以国内团

队为主还是本地化招聘的公司为主？参照华为这样的优秀国内国际化公司，由于长期驻外导致人才流失很大，长期驻外是反人性的，请问公司未来在招聘人才上会重点进行性格测试么？有的人才是喜欢长期国外生活的，有的人才以家庭为重。未来会不会创新国外公司的管理模式，以人为本或者采用阿米巴模式让国外本地人深度参与。

答：您好，整体来说，目标国的平台管理大部分是中方团队成员在负责，每个目标国的 T0 B 业务大部分是中方团队成员在负责，每个目标国的 T0 C 业务大部分是当地招聘的业务总经理在负责，团队成员也都是本土化的。公司的全球化还处于持续漫长的探索阶段，会持续不断研讨优化，感谢您的关注！

13、请问董事长，如果公司未来战略推进十分顺利的情况下，未来十年还会再打造一个“润丰”市值么，换句话说，国外的蛋糕还有多少是可以在未来战略推进顺利的情况下斩获的。全球的植保蛋糕会不会越来越集中还是依然分散如今。

答：您好，我司的愿景是成为全球领先的作物保护公司，我司目前的全球市场份额还很小，还有足够的成长空间。谢谢！

14、请问公司在可持续发展战略上的布局，特别是管理团队的能力能够始终跟上公司的高速发展速度，每次的投资者交流会能深深感觉到王总在农药行业里的绝对才能，但对润丰未来的管理团队，也就是中坚力量是有规划么？公司高速发展火车头很重要，但火车头毕竟有燃烧殆尽的时候也有退居二线的时候，谢谢。

答：您好，非常感谢您对于公司的关注和建议，团队建设也是公司战略规划中的关键任务之一，这点您可以从公司年报的2023年工作计划章节中看到。谢谢！

15、乌克兰近期洪灾是否会对公司在当地的业务造成影响。以及我们未来如何应对各地的类似风险？

答：您好，您对于公司业务的关注让我们感动，谢谢。乌克兰业务自去年俄乌冲突以后，公司在乌克兰的业务调整为 T0 B 业务，付款方式也调整为了现款，应该说公司在乌克兰的业务风险极低；此外 2023 年上半年的乌克兰 T0 B 业务已经在 4 月底前全部完成，下半年业务得到 9-10 月再启动。关于如何应对各地的类似风险，只要做市场拓展，就必然存在各种类型的风险，公司作为深耕作物保护品市场的行业老兵，对于行业的各种风险有充分的认知和丰富的应对经验，会很好的及时应对运营中出现的各种风险。谢谢！

16、去年年报中的投资收益亏了几个亿，主要在投资什么？

答：您好，具体可见年报中的内容解读，实质是公司对所有出口业务进行远期外汇锁汇，因公司 95%以上的业务都是出口，为规避汇率变化的风险，公司会对出口的业务安排锁汇，属于公司的日常业务常规操作。谢谢！

17、公司 22 年汇兑收益高达 3 个亿，请问为什么说汇率波动对公司影响不会打，谢谢。

答：您好，这个属于财务专业方面的话题，汇率波动对于公司业绩的影响应该从利润表的三个科目综合起来分析，分别为财务费用-汇兑损益、投资收益、公允价值变动损益，将三个项目金额加起来反映的是公司年度整体汇兑损益情况。感谢您的关注！

18、今年人民币汇率的波动对于公司业绩的影响如何？

答：您好，我司对于出口合同都有不以盈利为目的的远期锁汇机制以规避汇率波动对于公司业绩的较大影响，故而汇率波动对于公司业绩影响不会大。谢谢！

19、公司能否减少一下对行业当下运行以及未来的预期，预

期什么时候行业能见底？

答：您好，我们认为在今年7-8月间大部分原药产品都会见底，较少数产品伴随供应紧张缓解也会于9-10月进入谷底。鉴于在过去三年产能扩增过多，预计未来大多数产品处于谷底的周期会较长些。谢谢！

20、王总您好，您在前期和投资者交流时提到有信心在农药下行周期内表现的比国内其他企业都要好，请问您觉得是否有信心在未来几年跑赢国外优秀的同行？具体而言，是否有信心跑赢我们一直对标的UPL？

答：您好，这个问题好难回答，我们肯定较大幅度的跑赢大盘，具体是否跑赢UPL，让我们届时持续关注后续两年每个季度的业绩变化率吧。谢谢！

21、公司搞外销还是有一套的，请问王总，目前队伍稳定吗？

答：您好，应该说目前团队十分稳定，但是伴随公司在全球市场的快速拓展，依旧存在优秀人才短缺的问题，这也是为何公司一直在持续进行社招，校招和强化培训工作，在这里也想借此机会发声：欢迎有识之士加盟，共同参与并见证成为全球领先的作物保护公司的成长之路。谢谢！

22、谢谢王总，今年原药采购价格的大幅度下降，对公司整体业绩的提升是不是有正面的影响？

答：您好，原药价格下行，公司外购原药比例较高(高于80%)，确实是对于公司成本端的改善是有益的，谢谢！

23、公司原药外采比例大概是多少？

答：您好，伴随公司各目标国市场的顺畅拓展，营收规模扩大，目前外购原药比例在持续上升，现在原药外购比例大约在80%以上。谢谢！

24、行业不景气、按照公司百分之八十的原药外购、原药价格暴跌、无形中对公司算是利好吧？按照通货来说销售的价格应该不会低于往年、制造成本应该大大降低、是不是这个意思？

答：您好，产品成本肯定是大幅度下降的，但是不要忘记，全球市场透明度还是很高的，终端市场的价格下行速度也不慢。谢谢！

25、您好，公司有回购股份的计划吗？

答：您好，如果公司有回购股份的计划，会及时按照规定予以公告。谢谢！

26、公司的业务重心放在海外，相对于竞争对手，比较优势有哪些？

答：您好，我们也不能算有啥优势，我们认为有两点比较突出：1. 明确且坚定实施的战略规划；2. 专业，专注，国际化的核心团队。谢谢！

27、您好，我们也不能算有啥优势，我们认为有两点比较突出：1. 明确且坚定实施的战略规划；2. 专业，专注，国际化的核心团队。谢谢！是不是可以理解为公司文化层面中国企业家特有的坚韧不拔，低调务实，团队执行力强大，对比国际友人我们更能打。

答：您好，您的理解应该说正确但不完整，有时间我们可以在适当场合深入给各位投资人汇报。谢谢！

28、根据今年公司经营情况、与去年相比半年营收怎么样？

答：您好，关于公司运营相关数据具体请详见公司未来的定期公告。谢谢！

29、贵公司四月和五月的销售额大概是多少，毛利润是否有增长？

答：您好，关于公司运营相关数据具体请详见公司未来的定期公告。谢谢！

30、4、5月公司的收入同比增加了吗？

答：您好，关于公司运营相关数据具体请详见公司未来的定期公告。谢谢！

31、公司二季度毛利率环比一季度是否有提升？目前 To C 端进展如何？

答：您好，关于公司运营相关数据具体请详见公司未来的定期公告，目前 TO C 端开展十分顺利，相关各项关键任务推进质量和进度均优于预期。谢谢！

32、农药下行周期公司业绩表现为何有别于同行？

答：您好，这个问题在我们先前的投资者关系活动记录表中已有完整的回答，各位可以翻阅我司 2023 年 4 月 27 日投资者关系活动记录表，其中第三个问题的回答比较完整准确，谢谢！

33、公司业绩不差，但股价连跌半年，这正常吗？

答：您好，很多朋友今天问股价，坦率的讲，我们也关注，我们也理解各位股民的心情，但是公司股价、成交量等波动受行业、宏观经济、金融、市场情绪等多种因素影响。股市有风险，投资需谨慎。谢谢！

34、公司 SAP 系统上线，具体可以从哪些方面提升运营效率？

答：您好，SAP 上线核心目标是确保公司具有全球化运营能力，SAP 是公司具备全球化运营能力的基石，没有 SAP 的上线和全球各目标国的良好实施运行，公司无法对于全球快速扩增的

各目标国子公司进行良好的运营管理，这是公司提升全球化运营能力的重要基础工作。谢谢！

35、公司早在全年就预测到行业的下行，请问采取了哪些应对措施，并取得了哪些成效？

答：您好，各位在我司的年报中实际上可以找到答案，我司的战略规划报告中各项关键任务已经在年报中也有详细的罗列（年报中的 2023 年工作计划章节），我们始终认为行业的周期波动对每个行业都是非常正常的，我们的各项关键任务的输出也能充分应对这种行业下行周期，运营团队认为行业下行周期对于我们是很好的发展机遇。谢谢！

36、请问目前公司巴西 C 端进展是否顺利？C 端的盈利情况和 B 端相比有哪些优势？

答：您好，巴西 TO C 端进展十分顺利，应该说巴西 TO C 的启动时机是非常好的窗口时机。C 端的盈利不论是毛利率还是净利润相对 B 端都有比较明显的提升，且有效的解决了 B 端业务肠梗塞，市场通路不顺畅的弊端。谢谢！

37、公司海外市场的主要增长点有哪些？

答：您好，主要增长都来自于公司战略规划之关键任务的顺畅推进，包括：1. 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）；2. 我司丰富而完善的产品组合以及在不同国家持续的新获证产品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；3. 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。谢谢！

38、今年农药上游企业亏损严重，请问公司有没有对亏损严重的企业考虑兼并重组，加强上游的资源优势。

答：您好，这个问题提的好，但是我们认为目前的时机尚不成熟。因为过去三年农化行业普遍业绩爆棚，行业才刚开始进入下行周期，并且行业低谷期可能持续时间不短，目前就开始进行兼并重组的考虑可能偏早，企业的估值可能尚偏高，预估购并的时机在 2024 年下半年或 2025 年可能更为适宜些吧。我们会持续关注优秀的原药制造企业标的，有合适的会考虑，谢谢！

39、定向发行几时完成？

答：您好，公司向特定对象发行股票目前处于交易所审核阶段，尚需深圳证券交易所审核通过，并经中国证监会同意注册后方可实施。刚也查看了同期深交所各定增项目的进度，我司的定增方案审批进程正常，谢谢！

40、请问公司定增方案迟迟没有通过，是因为股价偏高，投资人觉得不便宜导致的么？润丰的市值对标同行业哪家上市公司呢？

答：您好，公司向特定对象发行股票目前处于交易所审核阶段，尚需深圳证券交易所审核通过，并经中国证监会同意注册后方可实施。刚也查看了同期深交所各定增项目的进度，我司的定增方案审批进程正常，并不存在迟迟没有通过之说，谢谢！

41、连跌半年是为了定向发行吗？

答：您好，公司股价、成交量等波动受行业、宏观经济、金融、市场情绪等多种因素影响，股市有风险，投资需谨慎。谢谢！

42、在目前复杂的经济形势下，希望贵公司上市是全心全意为人民服务，给股东高额回报，不要走圈钱的路子，会摔跤，不要激进，稳步前行！

答：您好，感谢您对于公司的关注，运营团队心怀愿景，锚定战略规划推进各项关键任务之实施，坚信每一份持续的努力

	<p>都必将有合理的回报，会用良好的业绩来给投资人交上满意的答卷。谢谢！</p> <p>43、公司今年的业绩展望，能否进行季度的拆分？</p> <p>答：您好，关于业绩展望，在公司的年报中也有过表述，整体来说，我司业务因为美洲业务占比较大以及作物保护品淡旺季因素影响，故而会在1-9月呈现业绩逐步上升，而到10-12月会呈现逐步下行，今年受市场端高库存影响，采购推迟，预计1-10月均会呈现业绩逐步上升，11-12月会下行。这仅是预测，不是业绩承诺，希望对于大家对公司的运营了解有所帮助。谢谢！</p> <p>44、公司未来的战略规划及执行麻烦详细介绍一下。</p> <p>答：您好，关于公司的战略规划，核心竞争力，定期进展实际上在公司的年报和半年报中都有非常详细的介绍，各位有空的时候可以查阅。公司战略规划简单表述就是两个聚焦：一个是进一步完善全球营销网络；另一个是研发创新支撑的先进制造。关于实施进展，整体来说，战略规划中的各项关键任务实施的进度和质量均优于预期，推进顺利。谢谢！</p> <p>同时，为便于各投资者及社会公众更全面的了解公司，您可以在微信公众号中搜索“润丰股份”并加关注。各位投资人及社会公众如有问题，可通过深交所互动易、微信公众号进行提问。我们通过巨潮网、公司网站和微信公众号，及时、准确、完整的向广大投资者传递公司信息！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年6月9日