

证券代码:301035

证券简称:润丰股份

编号:2023-004

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	交银施罗德基金 张明晓 邱华 国泰基金 曾彪 张小皮 远信投资 周伟锋 黄垵锐 杨大志 Library Group 刘徐 国都证券 陈柳 中信建投证券 郭祝同 邓天泽 国盛证券 杜鹏 国联证券 赵嘉卉 申起昊 李绍程 红土创新基金 李传鹏 基金经理 李澄清 泰德圣投资 徐正敏 浙商证券 姚雯慧 中金证券 吴頔 卞榛 贾雄伟 重庆环保基金 李广 广发基金 王云骢 中泰资管 蒋婉滢 华富基金 邓贤波 驼铃资产 张姜 西部证券 黄侃 华夏基金 张俊 平安养老保险 袁帅 Fidelity Luke 中欧基金 息荣雪 汇添富基金 何彪 陈潇扬 光大资管 饶于晨 海通资管 刘彬 彤源投资 郑梦杰 生命资产 李燕玲 太平洋证券 王亮 长城基金 程书峰 李金洪 诺安基金 黄友文 中信证券 孙臣兴 天风证券 唐婕 西南证券 屈紫荆 保银投资 林建军 中银国际证券 范琦岩 人保养老 徐昆仑 上海润时基金 雷鸣 深圳前海君安资管 卢晓冬 南银理财 钱晟 国新证券自营 张舒媛 理臻投资 张伟 华创证券 吴宇 果实资本 蔡红辉 华夏未来资本 荣景昱 德邦证券 孙范彦卿 中金资管 陈琛 东财基金 唐忠 周威 太平基金 夏文奇 招商基金 于凡真 申万宏源 周超 屈玲玉 上海常春藤资产 陈雯雯 民生证券 李家豪 青骊投资 安文杰 谢梦飞 于利强 立翎资本 马猛 拾贝投资 张剑 王祥宇	

	<p>东方证券 万里扬 蔡志鹏 大成基金 刘芳琳 东北证券 孙鹏程 太平洋证券 陈桢迪 华安证券 刘旭升 王强峰 长安基金 肖榆麒 宁银理财 孙文瑞 君和资本 李学坤 金搏扬 汇丰晋信基金 叶繁 招银理财 郝雪梅 彭治力 华泰资产 胡兰 华西证券 王丽丽 兴业证券 刘梦岚 国泰君安 钱伟伦 周志鹏 李旋坤 国金证券研究所 任建斌 Goldennest Capital 范承杰 首创证券 甄理 新华资产 舒良 信达证券 尹柳 何翌昂 国联基金 张智浩 地泽投资 周正炯 蜂巢基金 王泷皓 歌斐资产 周焯 方正证券 任宇超 邹骏程 华鼎 泰康资产 陈佳艺 上海环懿基金 杨伟等机构和个人。</p>	<p>上海承周资产 王正清 天弘基金 刘智超 银华基金 王翔 长江证券 王明 招商证券 曹承安 杭银理财 刘艾珠 华夏久盈 姜微 陈航 T Rowe Price 乔雅虹 兴业基金 于峻鹿 光大证券 周家诺 国海证券 杨丽蓉 安信证券 姜思琦 广发证券 李凌芳 海富通基金 踪敬珍 中国人保资产 华旭桥 海通证券 庄怀超 兴银基金 石亮 元葵资产 方炜 浙商资管 王圆 秋晟资产 钮舒越 中英人寿 王嘉晖 长江资管 施展 赵鑫鑫 英大保险资产 王文宾 山东铁路基金 冯瑞淼 兴银理财 陈亚龙</p>
时间	2023年8月30日 19:30-21:00	
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： 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。 董事长王文才先生对公司2023年半年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、请介绍下农化行业的当下市场状况？</p>	

答：

1、过去三年的行业景气周期催速了中国和印度农药产能的扩增及释放，叠加因过去两年全球供应和物流不畅导致的各市场渠道中的恐慌性的偏高备货库存，自 2022 年四季度以来，大多数作物保护品原药品种价格持续走低，以原药制造为主的制造商普遍业绩承压；

2、根据中国海关统计数据，今年 1-6 月份与农药相关的 35 个海关编码项下(该 35 个海关编码均包含农药产品在内,但是也包含农药产品之外的其他化工品)的出口呈现量价齐跌，尤其是出口到重要的农化品市场的降幅更多，诸如出口到美国同比金额下降 45.03%，数量下降 37.33%；出口到巴西同比金额下降 59.22%，数量下降 47.46%；出口到阿根廷同比金额下降 42.44%，数量下降 25.43%；出口到澳大利亚同比金额下降 41.49%，数量下降 28.91%.....

3、未来多数作物保护品原药品种价格将底部盘整。经过上半年大多数原药品种的快速持续下行，不少品种价格甚至都已经跌破历史低位，处于跌无可跌的地步，但是基于过去三年中国和印度农药产能的扩增及释放，大部分原药品种将持续处于供大于求的状况，这也将使得大部分原药品种将持续底部盘整；

4、未来处于价格历史底部的产品随时会伴随偶发事件而出现短期内价格重大波动，库存管理及市场策略的准确决策、快速响应尤为重要。不少产品的主要制造商因价格处于甚至低于历史低位而承压，自然会为改善业绩会寻求各种机会去推涨价格，一旦推涨必然快速上涨，但是鉴于产能供大于求的背景又使得这种推涨往往维持不久又会快速回落，未来不同品种短期价格大幅波动将会变得频繁，这给各公司的库存管理及市场策略的调整带来了挑战。

二、请问海外各重要市场去库存状况，贵司目前海外库存状况如何？

答：

1、海外主要市场中美国的高价库存依旧偏高，因为目前是美国用药淡季，故而去库存依旧缓慢，大部分同行认为美国的去库存会持续到 2024 年中；

2、先前库存水平偏高的巴西，阿根廷库存水平下降较快，加之未来的 2-3 个月是当地用药旺季，预计巴西，阿根廷市场去库存会在未来 2-3 个月内完成；

3、我司基于从工厂到农场全产业链信息的通透理解，准确决策，快速响应，对于高成本库存在去年 4 季度和今年 1 季度快速的进行了处理，使得我司目前并不存在高成本库存的状况；

4、我司在今年 5、6、7 月份基于不少原药产品价格已经处于跌无可跌的价位，我司积极发货主动提高了成本低位的各产品在各重要市场子公司的库存水平，以便各子公司能以即期交付满足市场所需，这些低成本库存目前也较好的促进了各子公司的当地销售业务，未来我们也将继续维持在各重要市场低成本库存的水平。

三、请分析下公司上半年的业绩并对公司下半年和未来的业绩展望？

答：

1、公司目前全球业务的地理分布并不均衡，拉美区域占业务公司比重较大。而拉美主要市场上半年 TO B 客户的库存偏高采购推迟，TO C 业务虽然成长超预期，但是 TO C 业务是以各子公司当地销售才计为销售收入，故而拉美主要市场 TO C 业务并未对公司上半年的营收有所贡献；

2、自 2022 年四季度以来，大多数作物保护品价格持续走低，也导致公司营收规模下降；

3、尽管今年上半年毛利率同比去年有所提升，但是在营收规模下降的同时，公司积极在更多市场启动 Model C 业务，也导致期间管理费用，销售费用同比继续上升，降低了期间净利润；

4、今年上半年人民币汇率变化导致的收益(汇兑损益 + 投资收益 + 公允价值变动)同比去年上半年减少约 1 亿元，也降低了期间净利润；

5、目前公司中期战略规划中各关键任务推进的质量和进度均优于预期，正是基于此，我们认为公司持续健康稳定成长的基础坚实且成长势头良好，预计下半年整体业绩会好于上半年。

四、公司有哪些具体举措来保障公司持续健康稳定成长？

答：

1、公司明确且坚定实施的战略规划是公司持续健康稳定成长的基础，正

是战略规划中各关键任务推进的质量和进度均优于预期才使得我们对于公司未来的业务展望充满信心；

2、这里简单拆解举例可以让各位更好的感知；

2.1 公司每年都按照战略规划按部就班的展开部分新国家的市场调研，研讨明确目标国的战略规划及基于目标国的战略规划进行各项运营前的构建实施工作，使得未来每年有持续的新市场贡献业绩；

2.2 对于已有业务的目标国，公司均有明确的目标国战略规划，并按照规划展开业务深耕和推动各种业务模式的优化升级，尤其是 2020-2021 年以来积极推动在了各主要市场 Model C 业务的展开，这些新的 Model C 业务的子公司均属于新创期，未来持续增长势头和成长空间均不错，会给未来带来持续的业绩贡献；

2.3 公司每年持续在全球各国进行的大量的丰富而完善的产品组合的登记投入，使得每年不少国家均有新登记的获得，这些新登记的获得会带来新的业绩增长点，也会给未来带来持续的业绩贡献. 比如巴西子公司去年新获证的产品中有四个产品今年首年实现销售，就给巴西子公司今年会带来新增销售收入约 7000 万美金；

2.4 公司充分重视并持续强化组织与人才，IT 与流程的建设，构建并优化公司的全球化运营能力，以确保公司的战略规划得以落地实施到位及公司的安全运营和稳定发展。

五、请介绍下公司 T0 C 业务的规划？

答：

1、公司市场战略的核心是在全球各国投资构建“完整产业链支撑的快速市场进入平台”并坚持平台开放和各业务模式并举，Model C 只是该平台获得回报的路径之一，不是唯一，大家不要误读为公司是由 T0 B 转为 T0 C，我们是坚持平台战略，坚持 Model A、Model B、Model C 并举：

2、关于 T0 C 业务的规划，并不是所有国家都能展开 T0 C 业务，比如：

2.1 有些国家市场规模太小，比如博茨瓦纳，纳米比亚等整个国家作物保护品市场价值不到 2000 万美金，无法支撑在当地构建团队展开 Model C 业务；

2.2 有些国家法律法规不允许外资在当地成立进出口的贸易公司或分销类的公司，比如埃塞俄比亚、苏丹、突尼斯等，这也导致无法在这些国家展开 Model C 业务，而只能展开 Model A 及 Model B 业务；

2.3 有些国家营商环境和市场秩序不佳，诸如外汇短缺、外汇汇出限制、TO C 收款坏账比例高、政局不稳定等，这些国家也暂不适宜展开 Model C 业务；

2.4 有些国家的登记获证周期长，在具备基本的产品组合登记之前，无法展开 Model C 业务。

3、基于公司的平台战略，公司会在各适宜展开 Model C 的国家均会按部就班有序展开 Model C 业务，且有的国家基于不同的作物聚焦，不同的渠道可能会成立多个 Model C 的子公司展开运营。

六、 请问公司草甘膦项目还会按照之前公告的在正常推进吗？

答：

草甘膦项目是公司 IPO 募投项目，目前该项目的各项工作均在按进度有序展开，会如期推进实施。公司目前草甘膦原药年使用量大约 7-8 万吨，伴随未来美国，加拿大市场的拓展以及不同市场的成长，预估未来公司草甘膦原药的年消耗量会成长到约 10 万吨，对于如此大的消耗量，如果公司完全依靠外购会给公司的供应链的安全稳定保障带来极大的挑战，也会在出现重大市场波动时给公司在各市场的如期交付和诚信履约带来重大风险，这也是公司决定投资恢复草甘膦 2.5 万吨产能的重要原因，鉴于公司年消耗量远超该产能，公司也将持续加大和各友商的深度伙伴合作关系。

七、请问公司美国，加拿大市场的“快速市场进入平台”的构建计划？

答：

1、根据公司的中期战略规划，公司“快速市场进入平台”在美国，加拿大市场的投资构建并不在目前的战略规划期(2020-2024)，系纳入到下个战略规划期中的重要任务；

2、今年 8 月公司对中期战略规划年度复盘更新研讨时，基于公司战略规

	<p>划中各关键任务推进的进度和质量均优于预期，我们决定将美国，加拿大的投资构建工作提前启动，预计对于美国，加拿大的登记投入会在今年四季度开始启动，这两个国家的登记周期均大约为 2-2.5 年左右。</p> <p>八、请问公司在欧盟市场的业务拓展状况及发展规划？</p> <p>答：</p> <p>1、公司在去年四季度收购西班牙 SARABIA 公司之后，完成了欧盟市场战略规划的研讨；</p> <p>2、明确了欧盟市场的产品登记投资规划；</p> <p>3、快速的进行了团队尤其是欧盟登记团队以及 SARABIA 西班牙市场 TO C 团队的充实；</p> <p>4、目前已经构建完成了强有力且高效工作的中西合璧的欧盟登记团队，会早于预期进度并在 2024 年底开始将陆续在不同欧盟国家获得不少产品的登记，自 2025 年开始欧盟市场会开始给公司业绩助力；</p> <p>5、充实优化后的 SARABIA 西班牙市场 TO C 团队在今年欧盟市场同行业绩普遍下行的背景下成长幅度喜人。</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 8 月 31 日</p>