

证券代码：301035

证券简称：润丰股份

山东潍坊润丰化工股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>线上会议</u>
参与单位名称及人员姓名	中泰证券(上海)资产管理有限公司 张君；诺安基金管理有限公司 赵森； 东方证券股份有限公司 万里扬；华宝基金管理有限公司 张金涛； 青骊投资管理（上海）有限公司 李跃；中信证券股份有限公司 孙臣兴； 中国人保资产管理有限公司 蔡春根；东北证券股份有限公司 陈俊杰； 天风证券股份有限公司 唐婕；国泰基金管理有限公司 钱晓杰； 仁桥(北京)资产管理有限公司 夏俊杰；中信资本控股有限公司 杨大志； 上海拾贝能信私募基金管理合伙企业(有限合伙) 郑晖。
时间	2021年8月25日下午15:00-17:00。
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 证券事务代表：胡东菊
投资者关系活动主要内容介绍	会议主要交流内容： 公司董事长王文才先生欢迎各位参加本次线上交流会； 董事长王文才先生介绍了公司基本情况，并对公司2021年上半年经营情况进行了解读和分析。

一、上半年经营情况介绍

润丰股份作为一家中国本土诞生的跨国作物保护公司,公司正积极推进以实现“全球中国造到中国品牌全球化”。目前正在实施的中期战略规划(2020-2024)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”为指引而制定的。基于此中期战略规划,公司将持续聚焦于研发创新支撑的先进制造以及进一步完善全球营销网络。在此重点就公司上半年在这两方面的工作进展进行总结。

(一)、研发创新支撑的先进制造方面

(1) 团队构建:积极通过国内校招、社招等各种方式,技术线新增加 41 人,其中博士 1 人,硕士 28 人。与此同时,基于多年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,进一步优化和完善研发流程,目前已初步构建了具有国际一流水平的国际化技术团队和科学、严谨、高效的工作流程,为公司规划中项目的成功实施和稳定运行提供了坚实的保障。

(2) 项目实施进展:在原药制造方面,公司基于自动化、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工业化。目前一个原药产品系国内首创的全流程连续化绿色工艺正在调试和试运行中;一个原药产品全流程连续化项目的基础工艺包已经完成,正在进行详细工程设计,2022 年具备实施条件;一个原药产品全流程连续化项目正在进行关键设备开发,预计 2022 年下半年完成开发,2023 年具备实施条件。

伴随中期战略规划中的项目逐个成功实施和稳定运行,将进一步强化润丰股份的完整产业链并有力地支撑公司全球市场的拓展。

(二)、进一步完善全球营销网络方面

(1) 团队构建:积极通过国内校招、社招等各种方式,市场团队新增加 20 位国内成员,登记团队新增加 35 位国内成员,其中硕士 29 人。市场团队

新增加外籍国家经理 7 人和外籍登记经理 8 人，国际化团队的搭建和管理已成体系并已驾轻就熟。

(2) 市场拓展：上半年市场线国内团队成员在国外疫情持续蔓延的背景下，逆行远征，在做好已有目标国市场的业务深耕的同时，持续开展新市场的拓展，加速完善全球营销网络的构建。上半年新完成了埃塞俄比亚、苏丹、坦桑尼亚、津巴布韦、赞比亚、喀麦隆、乌干达、突尼斯、埃及、土耳其、塞尔维亚、多米尼加、牙买加等市场的深度调研；新成立或正在成立土耳其、塞尔维亚、多米尼加、突尼斯、秘鲁、埃塞俄比亚等全资或合资子公司或办事处；在喀麦隆、乌干达、埃塞俄比亚、塞尔维亚自建当地团队正在积极准备润丰股份自有品牌在当地的销售。

(3) 全球登记：上半年大幅度增加了全球登记投入，全球登记费支出同比增加约 2500 万。新启动在土耳其、塞尔维亚、孟加拉国、科特迪瓦、坦桑尼亚、津巴布韦、突尼斯、苏丹等目标国的登记全面推进。截止到 2021 年 7 月底，今年共新获得 167 项海外登记，其中巴西新增 22 项登记，阿根廷新增 2 项登记，墨西哥新增 14 项登记，欧盟新增原药等同登记 14 项。更令人欣喜的是，经过五年多的漫漫历程，今年首次在较高登记门槛的俄罗斯获得登记 1 项，印度获得登记 3 项，后续该两国将进入更多产品获证期。

公司正按照中期战略规划全面有序地加速推进全球营销网络的构建。

公司上半年运营整体良好，各项工作按照公司中期战略规划和年度工作计划有序推进，上半年实现销售收入 40.14 亿元，同比增加 12.03%，实现归母净利润 2.75 亿元，同比增长 1.87%。

二、问答

1、请问国内草甘膦、草铵膦等原药和制剂的快速涨价，是否可以快速传导到其他国家？

答：对于国内市场原药或制剂的快速涨价，对于每个国家的价格传导速度是不同的，比如巴西和美国，因为当地供应商前期低成本库存较少，他们市场端的价格传导就会比较快。比如加纳，因为当地前期库存较大，草甘膦在加纳的价格其实没有什么太大的变化，目前加纳当地市场价格反而低于国内出现价格倒挂。作物保护行业的制造端到市场端的价格传导，一般情况下的话，国内外的价格传导需要3个月左右。比如草甘膦，2月份价格开始上涨，4、5月份上涨更快，其实6月份下旬才真正传导到巴西市场。

2、请问公司2021年上半年产品毛利率略有下降的原因？

答：（1）海运费飙升：公司的正常生产模式是“以销定产，适度库存”。从销售订单签订到交付执行需一定周期，因为海运集装箱短缺导致订单流转周期拉长，从45天延长至60天，且海运费实时成本较订单签订时的核算成本大幅上升，从而导致不少订单实际利润下滑；

（2）上半年中国农化品市场尤其是大吨位的品种如草甘膦、草铵膦等采购成本上涨过快，而市场端价格的传导滞后，导致占公司销售比重较大的大吨位品种利润率稍有下滑。

3、请问公司如何应对海运费的暴涨？

答：面对从业以来从未曾遭遇过的如此国际航运乱象及大吨位品种价格波动大的局面，运营团队快速响应，积极采取各种措施应对，诸如：多渠道订舱扩大备用舱位保障货物及时出运；对于新签销售订单调整CIF为FOB或附加海运费复议条款；对于远交期订单附加市场波动较大时的价格复议条款；对大吨位品种适当提高安全库存，做好购销拉通，快速联动等。运营团队充分发挥了“轻架构，快速响应”的优势，有效的降低并控制了经营风险。

4、请问公司与其他跨国公司相比，在登记方面有哪些独特的优势？

答：全球登记能力是公司独特的竞争优势。我司是率先开展自主登记的国内企业，抢占了市场先机。具体的优势主要有：能为每个国家完整而丰富的产品组合登记进行高效快速的决策；对于各个目标国产品登记计划的全流程推进

采取我司独特的类似销售订单的处理流程,确保有时限的受控的高品质快速交付;具有中西合璧的国际化登记团队和登记流程流水线作业似的明确专业分工的登记团队中的各细分岗位;登记团队成员数量也在持续快速的扩充中,计划到 2024 年,我司登记团队人员数量达到 200 人。

截至 2021 年 6 月 30 日,公司拥有境外农药产品登记证 3000 多项,大量登记申请正在进程中,更多国家的登记计划也在开展和计划中。

5、请简单介绍公司传统出口模式与境外自主登记模式相结合的经营模式?

答:针对国内外经济和市场环境的变化带来的挑战,公司快速响应,积极应对,自 2008 年下半年开始探究、谋划公司销售模式和发展路线的优化升级,逐步形成了以“团队+平台+创新”为基础要素,将作物保护品的传统出口模式与境外自主登记模式相结合,以“快速市场进入平台”为特点的全球营销网络。

传统出口模式:出口商作为传统的制造商,供应商,不参与目标市场当地竞争。其最为显著的特点,出口商作为进口商比价采购的供应商之一,价格竞争激烈,出口商对于进口商的话语权和掌控力差,出口商的业务持续稳定性较差出口商对客户的话语权和掌控力差,业务受供求关系周期性影响起伏较大。

境外自主登记模式:公司在各目标市场根据市场需求情况进行自主登记并取得登记证,虽然于境外直接进行农药产品登记投入较大,进入门槛较高,且产生效益周期较长(一般 3 年以上),但在该模式下,公司进行产品销售时处于相对主动地位,更有利于市场开拓,且对市场具有一定的掌控力,利润水平较高,因而对于公司提升品牌影响力,提高盈利能力具有重要作用。

公司的上述两种模式可以相互促进,互为补充。传统出口模式为境外自主登记模式下的产品销售提供了坚实的客户基础,而丰富的农药产品自主登记不仅大大提高了公司品牌知名度,也能以更丰富的产品更好地满足客户需求,从而更有利于公司农药产品传统出口业务的开拓。

6、请问公司与 To C 经销商的合作,会不会与 To B 客户形成一个很明显

	<p>的竞争格局？</p> <p>答：公司在各目标市场进行“快速市场进入平台”的构建，核心是在各目标国获得丰富而完善产品组合的登记以及坚持平台开放的理念。平台开放的理念使得公司既能基于该目标国平台自建当地团队开展自有品牌的 To C 业务，也会采取灵活的方式将该平台开放给其他优秀的市场合作伙伴开展 To B 业务。基于此开放的平台通过公司自建团队及诸多市场合作伙伴来多渠道快速扩大市场份额。</p> <p>此外，也提醒各位投资者可以阅读公司的定期报告，如果各位查阅本次半年报中第三节管理层讨论与分析的内容，能够更为知晓公司的愿景，公司的战略规划，公司的特点与核心优势，以及公司的重要工作内容的阶段性进展。同时各位投资者也可以登录我司官网 (www.rainbowagro.com) 中的新闻版块也能了解公司的最新动态，我们力求通过各种方式给各位投资者以及时，完整，准确，公开的信息披露。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 8 月 26 日