

证券代码:301035

证券简称:润丰股份

编号:2024-003

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 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、中庚基金、远信投资、国泰基金、天安人寿、易方达、巨杉资产、中金资产、富国基金、华安基金、财通基金、华夏基金、拾贝投资、东方证券、中英人寿、益安资本、天风证券、民生证券、华安证券、杭州银行、上海承周、汇添富基金、长江证券、仁桥资产、长信基金、宏利基金、国投证券、中银基金、国海证券、东证融汇、永赢基金、复需资产、大成基金、上海国有资本、新华基金、淡水泉基金、万家基金、太平洋证券、海通证券、招商基金、申万菱信、中泰证券、兴业基金、淳厚基金、太平洋保险、建信保险、华夏未来资本、中信建投、半夏投资、招商信诺、华西证券、海通资管、中金证券、中邮基金、浙商证券、兴业证券、奇盛基金、红土创新、德邦证券、华福证券、深圳润远、朱雀基金、合众保险、博时基金、新华资产、果实资本、国盛证券、国泰君安证券、华能信托、招银理财、华创证券、天风证券、国金证券、华夏久盈、首创证券、信达证券、世纪证券、上海环懿、国源信达、嘉实基金、煜德投资、兴银基金、上海修实、平安养老、睿远基金、东北证券、摩根大通、申万宏源、国都证券、固禾基金、双安资产、广发证券、景顺长城、方正证券、中信保诚、光大资管、中欧瑞博、华泰资管、华宝基金、东方红资管、山西证券、松熙资产、敦和资产和鹏扬基金等多家券商和投资机构的研究员、基金经理参加了本次沟通交流会，参会人员共计 150 余人。
时间	2024 年 4 月 26 日 13: 30-16:00
地点	现场会议：山东省潍坊市滨海经济开发区氯碱路 03001 号润丰股份 线上会议：腾讯视频
上市公司接待人员姓名	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>	<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 2023 年度报告及 2024 年第一季度报告进行了简要汇报，并就投资者提问进行了如下解答：</p> <p>一、请简单介绍下农化产品的出口状况？</p> <p>答：</p> <p>根据 2022 年 1 月到 2024 年 3 月期间中国海关 3808 项下的统计数据，有如下信息分享：</p> <p>1、出口数量：</p> <p>2023 年全年 3808 项下总出口数据同比增加 10.53%；</p> <p>2024 年一季度 3808 项下总出口数量同比增加 51.75%。</p> <p>2、出口金额：</p> <p>2023 年全年 3808 项下总出口金额同比降低 30.11%；</p> <p>2024 年一季度 3808 项下总出口金额同比增加 1.78%。</p> <p>3、出口平均单价(美金/Kg)：</p> <p>2022 年全年 3808 项下月度平均出口单价从 1 月的 USD5.87/Kg 下行到 12 月的 USD4.31/Kg；</p> <p>2023 年全年 3808 项下月度平均出口单价从 1 月的 USD4.44/Kg 下行到 12 月的 USD3.00/Kg；</p> <p>2024 年 3808 项下月度平均出口单价从 1 月的 USD2.88/Kg 下行到 3 月的 USD2.72/Kg。</p> <p>二、请简单回顾下 2023 年农化行业？</p> <p>答：</p> <p>1、大宗农产品价格依旧居于历史合理中位值。农民有积极的用药意愿，农产品的种植面积没有减少，这意味着终端消费者-种植者对于农药的刚性消耗需求依旧正常。根从上述出口数据中出口数量的持续上升，说明全球市场对于农化产品的刚性需求依旧，市场需求已经恢复正常。</p>
----------------------	--

2、报告期内大多数作物保护品原药品种价格走低。根据 2023 年 12 月月 31 日中农立华原药价格指数报 80.19 点，同比去年跌幅 37.5%；跟踪的上百个产品里，92%产品下降，8%产品持平，很多产品价格跌幅显著且都跌至或跌破历史低位。

3、市场竞争加剧，整体呈现供大于求的趋势。未来原药制造领域势必将经历去产能以及产能优化的阵痛，没有技术、成本及合规竞争优势的原药制造企业将逐步退出，原药制造领域行业集中度将进一步提升，具有优势的原药龙头企业和全球化营销渠道品牌优势的企业的发展空间将获得进一步的提升。

三、请预测展望下 2024 年农化行业？

答：

1、大多数作物保护品原药品种价格将底部盘整。大多数原药品种价格已处于历史低位甚至都已经跌破历史低位，处于跌无可跌的地步，但是基于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。

2、公司运营的高效敏捷灵活十分重要。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。

3、全球头部企业竞争格局调整加快。一是非专利作物保护品市场份额的持续扩大；二是伴随非专利作物保护品市场份额的持续扩大，优秀的跨国非专利保护品公司成长加速。

四、请评点下 2023 年的业绩？

答：

1、2023 年公司受农化产品售价大幅下降影响，整体呈现量升价跌，销售收入与利润均下滑的状态。营收同比下降 20.58%，归母净利润在大幅度提高销售和管理费用 2.86 亿元投入的背景下同比下降 45.44%。

2、2023 年公司在推进 Model C 的工作方向上加码发力：对已有国家

全面加速成长以及在更多新的国家的落地实施，Model C 占公司营收比重从 2022 年的 26.71% 上升到 33.82%；Model C 业务的平均毛利率高出 Model A/B 业务的平均毛利率约 11.66 个百分点；全年公司毛利率同比上升 1.26 个百分点。

3、2023 年公司在推进丰富的产品组合方向上进步显著：杀虫剂和杀菌剂占营收的比重从 2022 年的 12.45% 上升到 25.41%；杀虫剂和杀菌剂的毛利率也是明显高于公司原先营收重度倚重的除草剂。

4、2023 年公司坚定狠抓公司既定战略规划之各项关键任务的落地，在行业周期下行的背景下更加积极规划和投资未来，大幅度提高进一步完善全球营销网络这个聚焦方向上的投入，同比增加销售费用和管理费用 2.86 亿元；市场端的深耕及业务模式的优化升级尤其是 Model C 的推进进度和成长优于预期，公司行进在正确的方向上并掌握了正确的方法论以及拥有匹配的核心团队，持续健康稳定成长的基础坚实且成长势头良好。

5、公司全年运营整体良好，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，各关键任务的推进进度和质量符合预期。

6、但是公司在迈向全球化运营的进程中，也存在亟待弥补的能力差距，主要体现为：构建适应全球化运营的管理体系为基础的全球化运营能力；构建符合润丰业务特色，卓越的端到端流程体系和保障流程执行的能力。

五、请评点下 2024 年一季度的业绩？

答：

1、2024 年一季度公司营收同比增长 20.59%，增速明显；归母净利润在销售费用同比增加 0.601 亿和面临汇率波动同比多损失 0.406 亿元的背景下同比下降 17.21%。

2、一季度公司毛利率 20.10%，同比上升 1.35 个百分点。

3、一季度 Model C 占公司营收比重继续上升，上升为 37.17%；Model C 毛利率 29.10%，高出 Model A/B 业务的毛利率约 14.33 个百分点。

4、一季度杀虫剂，杀菌剂占营收比重为 24.51%，同比上升 2.07 个百分点；杀虫剂、杀菌剂毛利率明显高于除草剂。

5、整体上一季度业绩符合公司预期，公司战略规划之关键任务的进度和质量均令人满意。

六、请问公司 2024 年的业绩展望？

答：

1、2024 年公司营收规模会较快增长，尤其是 3 季度和 4 季度； Model C 占营收比重会持续提升，目标为 40-45%。

2、公司毛利率伴随 Model C 占比提升，正常会同比上升；但预计 2024 年巴西市场 Model C 占公司 Model C 的营收比重过大，3 季度和 4 季度系巴西 Model C 业务的旺季，届时巴西市场的 Model C 的毛利率对于整体毛利率影响会较大，而巴西市场目前尚处于当地市场需求淡季，预判届时市场竞争状态还为时过早。

3、2024 年销售费用和管理费用会持续较大增加，主因：

3.1 公司营收规模的较快增长和 Model C 业务占比的快速提升所致；

3.2 大多数 2021 年以后启动的 Model C 的子公司尚处于初创或快速成长期，期间销售费用和管理费用的投入自然快速增加；

3.3 根据公司战略规划，为早日进入投入和市场壁垒较高的北美和欧盟市场，公司继续加大在北美，欧盟市场的高额登记投入(2024 年仅该俩市场投入预算约为 4000 万美金)，以及伴随登记获得进程的当地团队的构建和运行费用的增加。

4、2024 年公司归母净利润与营收增幅预计难以同速增长，主因是公司正坚定实施战略规划，目前北美和欧盟市场尚处在投入期(登记获得周期 2-4 年，预计 2025 年底会开始有批量登记获得，2026 年开始有商业化后的回报)；同时 2021 年以后启动的大多数的 Model C 的子公司尚处于初创和快速成长期，该期间销售费用和管理费用增加较多而盈利贡献有限。

七、各新的 Model C 子公司的投入导致管理费用和销售费用上升快速，这种新的 Model C 子公司一般得多久才能盈亏平衡而不至于吞噬期间的利润？

答：

1、每个市场情况不一，期初投入的规模以及盈亏平衡的周期均相差很大。这与每个国家的登记投入高低，登记获证周期长短，该国人员薪资福利水准，Model C 子公司所需的团队规模，该国的业务体量，渠道进入的难度等等有很大的关系。比如我司巴西市场 Model C 子公司，目前排在前三位的主要开支为：仓储物流费用、人员薪资和登记投入。

2、大多数国家的投入周期还是很长的，如果不计算登记投入获证的所需时间(登记耗时一般在 2-6 年)，而从获证之后决定开始构建 Model C 子公司运营之时算起，小体量的国家一般 2-4 年能盈亏平衡，而大体量的国家一般需要的周期更长。

3、我司海外 Model C 业务第一批是在 2015-2016 年期间集中启动了 13 个国家，当时确实是费心费力，历经磨砺，但是到 2019-2020 年期间这些国家中除了印尼运营失败而关闭之外，其他国家基本都已成长为当地市场排名靠前的主要玩家。

4、我司在 2019 年研讨新的中期战略规划(2020-2024)时，基于上述 13 个国家的 Model C 业务的总结出的正确的方法论，决定在更多国家启动 Model C 业务，自 2021 年开始加速了在更多国家 Model C 的构建，这一批 Model C 的国家，正是有了第一批 Model C 的正确方法论，所以很多国家 Model C 运营的第一年或第二年就实现了盈亏平衡。即便大体量的巴西市场也是于 2023 年当年启动，当年已略有盈利，当然巴西市场的复杂性和快速大幅度波动性，我们还将继续面临更多的挑战，目前就说我们巴西 Model C 子公司进入到了良性快速成长发展期还过早，毕竟 2023 年是公司在巴西如此大体量市场的 Model C 运营才第一年。整体上应该说我司在更多国家推进 Model C 的运营上有了正确的方法论和优秀的团队。

八、这种进一步构建全球营销网络方面的投入还会持续多久？预计此种大的投入会是啥规模？会主要在哪些方面？是否会导致投入期间的利润下降？

答：

1、投入主要集中在新运营的 Model C 子公司以及欧盟和北美市场的投入。

2、根据公司战略规划，我司每年还有在新的国家启动 Model C 子公司的规划，以及过去 3 年启动运营的 Model C 子公司还需进一步加速成长，这些都需要投入。但是基于公司目前除北美和欧盟市场之外的 Model C 子公司大部分已启动运营或已经过了盈亏平衡期，预计除北美和欧盟市场之外的这块未来的投入总额不会太大了，除北美和欧盟市场之外的这块未来的投入对于期间的利润影响不会太大。

3、我司欧盟市场的投入尚处于初期：欧盟市场我司系 2022 年购并西班牙 Sarabia 子公司后，2023 年开始快速扩充了登记团队，加大登记投入，预计欧盟会持续高登记投入(每年约 2000 万欧元)还需大约四年，预计 2025 年底会开始有较大数量登记开始获得，2026 年下半年基于这些新获证产品构建扩充欧盟运营团队全面启动欧盟市场的商业化运营。

4、我司北美(美国及加拿大)市场的投入刚刚起步：北美市场的登记启动是在 2023 年四季度才开始，伴随 2024 年一季度收购美国农化制剂加工厂，公司正式提速北美市场的登记进程，预计北美会持续高登记投入(每年约 2000 万美金)大约四年，预计 2026 年上半年会开始有较大数量登记开始获得，2026 年下半年会基于这些新获证产品构建扩充运营团队全面启动北美市场的商业化运营。与此同时公司也在积极商洽批量购买登记而提前进入北美市场的可能性，如果达成会使公司北美市场的全面商业化运营提前实施。

九、公司这种投入的方向和节奏是否正确？

答：

1、我们认为公司战略规划的方向是正确且符合公司实际以及行业现状的，公司自 2008 年以来海外市场的拓展也正是基于明确且坚定的实施战略规划一路走来的。

2、我们的战略规划是基于：坚持做难而正确的事，迈向产业价值链高地，打造完整产业链这三句话所制定的。我们通过这么多年行业的实践与

摸索，已经有了正确的方法论及与之匹配的优秀团队，我们认为目前的行业下行周期期间，也是全球头部企业竞争格局重构期，正是我们难得的发展重要机遇期。

3、关于投入的节奏，这点确实是我们也在重点关注，时刻在把脉且动态调整的。应该说目前国内融资环境宽松，融资成本低，加上公司作为上市公司能借助资本市场舞台，这些都给了公司良好的发展支撑，是公司发展的良机。

十、请问公司应收账款和存货金额均明显上升，这么高的应收账款和存货是否合理：何时会下降？

答：

1、公司应收账款上升快速，这主要与巴西，阿根廷市场 Model C 子公司的运营启动以及这两个国家 Model C 的收款周期相关。在巴西和阿根廷这两大农化品市场，跨国农化公司以及当地公司均给下游客户提供的是 Harvest Payment Terms (也就是在用药季节之前给下游客户供货，到来年农作物收获出售之后才能获得回款，一般每年的 7-10 月期间是集中交付旺季期，次年的 4-7 月期间是集中回款期)，伴随 Model C 业务在巴西，阿根廷的营收的快速增加，这种应收账款金额会上升显著。未来伴随北美和欧盟业务体量及占公司总营收比重的上升，该状况会好转不少，因为北美和欧盟业务 Model C 账期一般为 60-120 天。

2、公司存货金额上升快速，主要与公司 Model C 业务占比持续上升以及拉美业务占比过高所致。

2.1 在 Model A/B 业务模式下，我司只要货物装船发出就视为货物已交付给客户而不再体现为我司的存货；而在 Model C 业务模式下，我司先将货物发出到 Model C 的子公司，比如从国内发出到巴西子公司清关完成收货入库，这个周期至少 60 天，同时货物到达巴西子公司后不可能立马售出，普遍上当地农化公司的平均库存天数会在 90 天左右，这个 60 天 + 90 天=150 天就相当于 Model C 业务较原先的 Model A/B 业务所需增加的库存天数及对应的库存金额，而遇到旺季前的备货集中发货，该金额就会

提高更多；

2.2 我司目前拉美业务占公司营收比重超过 60%，而从中国发货到拉美 Model C 子公司清关完成到子公司仓库普遍都要长于 60 天，有的甚至长达 90 天。伴随 Model C 业务在巴西，阿根廷的营收的快速增加，这种存货金额还会上升显著。

3、公司 2023 年年底库存金额高，也与目标国政府政策以及我们的内部运营准备不足有关。

3.1 俄罗斯在 2023 年 3 季度政府推出针对农药制剂产品在 2024 年实行进口配额的草案，我司俄罗斯子公司系 2023 年新运营的，根据该政策草案，我司俄罗斯子公司是无法获得制剂产品进口配额的，为不影响俄罗斯子公司的运营，也为寻找该政策草案落地之后的当地加工的方案留出时间，公司在 4 季度将俄罗斯子公司 2024 年全年销售所需货物全部提前发出；

3.2 阿根廷在 2023 年所有公司都难以及时获得进口许可证，为不错过销售季节和市场所需，大多数公司都会不等待进口许可证的获批就先发出货物，一般货物在途中或刚到达阿根廷目的港之时基本上进口许可也正好获批了。我司也是如此操作，可是在新总统赢得大选之后所有的进口许可证申请就基本全部冻结，导致我司 2023 年四季度抵港的货物也是面临港口积压无法清关，直到新总统上任之后才得以清关完成；

3.3 巴西子公司 Model C 业务在 2023 年成长不错，但是物流等后勤保障方面准备不足，导致货物集中抵达，没有足够的物流仓储设施及时保障货物抵港之后的顺畅流转，导致不少货物积压而无法按时交付给客户，不仅招客户抱怨还错过了最旺销售季而部分形成库存；

3.4 上述因目标国政府政策及公司内部运营准备不足导致的库存金额上升，公司已有总结和改善流程，预计 2024 年底库存金额会在营收快速增长的同时占年营收比重会下降明显。

十一、请问公司如何管控应收账款的风险？

答：

1、公司专注本行业的深耕，在行业内运营已超 20 年，已经建立了 Model

A/B/C 的应收账款管理制度，经过这么多年的检验，行之有效。

2、在新的国家启动 Model C 之时，会在公司已有应收账款管理制度的基础上，嫁接该国同行的典型经验做法，专业的人做专业的事，予以设置符合该国特点的应收账款管理制度。

3、针对 Model A/B/C 所有业务，公司同时密切与中信保等保险机构深度合作，做到能保全保，应保尽保。

十二、请介绍下 2024 年的巴西市场？

答：

1、目前市场端库存较正常年份偏低，尽管库存偏低，但是基于供应端农化品单价的持续下行，终端农户以及经销商均推迟采购，正常年份到现在这个时点巴西市场农户和经销商已经确认了年度需求的 35-40%，但是今年据推算到现在这个时点才确定了年度需求的 15%左右，采购推迟十分明显。

2、正因为采购的推迟，使得目前不同的产品被不同的公司因不同的考量在低价出售，而一旦一个产品被某个公司低价出售，接着就直接拉低这个产品所有玩家在巴西市场的定价，这种低价抛货的情形在市场销售旺季来临之前常有发生，也导致目前当地市场定价的混乱。

3、最近叠加中国运输到巴西海运费的快速上涨，使得不少产品巴西市场的价格反而低于中国新发货的成本，出现了倒挂，这使得巴西市场进口商也在目前时点为巴西即将到来的销售旺季备货而确定新采购合同的决策而十分犹豫，不少进口商是宁可错过不愿再冒险的心态。

4、但是从巴西进口数据的分析以及巴西当地市场库存水平偏低的现状，结合目前海运费快速上涨以及订舱困难，而巴西销售旺季短(8-10 月是当地主要的销售旺季)，期间需货集中且数量大，巴西市场有可能会在今年的 8-10 月当地销售旺季期间出现部分缺货状况，主因还是：大部分进口商都因为刚刚遭遇过 2023 年的存货跌价损失而心有余悸不敢冒险宁可错过而保守备货；再就是期间集中大数量的供应会导致物流不畅而无法及时交付。

	<p>5、应该说巴西市场，对于那些大吨位的价格极为敏感的产品，供应链的高效准确决策与良好组织是个挑战。也正是因此，我们也在积极对国内优秀的原药生产商合作伙伴开放我司的“快速市场进入平台”，就重要的大吨位原药品种与具有优势的原药头部生产商展开战略合作，采取战略联盟拓展市场的方式来携手并肩，共享共赢，共同成长。</p> <p>十三、请问公司的定增如果推进完成后，是否会继续那些原药项目的投资？</p> <p>答：</p> <p>公司目前获批的定增方案确实是有较大比例的资金用于一些原药项目的投资，我们知晓并感谢不少投资人对于原药供大于求，产能过剩的行业背景下，公司继续加码原药项目投资的顾虑与关切，公司运营团队及公司董事会在定增完成后，继续审视并审慎决策，届时如有调整，会按照流程予以公告。应该说基于公司的战略规划，公司未来几年的成长方向明确且成长速度会相对较快，存在不少的发展机遇和空间，当然也伴随有不少新增资金的需求，公司专业专注的团队会基于发展中的机遇和空间，借助好资本市场舞台快速成长。</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>2024年4月26日</p>