

证券代码:301035

证券简称:润丰股份

编号:2024-004

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	交银基金 杨金金、张明晓、郭若、王丽婧； 中庚基金 刘晟、陈涛； 远信投资 周伟锋、杨大志、刘广旭、谢振东； 天安人寿 李勇钢； 仁桥资产 夏俊杰、唐博文； 国泰基金 曾彪、钱晓杰； 巨杉资产 齐东超、王慧娟； 中金资管 陈琛； 易方达 田佳、杨煜哲、杨协和； 山领投资 张勇； 财通证券 梅宇鑫； 山西证券 胡德军； 财通资管 郭齐坤； 上海承周资产 王正清； 大成基金 刘芳琳； 上海国投 巢前； 淡水泉 卜中聿； 上海环懿私募基金 杨伟； 德邦证券 许蕾； 申万宏源 屈玲玉、周超； 德汇投资 杨明洋； 深圳前海君安 卢晓冬； 第一创业证券资管部 郭泰； 拾贝投资 王祥宇； 东北证券 刘子亮、孙鹏程； 世纪证券 陈峰； 东方红资源 向仕杰； 首创证券 甄理； 东方证券 万里扬； 双安资产 郭紫奇； 东证融汇 王笑宇； 松熙资产 葛新宇； 朱雀基金 刘丛丛； 太平基金 夏文奇； 光大证券 胡星月、周家诺； 太平洋证券 王海涛； 国海证券 李永磊、杨丽蓉； 泰康资产 陈佳艺； 国金证券 陈屹、任建斌、王明辉、周天国； 长盛基金 赵启超； 国金资管 姜喜旻； 青骊资产 安文杰； 国联证券 申起昊； 天风证券 唐婕； 国寿安保基金 祁善斌； 天弘基金 余然； 润远基金 潘波； 彤源投资 郑梦杰； 国泰君安 钱伟伦； 五矿信托 何飞、武文思； 国投泰康信托 潘伟； 物产中大 王宁、徐鹏炯； 国信证券 张玮航、王新航； 鑫巢资本 范承杰； 国源信达资本 李剑飞； 鑫元基金 刘义涛；	

	<p>果实资本 蔡红辉； 信达证券 尹柳； 海通证券 李智； 杭银理财 刘艾珠； 宏利基金 孟杰； 华安基金 李元晨、王晨； 华安证券 刘旭升、王强峰； 华宝基金 郭祝同、杨奇； 华创证券 吴宇、杜臻； 华福证券 孙范彦卿； 招银理财 郝雪梅、吴嘉杰； 华能贵诚 郭宝运、田佳瑞、孙宇、喻文昊天； 浙商证券研究所 金维； 华能信托 李亚东、王浩宇； 华泰资产 胡兰； 华西证券 王丽丽； 中金公司 张梦琪、金宾斌、吴頔、张梦琪； 汇丰晋信基金 叶繁； 汇添富 何彪、刘高晓； 中欧基金 息荣雪、党叶珍； 景顺长城基金 范顺鑫； 中信证券 孙臣兴、田显城； 开源证券 金益腾、徐正凤； 朗新科技 李凌芳； 路博迈基金 谢楠； 中邮基金 吴尚、周弋惟、张泽亮； 南华基金 刘凯兴； 等机构和个人。</p> <p>财通基金 沈犁； 兴全基金 夏斯亭； 兴业证券 吉金、刘梦岚； 兴银理财 陈亚龙； 兴证全球基金 李楠竹； 远望角基金 包家昊； 北京泓澄投资 陈骞； 长江证券 孙国铭、王明； 长江资管 刘舒畅； 招商基金 赵宗原； 华富基金 邓贤波、许一； 浙商基金 景徽； 平安养老 袁帅； 浙商资管 王圆； 富达基金 Luke； 中和资本 徐轩； 华夏久盈 陈航； 华夏未来 荣景昱； 中科沃土基金 郝家宏； 奇盛基金 李飞廉； 中泰证券 王鹏； 中泰资管 张君； 博道基金 王伟淼； 中银证券 赵泰； 中英人寿 王嘉晖； 民生证券 李家豪； 中邮证券研究所 王宏源；</p> <p>本次有 120 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 160 余人。</p>
时间	2024 年 8 月 30 日 9: 00-11: 00
地点	线上会议（腾讯会议）
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
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 2024 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>

一、请简单介绍下农化产品的出口状况？

答：

根据 2023 年 1 月到 2024 年 6 月期间中国海关 3808 项下的统计数据，有如下信息分享：

1、出口数量：2024 年 1-6 月 3808 项下总出口数量同比增加 52.70%，出口数量增幅显著。

2、出口金额：2024 年 1-6 月 3808 项下总出口金额同比增加 13.01%，出口金额也呈现同比上升趋势，但出口金额增幅明显低于出口数量增幅，主要是产品单价同比下降较多所致。

3、出口平均单价(USD/Kg)：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；2024 年 1-6 月期间 3808 项下月度平均出口单价从 1 月的 USD2.88/Kg 持续下降到 4 月份的 USD2.66/Kg，然后开始恢复上行，上行到 6 月的 USD2.90/Kg。2024 年 1-6 月期间出口产品平均单价明显低于 2023 年同期，但是 2024 年 1-6 月期间价格波动区间不大，出口平均单价呈现底部企稳状态。

二、请预测展望下 2024 年农化行业情况？

答：

1、大多数作物保护品原药品种价格将持续底部盘整。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，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，这将使得大部分原药品种将持续底部盘整。

2、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快速响应、准确决策尤为重要。

3、渠道商及终端用户采购推迟明显。大多数作物保护品价格在过去一年多持续下行以及市场供应充足情况下，渠道商及终端用户采购较正常年份推迟明显，都不愿意提前做采购计划或提前采购而宁可等到最后用药季节才会采购，给作物保护品公司的供应链组织带来较大的挑战。

4、市场需求将持续回暖，终端市场价格逐步恢复正常理性。大多数终

端市场伴随高成本库存的清理消减，先前不同公司对于不同产品清仓式的非理性低价抛售行为在大幅度减少，大多数终端市场伴随供应端成本的下降，毛利率在逐步恢复上升，大多数终端市场毛利率下半年要好于上半年。

5、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持续扩大，二是头部企业都在积极加快战略调整。在此过程中头部企业之间伴随竞争的此消彼长会加速，头部企业的竞争格局变化速度会加快。

三、请评点下公司 2024 年上半年的业绩？

答：

公司上半年的业绩有亮点也有不足。

亮点主要体现在：

1、T0 C 业务成长亮眼：报告期内全力推进 T0 C 业务的成长，T0 C 业务营收占比持续上升，由 2023 年上半年的 31.11% 上升到 37.52%；报告期内 T0 C 业务毛利率 29.21%（同期 T0 B 业务毛利率仅为 14.83%，T0 C 毛利率远高于 T0 B 业务毛利率，T0 C 必将是公司重要增长方式的必选），T0 C 业务毛利率还在持续上升，同比上升 0.60%。公司自 2021 年在全球几乎所有主要市场启动了 T0 C 业务，在期间犯过不少错，踩过不少坑，好在大规模启动 T0 C 业务期间也正值行业景气周期，使得公司能够从容坚定地进行全球 T0 C 业务的探索与实践。应该说在此方向上公司目前已经掌握了正确的方法论，初步具备了与此相匹配的国际化团队和全球化运营管理体系基础，公司未来在全球 T0 C 业务的方向上将步入持续健康稳定成长的快车道。

2、杀虫杀菌剂营收占比持续增长：报告期内杀虫杀菌剂营收占比持续上升，由 2023 年上半年的 18.05% 上升到 24.15%；报告期内杀虫杀菌剂毛利率高于公司传统上营收占比较高的除草剂品类约 6 个百分点，提升杀虫杀菌剂营收占比也将是公司重要增长方式的必选。

3、成功启动新品类—生物制剂类产品：确定了公司生物制剂类产品的战略规划，构建了专属的全球团队，首批产品已投放市场，试水反响良好，2024 年有信心达成营收目标 1,000 万美金。

4、欧盟、北美、非洲业务增长快速：2023 年初购并的西班牙子公司 SARABIA 和 2024 年初购并的美国 APEX 业务均在购并后顺利融合并快速增长，预计公司在欧盟、北美的业务在未来几年还将持续快速增长；非洲区域自 2021 年开始的业务持续拓展与深耕后也进入快速增长期，预计公司在非洲区域的业务在未来几年还将持续快速增长。

5、拉美、亚太、中东区域业务成熟且持续增长：大部分国家伴随 TO C 业务占比提升，毛利率、净利率都稳定上升。

不足主要体现在：

6、个别国家尤其是巴西子公司受较大汇率贬值造成的未实现汇兑损益损失金额较大、上半年系巴西当地销售淡季、以及先前高成本库存因素影响而拖累了公司上半年整体业绩，巴西子公司上半年未实现汇兑损益的损失金额约 2 亿元。如果不计算巴西子公司上半年未实现汇兑损益的损失金额，公司报告期内净利润同比是上升的。

7、受 2023 年底公司全球各子公司总库存金额偏高明显，且这些库存成本与今年新货成本相比都偏高约 10-15%，如果没有这些去年底的偏高金额的高成本存货的影响，今年整体毛利率本可以同比上升明显的。世上没有后悔药，这也体现了公司在供应链尤其是分布在全球的各子公司的采购决策管理上需要改善与提高。

8、报告期内 TO B 业务竞争依旧激烈，毛利率 14.83%，TO B 业务毛利率同比下降 2.45%（而与此同时 TO C 业务毛利率同比是上升 0.60%），因 TO B 业务营收占比高而拉低了整体毛利率，公司整体毛利率下降 0.58%。预计 TO B 业务未来一定时期内将依旧竞争激烈，公司将较大幅度的调整 2025 年 TO B 业务的 KPI 指标和权重，引导 TO B 业务将提高业务毛利率、降低逾期账款率等业务质量性指标作为更重要的业务目标，而不是像以前一样过度关注营收目标。

9、全球化运营管理能力尚存在明显的差距：伴随公司分布在全球的子公司尤其是在各国当地运营的 TO C 子公司越来越多，如何在轻架构、高效率、低费用率的目标下管得住、管得好？公司过去的几年可以形象的总结为“跑马圈地”，现在“跑马圈地”的工作基本已经结束，需要转入到

“安营扎寨、提质增效”的阶段。在这个新的阶段，有大量的全球化运营管理体系方面的基础工作需要构建，公司在全球化运营管理能力方面还存在明显的差距。为此公司也特地将下个五年战略规划的首要关键任务确定为：建立并不断完善企业文化、组织、人才、风险管理的境外子公司管理体系和数字化平台，具备全球化运营能力。

四、注意到公司的销售费用上升还是较快的，请介绍下费用上升的主因以及未来费用是否还会持续明显上升？

答：

1、根据公司战略规划，公司在全球主要市场 TO C 业务的快速健康成长已成为公司主要的增长方式之一。为此公司持续加大了在全球 TO C 业务的建设与投入，每个 TO C 子公司自启动运营的前三年一般来说都是主要的投入期，这也是为何销售费用明显上升的主因，比如今年上半年仅是海外员工薪酬这项同比增加 4,854 万元。

2、根据公司战略规划，公司加大了在高门槛市场欧盟、北美的登记投入。这两个高门槛市场单产品登记投入金额远高于其他市场，今年上半年登记费同比增加 818 万元，与登记主要相关的信息咨询费同比增加 1,977 万元。

3、伴随分布在全球子公司数量快速增加，尤其是 TO C 业务在更多国家的铺展与运营，为强化公司对于分布在全球的各子公司的运营管理，大幅度增加了 IT 与流程的建设和投入，加速改善与提升全球化运营能力。

4、伴随公司营收规模的持续上升，与销售数量和销售金额相关的销售费用会相应上升。

5、关于公司未来费用是否还会大幅度上升：应该说公司自 2023 年开始，集中大幅度加码了围绕公司未来持续健康稳定成长的投入，2024 年此类投入会基本见顶，未来总费用金额可能会伴随营收规模的增加而上升，但是费用率已经基本见顶并会开始逐步下行。

五、上面提到 2023 年底存货金额较高，请问啥原因导致？采取了哪些措施来改善库存管理？

答：

2023 年底存货金额较高，主要与有关国家政策变化以及公司的内部运营准备不足、采购决策尤其是子公司采购决策管理不当有关。这些库存主要集中在巴西、阿根廷和俄罗斯三个国家：

1、巴西子公司 Model C 业务在 2023 年系第一年全面运营，业务虽然成长不错，但是物流、财务团队以及工作流程及软件系统准备不足，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；也因为原有财务软件 SAP B1 无法支持业务体量的大幅度增长，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；此外子公司在 2023 年年初对于全年的销售预测过于乐观也导致部分货物进口过多而未顺畅完成及时销售。

2、阿根廷受政府进口许可证管控政策影响，在 2023 年所有进口商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到新总统正式上任之前期间的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，而这些延迟清关的货物也因错过销售季而形成库存。

3、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 年初才新运营的，根据该政策草案，我司俄罗斯子公司是无法在 2024 年获得进口配额的。为不影响俄罗斯子公司 2024 年的运营，也为寻找该政策草案落地之后的当地加工方案留出时间，公司在 2023 年 4 季度将俄罗斯子公司 2024 年全年预计销售的所需货物全部提前发出，而当地该政策草案最终也没落地。

4、上述因有关国家政策变化、公司内部运营准备不足、及子公司采购决策管理不当所导致的库存金额上升，公司已有总结和改善流程，尤其是强化了各子公司的采购管理决策流程（SOP）。从目前的销售态势来看，2024 年底库存金额会同比下降十分显著。

六、上面提到公司上半年业绩主要受巴西二季度较大汇率贬值造成的未实现汇兑损益损失金额较大，请问公司在汇兑风险管控上采取了哪些措施？

答：

1、坦率地讲，汇兑风险的管控方面一直是我们关注的重点，也是我们的头疼之处。请教了很多国际同行，咨询了很多的专家，并没有很切实有效的工具。

2、具体到巴西而言，考虑到巴西历史上汇率波动幅度就比较大，我们对于所有收到的新订单都按照当期汇率以及预计回款期进行了锁汇安排。但是对于没有销售订单对应的未销售存货并未进行锁汇（巴西远期锁汇成本高，同行公司也都是类似我司进行锁汇操作，罕有对于未销售存货也进行锁汇的）。巴西子公司二季度未实现汇兑损益损失金额较大，正是来自于未销售存货对应的子公司对本部的应付美金账款敞口伴随汇率波动导致的。

3、降低海外各子公司对本部应付美金账款敞口风险是关键，为此，强化好各子公司的采购决策以及库存管理十分重要。

七、请问公司 2024 年的业绩展望？

答：

1、营业收入：预计下半年营收规模会明显高于上半年。主因系渠道商及终端用户采购推迟明显、拉美区域下半年是销售旺季而拉美占公司营收比重较大。

2、T0 C 业务占比：T0 C 占营收比重会持续提升，预计全年 T0 C 占公司总营收比重会上升到 40-45%。

3、毛利率：伴随 T0 C 占营收比重的持续提升，预计毛利率将持续改善。

4、2024 年公司归母净利润与营收增幅预计难以同速增长。主因系目前高门槛高投入的北美和欧盟市场尚处在投入期；其次 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

	<p>和管理费用增加较多而盈利贡献有限；此外，汇率波动对于业绩影响的程度尚难预测。</p> <p>八、注意到公司研讨确定了新的五年战略规划(2025-2029)，请介绍下规划的主要内容？</p> <p>答：</p> <p>1、公司于今年 7-8 月期间已完成下个五年战略规划的研讨与确定。该规划的主基调是：具备全球化运营能力，确保公司在全球化运营背景下能管得住，管得好。</p> <p>2、在该规划期内，将着重打造五项关键能力并转换成为公司的核心竞争力：全球化运营能力；品牌渠道的建设能力；高效敏捷、准确决策的供应链能力；重要产品成功商业化能力；高性价比、高效协同的差异化制剂技术能力。</p> <p>3、更新了公司的价值主张：丰富而优秀的产品组合；最佳性价比；高效的服务；可信赖的伙伴。</p> <p>4、确定了主要增长方式：提升 T0 C 业务占比；增加欧盟、北美业务规模；提升杀虫杀菌剂的业务占比；加强生物制剂板块的业务拓展。</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，公司特地编制了《润丰股份 2024 半年报说明》，与本《投资者关系活动记录表》同步公告。您也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>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 8 月 30 日