

# 润丰股份 2025年年度 报告说明

**Rainbow**  
all about growing

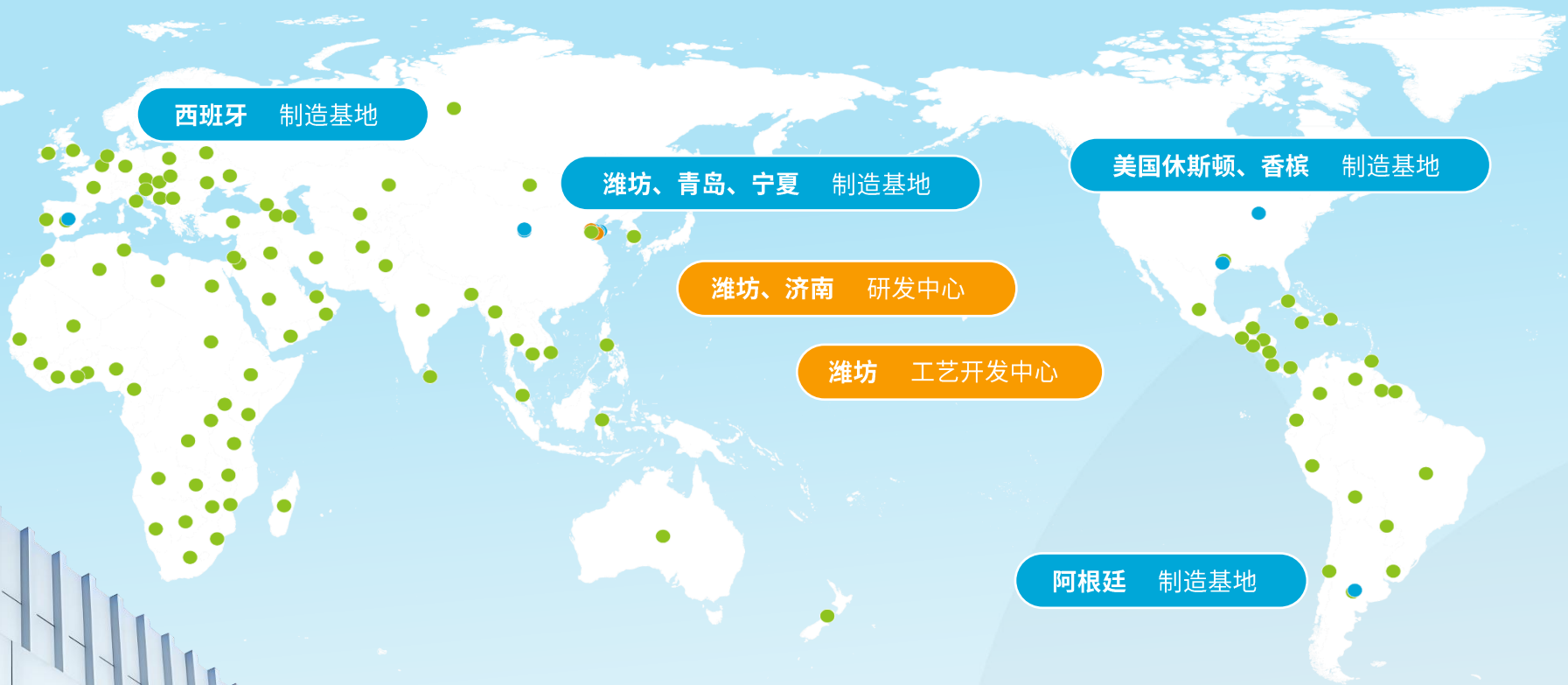
股票简称：润丰股份  
股票代码：301035



愿景：成为全球领先的作物保护公司

# 润丰全球

- 制造基地
- 海外子公司/办事处
- 研发中心



10  
工厂

100+  
业务覆盖国家

130+  
海外子公司

370+  
自主专利

5100+  
全球员工

≈8900  
全球已有登记

# 2025年市场环境

供需格局改善，价格底部企稳

1

行业景气度修复，龙头企业率先复苏

2

海外需求恢复偏旺，刚性需求稳固

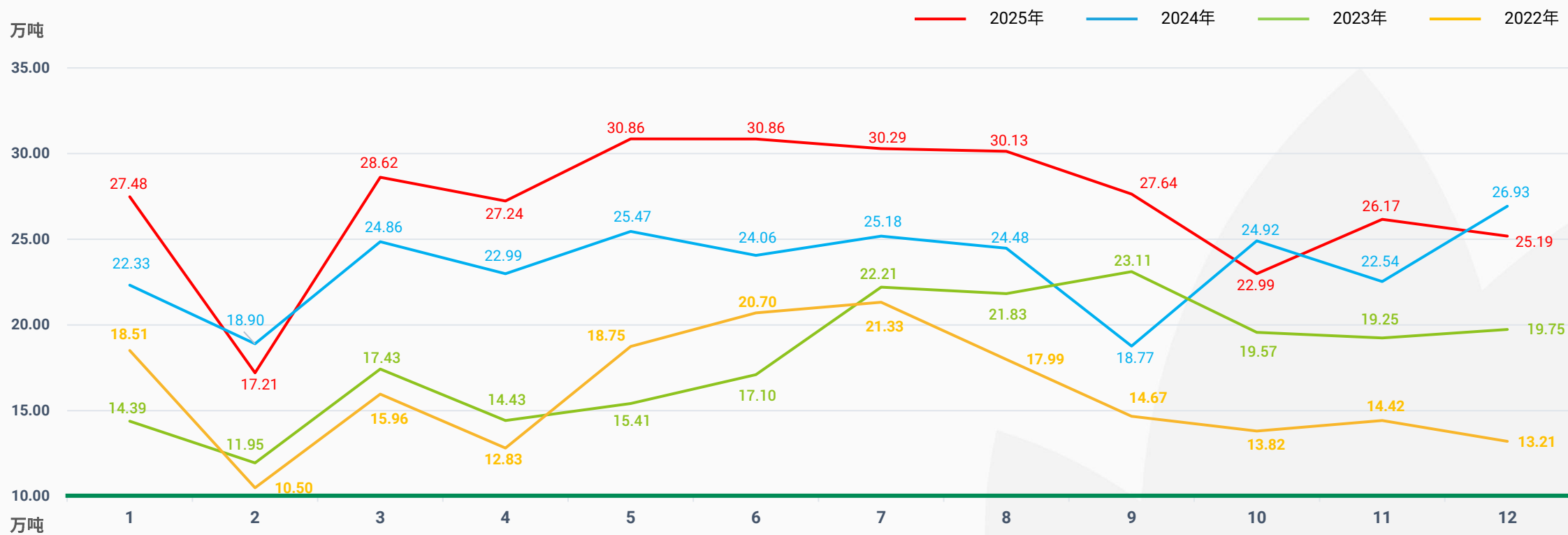
3

部分重要市场面临经济挑战

4

# 行业概况

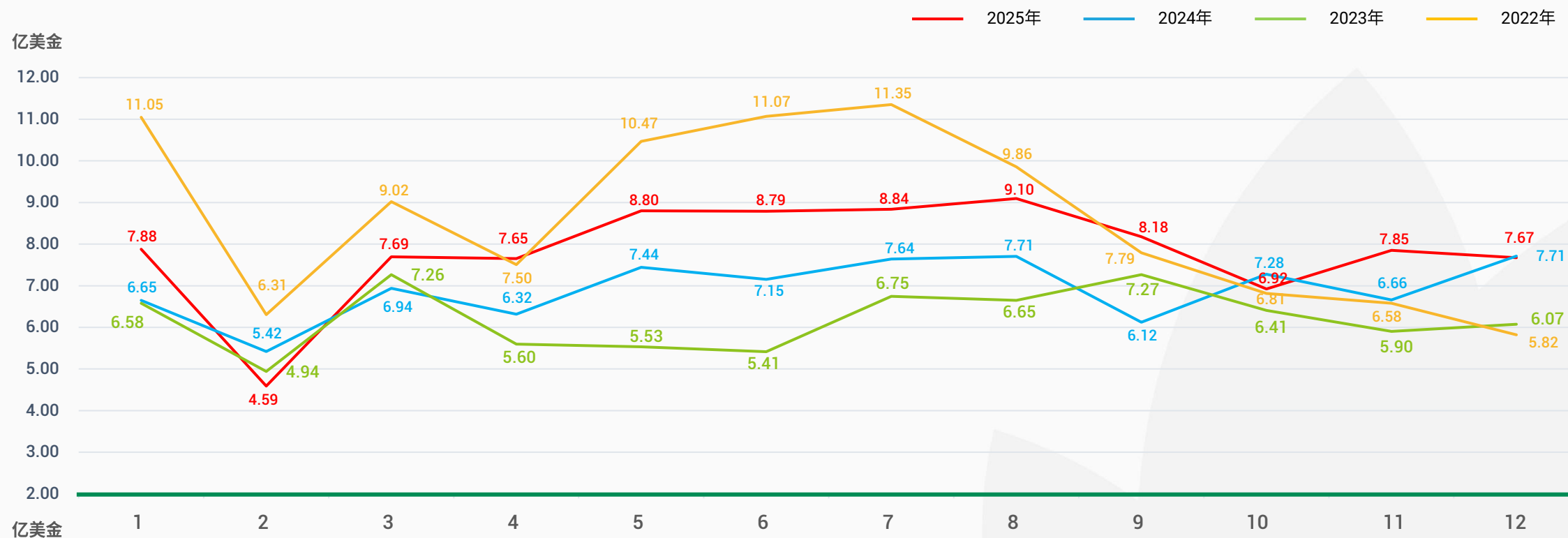
## 中国海关编码3808项下产品出口数量变化趋势



- 2025年度3808项下总出口数量同比增加15.37%

# 行业概况

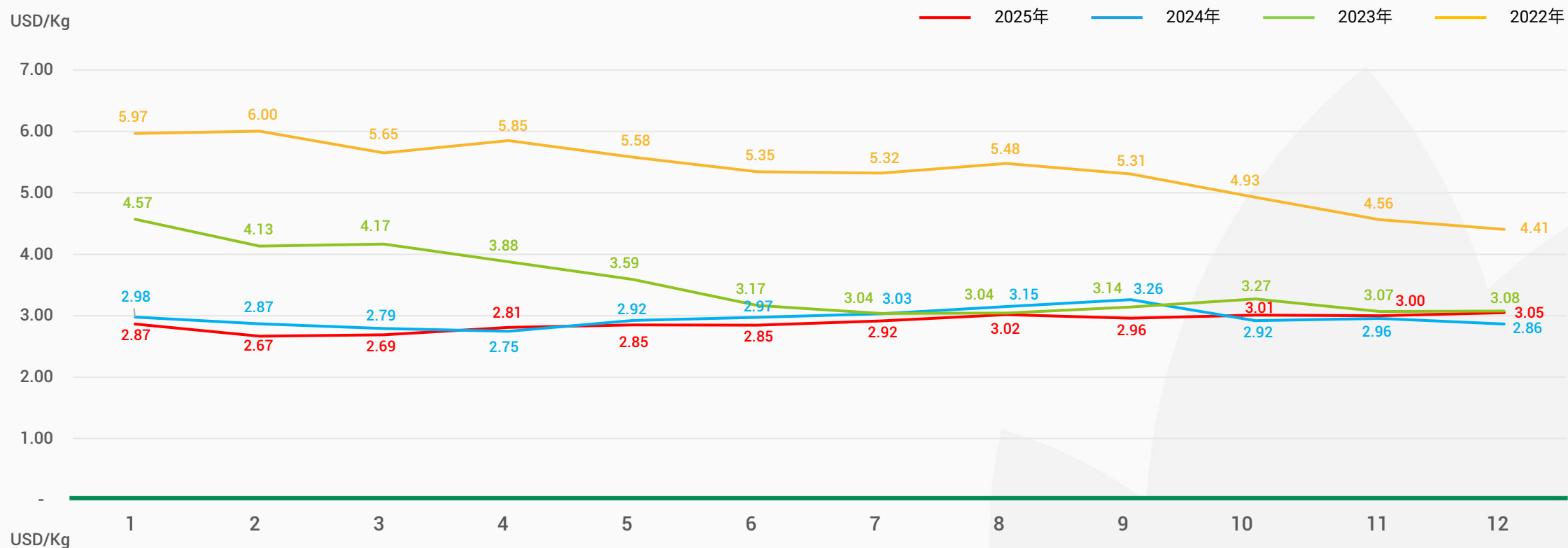
## 中国海关编码3808项下产品出口金额变化趋势



- 2025年度3808项下总出口金额同比增加13.14%

# 行业概况

## 中国海关编码3808项下产品出口平均单价变化趋势



- 2025年3808项下月度平均出口单价从1月的USD2.87/Kg上行到12月的USD3.05/Kg

# 2025年全年运营分析

## 1. 构建全球化运营管理体系， 夯实长期发展根基

为支撑公司愿景达成，确保全球化运营“管得住、管得好”，公司明确了以九大流程为基础构建全球化运营管理体系（GMS），并持续加大在流程与IT领域的建设与投入。在IT建设方面，公司规划至2029年底，实现SAP、CRM、BI、全面预算管理系统及全球协同工具的全球覆盖，以数字化赋能管理。在流程建设方面，计划在同期完成四大主业务流程（DSTE、MTC、CTP、PTD）和五大支撑性流程的构建与全面运行，为全球化运营提供标准化、系统化的坚实保障。

# 2025年全年运营分析

## 2. / 四大战略增长方向推进顺利

### 2.1. TO C业务占比与盈利能力双升

TO C业务营收占比持续攀升，由2024年的37.65%增长至2025年的43.44%；同时，TO C业务毛利率由28.99%提升至31.68%，高毛利业务模式优势凸显。



### 2.2. 高价值市场拓展成效显著

欧盟、北美业务营收占比由2024年的9.75%提升至12.42%，公司在高门槛、高价值市场的渗透力持续增强。



### 2.3. 产品结构优化持续推进

杀虫杀菌剂业务营收占比由2024年的25.71%提升至30.15%，产品结构持续向高附加值方向优化。



### 2.4. 生物制剂版图加速扩张

公司持续深化现有区域的业务拓展，并积极开辟新市场，已在非洲、亚洲、美洲等多个国家启动Rainbow Bio业务，生物制剂板块正成为新的增长极。




# 2025年全年运营分析



## 3. 部分市场风险 拖累整体业绩

部分作物保护品重要市场，尤其是巴西、阿根廷等国，其债务违约风险持续偏高，由此造成的损失对公司全年整体业绩造成了一定拖累。

# 2025年全年运营分析



## 4. 聚焦“提质、增效”，持续优化全球营销网络

### 4.1 明确能力差距，强化战略执行

公司2025-2029年中期战略规划明确指出，市场前线的关键能力差距在于“重要差异化产品的成功商业化能力”与“品牌业务的建设能力”。以此为指引，市场前线迅速转变聚焦方向，紧密围绕这两项核心能力推动关键任务与举措落地。团队展现出卓越的向上看齐意识与战略执行力，确保公司战略目标在市场端得到有效贯彻。

### 4.2 调整绩效导向，运营质量显著改善

秉持“以商业成功为目标，聚焦提质、增效”的主基调，公司及时调整了组织绩效目标。通过大幅提升对毛利率、税后净利、逾期账款及长期库存等运营质量指标的考核权重，并相应调低销售收入考核权重，有效引导了经营行为。目前，公司运营质量正持续改善，发展韧性不断增强。

# 2025年全年运营分析

## 4. 聚焦“提质、增效”，持续优化全球营销网络

### 4.3 优化人才梯队，提升文化自信

公司坚定实施人才战略，以公司价值观为核心选人、育人、用人、留人。一方面，坚持中方骨干成员驻外政策，确保战略传导与文化融合；另一方面，对海外子公司本土总经理等关键岗位进行动态优化，2024至2025年间，通过撤换部分绩效不佳的Model C子公司总经理，相关子公司业绩均实现大幅改观。目前，公司多数Model C子公司已采用“政委+团长”的管理模式，即由本部派出的资深中方骨干担任“政委”，与本土“团长”及团队协同作战，这一模式有效促进了文化融合与管理落地，公司全球化运营的文化自信显著提升。

# 2025年全年运营分析

## 4. 聚焦“提质、增效”，持续优化全球营销网络


### 4.4 Model C子公司运营渐入佳境

伴随全球化运营管理体系的持续建设及运营初期的不断摸索，过去五年新启动的海外Model C子公司运营状况日益向好，开始持续贡献业绩，展现出强劲的增长后劲。

### 4.5 强化登记布局，构筑核心壁垒

公司通过前瞻性的产品规划，精准识别重要产品，尤其是较新的活性组分及重要差异化制剂，并率先在全球范围内进行登记布局与商业化筹划。2025年，公司新获得登记约1200项，截至2025年12月31日，共拥有境内外农药登记证约8900项，为未来在核心与重要市场率先实现产品商业化奠定了坚实基础。

# 2025年全年运营分析



## 5. 研发创新支撑的先进制造工作按照公司战略规划高质量快速推进


### 5.1 原药合成项目按规划有序实施，夯实先进制造根基

公司坚定执行原药制造规划，确立了在2025-2029年战略规划期内，平均每年完成不少于两个原药合成项目投建的明确目标。2025年，该规划高效落地：一方面，公司成功完成了对烯草酮、敌稗等已有原药合成项目的技术革新与产能提升，进一步巩固了现有产品的成本与质量优势；另一方面，罗克杀草砒、氟吡草酮两个新的原药合成项目也已顺利建成投产。公司在“研发创新支撑的先进制造”战略上迈出了坚实步伐，产业链价值获取能力得到显著增强。

### 5.2 前瞻性布局制剂产能，保障高品质快速交付

为确保全球订单能够实现高品质、低成本、快速且如期的交付，公司依据战略规划，前瞻性地推进制剂产能建设。2025年，公司顺利完成并投产了全新的两个车间-杀虫杀菌剂固体制剂车间及SC（悬浮剂）制剂车间。这两个新车间在产线连续化、自动化和智能化方面均实现了较高水平的提升，不仅优化了生产流程，也大幅提高了生产效率和产品一致性，为全球市场的高品质快交付提供了强有力的产能保障。

# 2025年全年运营分析



## 5. 研发创新支撑的先进制造工作按照公司战略规划高质量快速推进

### 5.3 持续增强制剂技术能力，赋能精益生产

公司致力于构建高适配性、高效协同的制剂技术能力。2025年，我们有序推进了OD、SE、CS、ZC等多种新型制剂的产业化落地，成功攻克了多项关键技术瓶颈，有效提升了产品在不同作物、不同区域场景下的应用适配性及品质稳定性。同时，公司同步推进各制剂产线的一体化智造技术应用，通过自动化、数字化装备的深度赋能，持续推动精益生产，确保技术优势转化为市场竞争力。

### 5.4 精准选品与前瞻规划，抢占市场先机

基于对全产业链的通透理解，公司建立了科学的选品与规划体系。我们已对2035年底前专利到期的所有重要活性组分进行了逐一评估，并从中筛选出约30个具有重要市场潜力的偏新活性组分。针对这些组分，公司已启动了前瞻性的全球登记、市场规划及研发规划，力求成为这些重要偏新活性组分的先进制造商，并力争成为其在各重要目标市场中，除原研公司外的首个非专利参与者。这一策略将确保公司在未来市场竞争中占据有利位置，实现差异化发展。

# 业绩总览

## 2025年财务数据分析（同比）

单位：人民币（元）

项目	2025年	2024年	同比增减率	说明
营业收入	14,688,354,045.60	13,296,203,422.72	10.47%	海外需求恢复偏旺，刚性需求稳固
毛利率	22.80%	19.79%	301bps	TO C业务占比上升及各业务模式毛利率同比均上升，导致总体毛利率较大提升
EBITDA	1,943,263,061.15	1,310,196,303.64	48.32%	营收及毛利率双增，导致EBITDA同比增长显著
EBITDA利润率	13.23%	9.85%	338bps	毛利率较大提升导致EBITDA利润率同比提升
归属于母公司股东的净利润	1,044,521,901.70	450,082,509.47	132.07%	营收及毛利率双增，导致归母净利润同比增长显著
经营活动产生的现金流量净额	2,143,365,422.14	751,338,988.37	185.27%	销售回款的改善导致经营活动现金流量净额同比增加

2025年归母净利润为10.45亿，受汇率波动造成的汇兑+锁汇减少利润97万，如扣除此受汇率波动造成的影响后，归母净利润为10.45亿；2024年归母净利润为4.50亿，受汇率波动造成的汇兑+锁汇减少利润4.40亿，如扣除此受汇率波动造成的影响后，归母净利润为8.90亿。

# 业绩总览

## 2025年财务数据分析（同比）

单位：人民币（元）

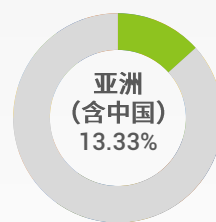
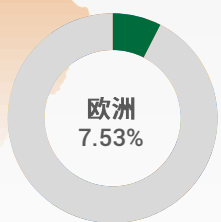
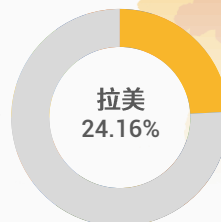
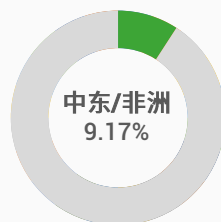
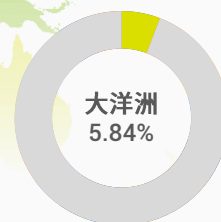
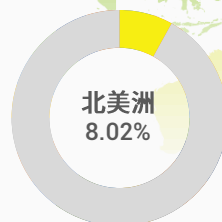
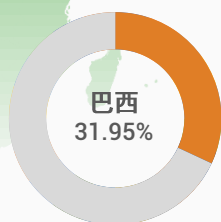
项目	2025年	2024年	同比增减率	说明
销售费用	736,069,496.31	654,095,305.31	12.53%	主要是报告期内境外员工薪酬、出口信用保险、专业服务费、广告宣传费增加所致
管理费用	585,508,389.57	547,396,454.50	6.96%	主要是报告期内境外员工薪酬、差旅费、IT费用增加所致
研发费用	183,340,065.45	169,415,449.97	8.22%	主要是报告期内研发人员薪酬增加所致

# 业绩总览

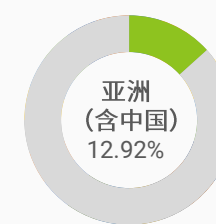
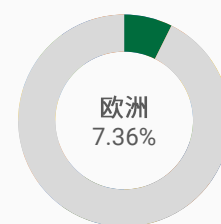
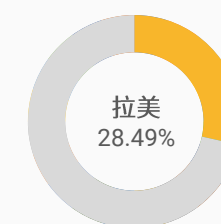
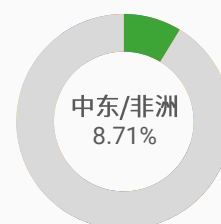
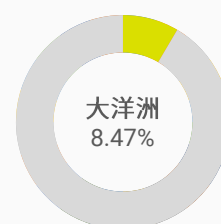
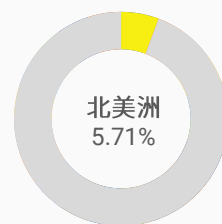
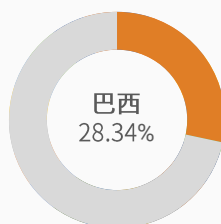
## 2025年营收区域分布比

2025年营收：  
**146.88亿** 元

2025年

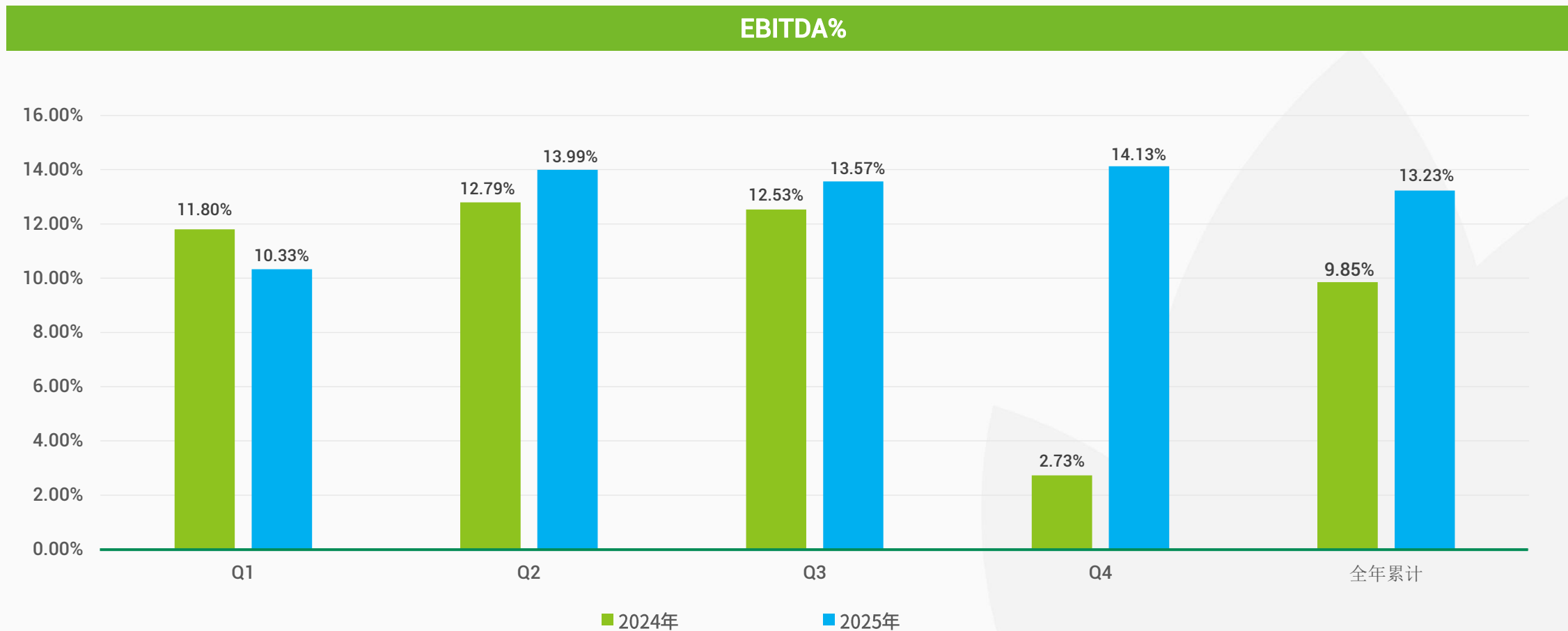


2024年



# 业绩总览

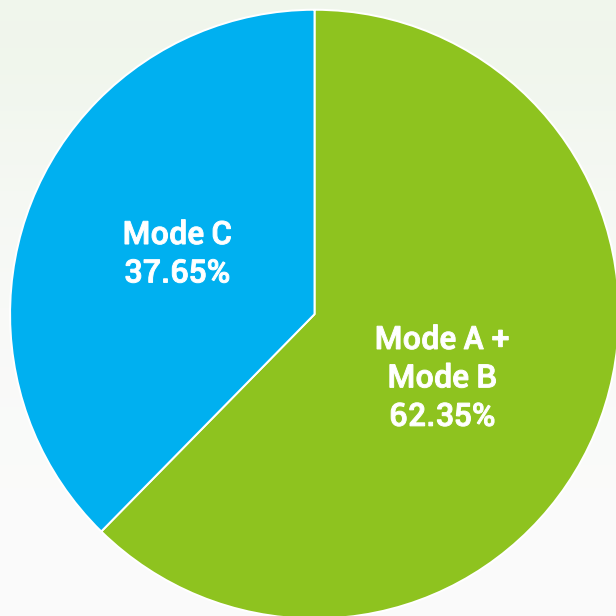
## 各季度EBITDA%数据对比



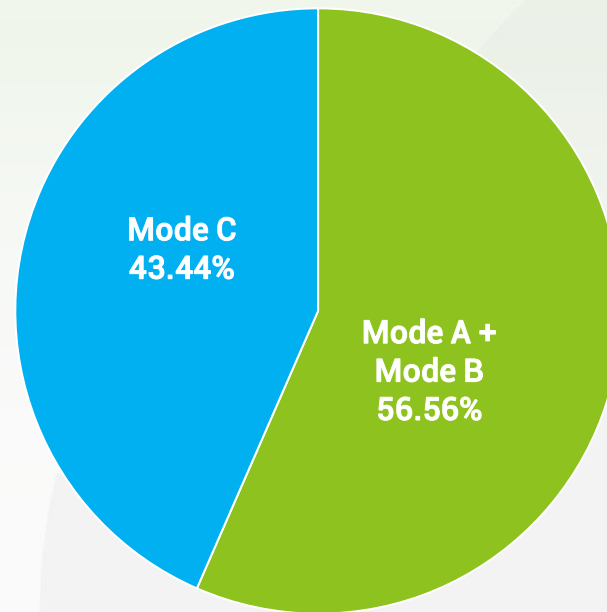
# 业绩总览

## 不同业务模式营收占比对比（同比）

不同业务模式年度营收占比



2024年

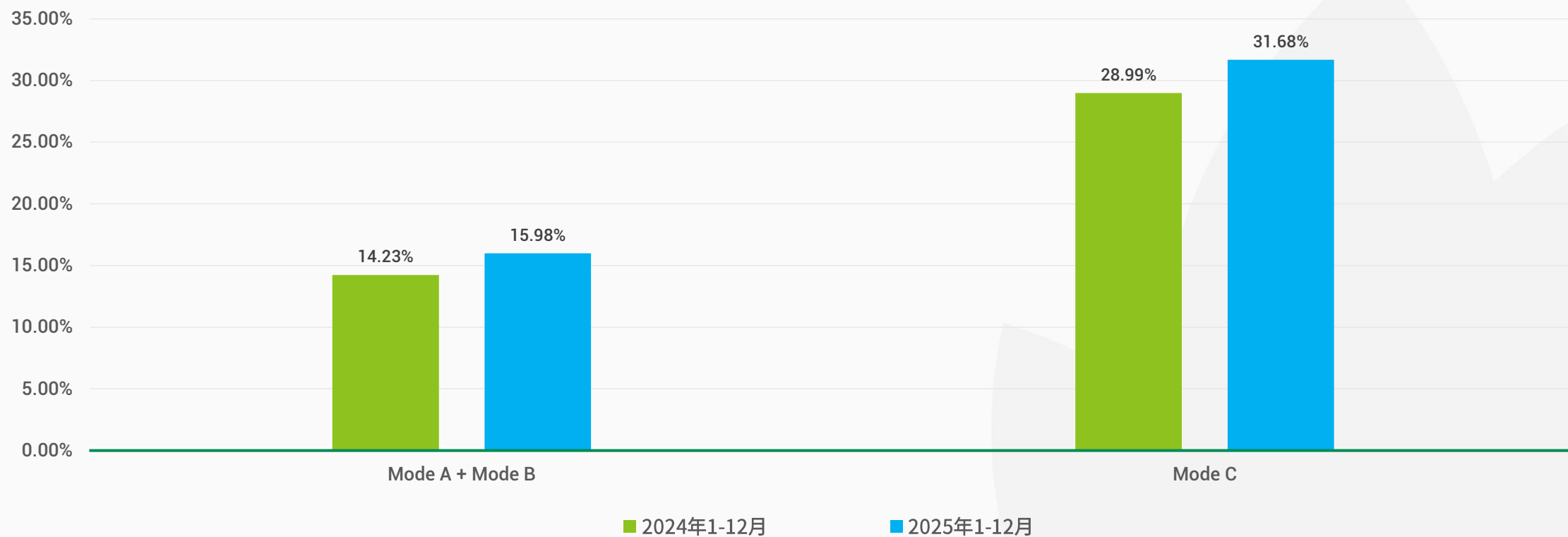


2025年

# 业绩总览

## 不同业务模式毛利率对比

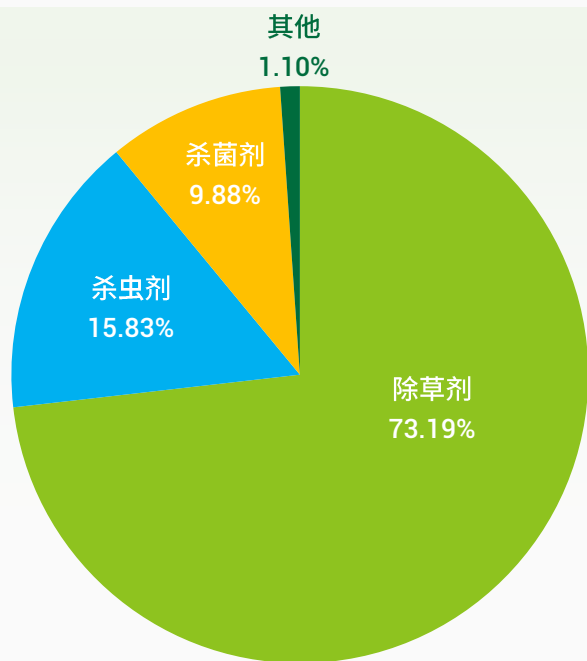
不同业务模式年度毛利率对比



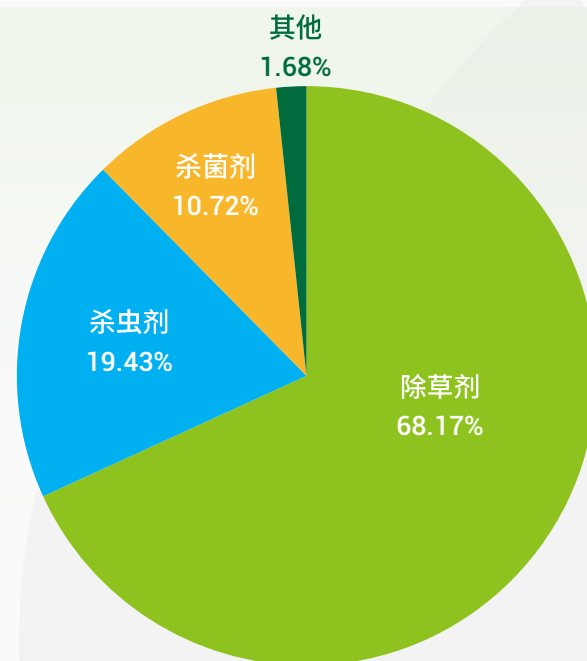
# 业绩总览

## 不同类别产品营收占比对比

不同类别产品年度营收占比



2024年

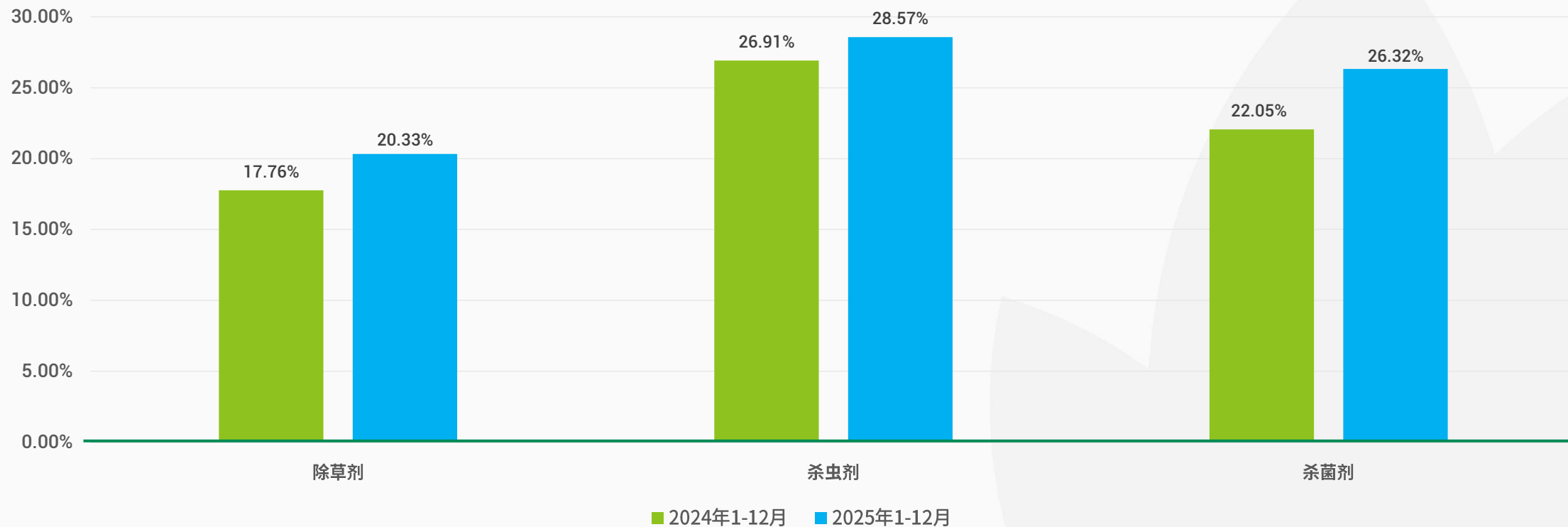


2025年

# 业绩总览

## 不同类别产品毛利率对比

不同类别产品年度毛利率对比



# 2026年市场展望

## 地缘冲突引发市场波动与不确定性

2026年2月底爆发的美伊冲突，对全球能源市场及化工产业链造成显著冲击，直接推动大部分作物保护品原药价格快速上涨。局势的后续演变，将持续为2026年全球作物保护品市场带来较大的不确定性。

## 行业景气度修复与龙头优势凸显

全球作物保护品行业景气度预计将持续修复。随着渠道库存回归正常，下游采购需求有望逐步恢复。行业周期底部的复苏迹象对具备竞争优势的龙头企业更为明确，拥有核心技术、创新能力和全球渠道品牌的头部企业，其市场地位将进一步巩固和加强。

## 供应链韧性成为关键竞争要素

在地缘政治与贸易保护主义加剧的背景下，作物保护品原药价格可能因偶发事件出现短期剧烈波动。因此，精准的库存管理、敏捷的市场策略与快速的响应能力，已成为企业应对市场变化、保持竞争力的关键。

## 非专利作物保护品市场份额加速成长

过去几年，多数作物保护品原药价格持续回落，使得非专利产品的性价比优势愈发凸显。同时，伴随大宗农产品价格回落，种植者为改善收益，将更加青睐性价比显著的非专利产品，这将有力促进其市场份额的加速成长。

1

2

3

4

# 2026年经营展望

## 地缘政治风险

2026年2月底爆发的美伊冲突引发全球能源市场剧烈波动，对化工产业链造成显著冲击。尽管近期局势有所缓和，但地缘政治风险仍存，其后续演变可能持续影响能源价格与原材料供应，为公司经营带来不确定性。

## 贸易保护主义挑战

多国贸易保护主义的加剧，对相关国家的进口关税、市场准入政策、汇率水平及大宗商品价格均造成较大扰动，在一定程度上加大了公司运营的不确定性。

## 行业景气度持续修复

全球农药行业景气度预计将持续修复。随着渠道库存逐步回归正常水平，下游采购需求有望进一步恢复，终端市场价格及毛利率将逐步回归理性，多数目标国子公司的毛利率有望持续上升。

## 业务结构优化驱动毛利率提升

随着公司TO C业务营收占比的持续增长，以及在全球重要市场获得高价值产品登记，公司整体运营毛利率将得到有力支撑并持续上升。

1

2

3

4

# 2026年经营展望

## 先进制造赋能增长

研发创新支撑的先进制造能力不断进步，将有效助力公司提升全球市场份额，并进一步改善毛利率水平。

5

## 运营质量持续改善

依托流程和IT系统支撑的全球化管理体系建设，公司全球化运营能力得以持续提升，运营质量将持续改善。

6

## 业绩目标展望

按照公司2026年运营目标，公司营业收入、毛利率、EBITDA及归母净利润均预计将呈现同比上升向好的趋势。

7

# 中期战略规划(2025-2029)

主基调

---

“提质、增效”，运营质量的改善提升优先于营收规模的增长。



# 中期战略规划（2025-2029）

四个重要增长方向



1

提升TO C业务占比

2

提升欧盟、北美业务占比

3

提升杀虫、杀菌剂占比

4

强化生物制剂板块的业务拓展

# 中期战略规划（2025-2029）

## 七大关键任务

1. 通过九大流程及强关联 IT 系统、组织人才、文化氛围的持续建设和优化，构建全球运营管理体系（GMS），确保公司安全稳健发展。
2. 通过前瞻性的产品规划，识别重要产品尤其是重要较新活性组分及重要差异化制剂，率先做好重要产品全球登记布局及商业化筹划，确保重要产品在选定核心和重要国家率先获证和成功商业化。
3. 通过前瞻性研判和技术创新，推动现有原药产品的持续深耕和新增原药产品的精准选品及恰当方式和时机的高水平实施，提升自产活性组分的竞争力和对市场拓展的助力。
4. 建立并不断完善涵盖重要产品承接、信息获取和竞品研究、配方开发、装置设计、质量管控、产品试制等的制剂开发体系，提升高适配性、高效协同的制剂技术能力，支撑产品登记、交付和成功商业化。
5. 持续全球业务拓展与深耕，强化品牌建设，确保业务均衡健康成长。
6. 通过深度调研产品成本及供需市场，通透理解从工厂到农场的全产业链信息，达成快速响应，准确决策；通过发掘非常规活性组分、拓展多种战略供方合作模式，达成安全、持续、有竞争力的全球供应链。
7. 通过前瞻性的制剂产能规划和适时建设、订单计划的精心排程和高效执行、全过程的质量管控和成本控制，打造持续改进并不断优化的供应链体系，确保订单的高品质、低成本、快速如期交付。

# 中期战略规划（2025-2029）

打造五项关键能力



1

全球化运营能力

2

差异化产品的成功商业化能力

3

高适配性、高效协同的制剂技术能力

4

品牌业务的建设能力

5

高效敏捷、准确决策的全球供应链能力

# 成为全球领先的作物保护公司

公司长期专注作物保护领域 着眼全球市场 致力于成为全球领先的作物保护公司

谢 谢