

证券代码:301035

证券简称:润丰股份

编号:2026-003

山东潍坊润丰化工股份有限公司
关于 2026 年山东辖区上市公司投资者网上集体接待日
暨 2025 年度业绩说明会活动记录表

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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>2026 年山东辖区上市公司投资者网上集体接待日活动</u> |
| 参与单位名称及人员情况 | 参加 2026 年山东辖区上市公司投资者网上集体接待日活动的投资者 |
| 时间 | 2026 年 5 月 15 日（周五）下午 15: 00~16: 30 |
| 地点 | 全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ） |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事长王文才先生、财务总监兼董事会秘书邢秉鹏先生、独立董事李莹女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p style="text-align: center;">第一部分 2025 年度公司经营情况及市值管理制度执行情况</p> <p>公司董事长先对 2025 年度公司经营情况及市值管理制度执行情况进行简要介绍：</p> <p>一、整体经营情况</p> <p>2025 年度，公司实现营业收入 146.88 亿元，同比增长 10.47%，实现归属上市公司股东的净利润 10.45 亿元，同比增长 132.07%。</p> <p>二、市值管理执行情况</p> <p>在股份回购方面，公司于 2025 年 10 月实施完成回购公司股份方案，累计支付现金 1.25 亿元合计回购 249.79 万股；在股东回报与现金分红方面，2025 年度公司累计现金分红总金额预计为 4.31 亿元，占 2025 年度合</p> |

并报表归属于上市公司股东的净利润的 41.29%；信息披露与投资者关系管理方面，公司严格规范信息披露，通过业绩说明会、互动易平台等多渠道与投资者高效沟通。

未来公司将持续落实市值管理要求，深耕作物保护主业，夯实经营基础，提升资本市场形象与长期投资价值，以稳健发展回报投资者。

第二部分 投资者提出问题及公司回复情况

公司就投资者在本次交流活动中提出的问题进行了回复，具体内容如下：

一、邢总好，公司审计机构是如何进行境外业务审计的，有没有派人现场盘点，因为审计费还不够出差费用的，这很让人怀疑啊？

答：

尊敬的投资者，您好，公司审计机构每年会选取部分境外重点公司进行现场盘点，现场盘点人员由审计机构选派其业务骨干参与，参与境外现场盘点的审计人员的差旅费由公司承担，谢谢！

二、王总好。贵司作为行业后来者，是如何创新性的想到走一条和行业前 5 大都不同的道路的，又为何选择这条商业平台的路的？

答：

尊敬的投资者，您好，这条道路的选择实际上是自然发展和水到渠成的结果，我司发展初期就是传统的原材料制造商、出口商角色，初期的业务也基本上都是 TO B 的业务，2008 年金融危机后国内传统的原材料制造商、出口商角色的竞争加剧，利润率下降明显，于是开始寻求在各国成立子公司投资自持登记，走向终端市场。

但是初期对于每个国家的终端市场的拓展难度不低，进度也不会很快，而我司在制剂产品的开发，供应链的运营，大量丰富而优秀的产品登记获得等方面有着突出的优势，在一些国家就出现了我司获得优秀产品登记的速度快于我司当地 TO C 团队成功推向市场的速度，基于此很自然的就想着是否将这些我司当地团队来不及成功商业化的产品开放给行业内的其他伙

伴，这个合作方式打开之后效果很好，让我们认知到我们的优势，和我们尚存的不足，慢慢我们就提出了在各个国家投资构建 Business Solution Platform 这个市场策略，并坚持该平台开放给各个合作伙伴，我司当地 TO C 团队也只是该平台的合作伙伴之一。

伴随 Business Solution Platform 的策略被越来越多的行业内的其他伙伴所认知并接受，该平台市场策略给我司带来了更为广阔的成长空间，谢谢！

三、以前看公司说登记证目标是 2030 年做到全球第一，近期已到 9000 个，这个发展目标是否有所修正，能否指引一个目标数量？

答：

尊敬的投资者，您好，如果查看我司每年发布的年报中更新后的全球登记数量，可以看到我司最近几年每年新获证的登记个数基本上都在 1000-1500 项左右。我司 Business Solution Platform 的市场策略的基石是前瞻性的丰富而优秀的产品组合，根据该市场策略，我们未来几年预计新获证的登记个数依旧不会低于这个节奏。

可以给大家分享的是：我们去年战略规划复盘更新时确定了一项关键任务的具体举措：需要就未来重要的即将过专利期的那些偏新活性组分，公司均要成为这些活性组分对应的重要市场的原研公司之外的首个市场参与者。根据该目标，公司去年就对于 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，并针对这些活性组分均安排于化合物专利到期前 7 年就倒排时间表，启动了全球登记、研发制造及市场规划，以抢占先机，由此可以看出公司不仅没有放慢登记的步伐，反而加大了投资并更加强调前瞻、率先，谢谢！

四、中国企业出海的这么多，您感觉最难的是什么？

答：

尊敬的投资者，您好，我们自己的感受是：最难的是如何构建跨国别且具有共同价值观的团队，谢谢！

| | |
|-----------------------------|--|
| | <p>五、像机械设备行业已经内卷到国外了，农药行业会吗？</p> <p>答：</p> <p>尊敬的投资者，您好，从我们的观察来看，国内各行各业在全球化方面呈现三个比较明显的趋势：</p> <p>从中国头部走向全球头部；</p> <p>从制造强到强品牌；</p> <p>从复制追赶到创新领先；</p> <p>国内各行各业走出国门积极拓展全球市场是必然，农药行业也不例外，从国内卷到卷全球也是必然，任何专注且积极进行拓展探索的行为都是应被鼓励称道的，卷也能倒逼企业练好内功，提升竞争力，淘汰不具备竞争力的企业，卷出更优秀的企业，谢谢！</p> <p>为便于投资者及社会公众更及时、便捷地获取公司资讯，敬请关注公司官网（https://cn.rainbowagro.com）与微信公众号“润丰股份”。公司将通过巨潮资讯网、公司官网及微信公众号，依法发布公告、经营动态及相关新闻资讯，确保信息披露及时、准确、完整、公平，切实保障广大投资者的知情权。</p> |
| <p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p> | <p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p> |
| <p>附件清单（如有）</p> | <p>无</p> |
| <p>日期</p> | <p>2026年5月15日</p> |