

证券代码:301035

证券简称:润丰股份

编号:2024-005

## 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、王丽婧、张明晓；                      中庚基金 刘晟、骆志远； 远信投资 周伟锋、黄培锐、谢振东、杨大志；                      巨杉资产 齐东超； 仁桥资产 夏俊杰；    南方基金 范佳璠； 华福证券 孙范彦卿、魏征宇；    天风证券 唐婕； 中信证券 孙臣兴、田显城；    中金资管 陈琛； 汇添富 刘高晓；    金元顺安基金 文武； 景顺长城基金 范顺鑫；    朱雀基金 刘丛丛； 中泰资管 张君；    建信保险资管 班培琪； 中泰证券 王鹏；    汇丰晋信基金 叶繁、茹艺； 山西证券 胡德军、李旋坤；    华夏久盈 陈航； 中科沃土基金 郝家宏；    华西证券 王丽丽； 中华保险 袁超；    华泰资产 胡兰、杨林夕； 中和资本 徐轩；    鹏泰投资 祝凯伦； 中国人保 黄云强；    华富基金 邓贤波； 浙商资管 王圆；    华创证券 吴宇； 华宝基金 王鹏飞、郭祝同；    浙商基金 景徽； 招商证券 徐叶；    华安基金 王晨； 招商基金 于凡真；    青骊资产 安文杰； 承周资管 王正清、兰水；    弘尚资产 沙正江； 长盛基金 赵启超；    合煦智远基金 朱凯； 长江证券 王明；    杭州瑞桐资产 陶总； 长城基金 李金洪；    杭银理财 刘艾珠； 远望角投资 包家昊；    海通证券 李智、覃泓杰； 重阳投资 吴伟荣；    摩根士丹利基金 缪东航； 睿远基金 喻磊、崔文琦；    国信证券 王新航； 银叶投资 李悦；    国新自营 张舒媛； 兴银基金 石亮；    国新证券 李彬； 兴全基金 徐留明、夏斯亭；    国泰君安 钱伟伦；	

	<p>信达证券 尹柳；                  国联证券 申起昊；                  鑫巢资本 范承杰；                  新华资产 罗立炜；                  国海证券 曾子华、李永磊、杨丽蓉；                  君和投资 金搏扬；                  彤源投资 郑梦杰；                  同泰基金 王秀；                  同巨投资 孙苗苗；                  宏利基金 刘少卿；                  泰康资产 陈佳艺；                  太平洋证券 王亮；                  太平基金 夏文奇；                  松熙资产 葛新宇；                  双安资产 郭紫奇；                  华能信托 孙宇、李亚东、喻文昊天；                  拾贝投资 王祥宇；                  盛宇投资 邬胜波；                  深圳润远基金 潘波；                  深圳前海君安资管 卢晓冬；                  申万宏源研究 周超；                  申万宏源 屈玲玉；                  上海森锦投资 黄裕金；                  上海环懿基金 杨伟；                  国泰基金 曾彪、樊利安、钱晓杰；                  上海峰境基金 陈启明；                  上海度势投资 顾宝成；                  等机构和个人。</p> <p>本次有 110 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 140 余人。</p>
时间	2024 年 10 月 28 日 9: 00-11: 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 2024 年第三季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 9 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 1-9 月 3808 项下总出口数量同比增加 30.84%，出口数量增幅显著，但是增幅比 2024 年前六个月回落不少(2024 年 1-6 月 3808 项下总出口数量同比增加 52.70%)；

2、出口金额：2024 年 1-6 月 3808 项下总出口金额同比增加 9.11%，出口金额也呈现同比上升趋势，但是增幅比 2024 年前六个月有所回来(2024 年 1-6 月 3808 项下总出口金额同比增加 13.01%)；

3、出口平均单价(美金/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 1-9 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 9 月的 USD3.10/Kg，出口平均单价呈现底部企稳缓慢回升势头；

4、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；

5、2024 年 9 月单月不论是出口数量还是出口金额同比均下降明显，预计 2024 年 4 季度同比增幅会较前三个季度回落不少。

**二、请评点下公司 2024 年前三个季度的业绩？**

答：

公司业绩有亮点也有不足。亮点主要体现在：

1、报告期内营收规模持续稳定增长：前三季度营收同比增长 14.86%，其中三季度同比增长 18.07%，营收增幅呈现逐季同比稳步上升势头；

2、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 年同期的 32.88% 上升到 37.73%，预计全年 T0 C 业务营收占比会达到约 40%；报告期内 T0 C 业务毛利率除巴西，

阿根廷受 2023 年高成本库存拖累而导致毛利率同比有所下降外，其他市场 TO C 业务毛利率基本都同比上升；前三季度 TO C 业务毛利率高出 TO B 业务毛利率约 14 个百分点，达到 29.37%；

3、公司新的五年战略规划确定的四个主要增长方式（提升 TO C 业务占比；增加北美、欧盟业务规模；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），均正得以积极推进实施；

4、围绕公司新的五年战略规划主基调，聚焦“提质、增效”，运营质量正持续改善。

不足主要体现在：

5、受 2023 年底公司全球各子公司尤其是巴西和阿根廷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%，给这些子公司今年的毛利率带来拖累而下滑；

6、受汇率较大幅度波动影响(主要是巴西货币贬值和人民币升值)，导致公司前三季度同比减少利润约 3 亿元，公司业绩持续受汇率波动影响较大且至今尚无很好的破局之策；

7、报告期内 TO B 业务竞争依旧激烈，毛利率 14.91%，同比下降 3.98%，且 TO B 业务毛利率在未来的一段时间内还将伴随持续的激烈市场竞争而低位承压。

**三、注意到公司的销售费用上升还是较快的，理解公司加码 TO C 业务而加大了围绕 TO C 业务拓展方面的投入，请问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，而公司大部分 TO C 子公司都是过去三年新启动运营的，这也是为何销售费用还在明显上升的原因，比如今年前三季度销售费用同比增加约 18,922 万元，其中境外员工薪酬增加 7,538 万元；与登记相关的信息咨询

费增加 3,517 万元；差旅费增加 1,780 万元；广告宣传费增加 1,205 万元；登记费增加 808 万元；

2、根据公司战略规划,加强生物制剂板块的业务拓展也是公司下个五年战略规划的重要战略目标之一,而生物制剂板块的特点也是毛利率高,但是因需要大量的市场推广宣传,故而该板块销售费用率也会明显高出传统作物保护品的销售费用率;

3、目前公司在全球主要市场 TO C 业务和生物制剂产品业务还在成长初期,还需要持续的进行围绕 TO C 业务成长的投入,预计未来销售费用还将持续增长,但是销售费用率的增幅会较快减缓。大家也可以看到伴随公司营收规模的增长而销售费用和销售费用率同比上升的同时,公司的管理费用率是在持续下行的,这也表明公司在营收规模增长的同时很好的坚持了公司“轻架构,快速响应”的传统优势。

**四、今年农化行业普遍承压,我们理解公司 TO C 业务的成长,但是我们看到公司 TO B 业务营收规模同比也有增长,请问公司 TO B 业务增长主要来自于哪里?**

答:

1、公司在各市场的策略是构建 Business Solution Platform 并坚持平台开放,通过公司的四项价值主张“丰富而优秀的产品组合,最佳性价比,高效服务,可信赖的伙伴”来为各类合作伙伴增加价值,从我司的主要的大体量市场该平台策略的实施结果来看,其中丰富而优秀的产品组合很好的助力该平台平衡了 TO B 和 TO C 业务,实现了平台价值的最大化,实现了 TO B 和 TO C 业务的同增长,当然 TO C 业务增速更快些;

2、公司在不少目标国因为目标国市场规模不大,或该国法规限制或商业秩序不佳而暂时无法开展 TO C 业务,这些国家主要集中在非洲、中东、中亚、南亚等区域,公司在这些市场虽然不能开展 TO C 业务,但是伴随我司在这些市场登记的获得以及市场拓展的深度,这些国家 TO B 业务成长较快。

3、公司 TO B 业务分为 Model A(非登记项下的传统出口业务)和 Model

B(我司登记项下的 TO B 业务)，整体上来说 Model B 业务成长势头依旧不错，但是 Model A 因竞争过于激烈而增长乏力。

**五、最近从各种媒体知晓巴西市场出现了类似 Agrogalaxy 等公司面临经营危机而导致行业出现较多收款风险，请问公司是否也面临风险？如何管控在拉美区域的长账期下的收款风险？**

答：

1、今年伴随大宗农产品价格处于低位，农民收益下降甚至亏损，也导致过去 3-5 年快速成长起来的一些通过大规模购并门店快速成长起来的农资经销连锁店普遍面临着较大的运营压力与风险，其中 Agrogalaxy 于一个月前也宣布债务重组，目前其正在重组进程中，我司也因此而面临较大金额的收款风险。但好在我司巴西业务的应收账款基本上都已中信保投保故而较大的降低了我司所面临的直接损失；

2、拉美区域作物保护品业务的长账期特点给所有行业内的同行都会带来或高或低的收款风险，尤其是当种植农户收益下降或亏损或极端恶劣天气下此类收款风险会陡增，也正是如此，我们对于拉美所开展的 TO C 业务也都尽可能通过中信保投保来降低我司所面临的损失；

3、从去年下半年到现在，巴西和阿根廷农户都面临大宗农产品价格低位而普遍收益不好，我们预测到可能会带来的收款风险会增加，我们也因此对于拉美尤其是巴西和阿根廷业务还特意的放慢了些增长的步伐；

4、公司拉美区域业务占比约 60%，而拉美区域长航程，长账期以及风险偏高的特点也影响了公司各项财务数据(诸如存货周转率、资金周转次数、资产负债率等)的不佳，也正是因此，公司在下个五年战略规划，将提升北美、欧盟市场业务占比作为公司重要战略目标，以降低拉美区域业务占公司的比重。

**六、公司 3 季报数据看起来还不错，是否意味着公司业绩出现拐点，公司未来五年增速是否会提速？**

答：

1、仅凭 3 季报数据就判断公司业绩出现了拐点,可能还过早过于理想化。目前市场竞争激烈且市场变化快速,比如我们在 9 月中旬就没想到 9 月 20 号到 9 月 30 号之间人民币在这 10 天快速升值,而这 10 天的快速升值就直接导致三季报利润减少约 9000 万;

2、应该说公司具有明确且坚定实施的战略规划,但是公司在构建全球化运营的公司方面应该说还是小学生,还有很多未知数,未知领域。比如我们最开始规划的很简单,觉得在每个国家选择好合适的总经理,给其放权,给其全面的支持与服务就可以了,这样一个个国家在当地总经理的运营下就能茁壮成长起来了。后来的实践证明我们过于天真,我们开始认知到必须构建全球化的运营体系,强化流程与 IT 的建设,强化公司战略规划,文化,价值观的统一,而这些认知也都是在一步步的实践过程中摔打出来的,也都是一次次的错误,失败的基础上反省总结出来的.....未来的成长之路我们肯定还会犯错,可能还会犯大错,所以公司的运营团队也总是对于行业抱有敬畏之心,战战兢兢,如履薄冰,不敢有丝毫的自满或放松麻痹;

3、运营团队对于公司的现状有着清醒的认知,我们认为目前公司全球化运营体系的建设还处在初期,快速成长的基础还不坚实,未来的成长也必将坎坎坷坷,但是运营团队对于明确且坚定实施的战略规划的最终结果充满信心,运营团队也会坚持勤勉廉洁,持续奋斗以达成好的业绩来回报员工,回报股东,回报社会。

**七、公司刚发布的限制性股票激励计划是以 2024 年的归母净利润为基数,设定 2025 年增长目标为 30%,2026 年增长目标为 45%,2027 年增长目标为 60%,该鉴于 2024 年是行业周期底部,该目标设定是否过于偏低?**

答:

1、正如上所汇报的,目前市场竞争激烈且市场变化快速,各种偶发因素如短期内大幅度汇率波动,而对此我们目前尚无很好的破局之策,实现该增长目标的难度并不低;

	<p>2、我们对于公司下个五年战略规划中所设定的关键任务, 战略目标的实施达成更为关注, 我们认为如果团队能明确且坚定的实施公司战略规划且就设定的关键任务, 战略目标很好的达成了, 是配得上予以获得该限制性股票激励;</p> <p>同时公司运营团队中的几位也是公司的主要股东、董事, 如公司股董事长王文才, 董事丘红兵、袁良国、刘元强等均未纳入该限制性股票激励计划, 该激励计划的对象是公司确定的支撑公司下个五年战略规划目标达成的中坚力量, 也期待该限制性股票激励计划能获得所有投资人的支持。</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 10 月 28 日</p>