

润丰股份 2025年半年度报告说明



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



行业概况

1

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回归合理水平。

2

行业内大部分企业运营业绩同比2024年均有所恢复或明显改善，头部企业从行业周期底部复苏迹象更为明确。

3

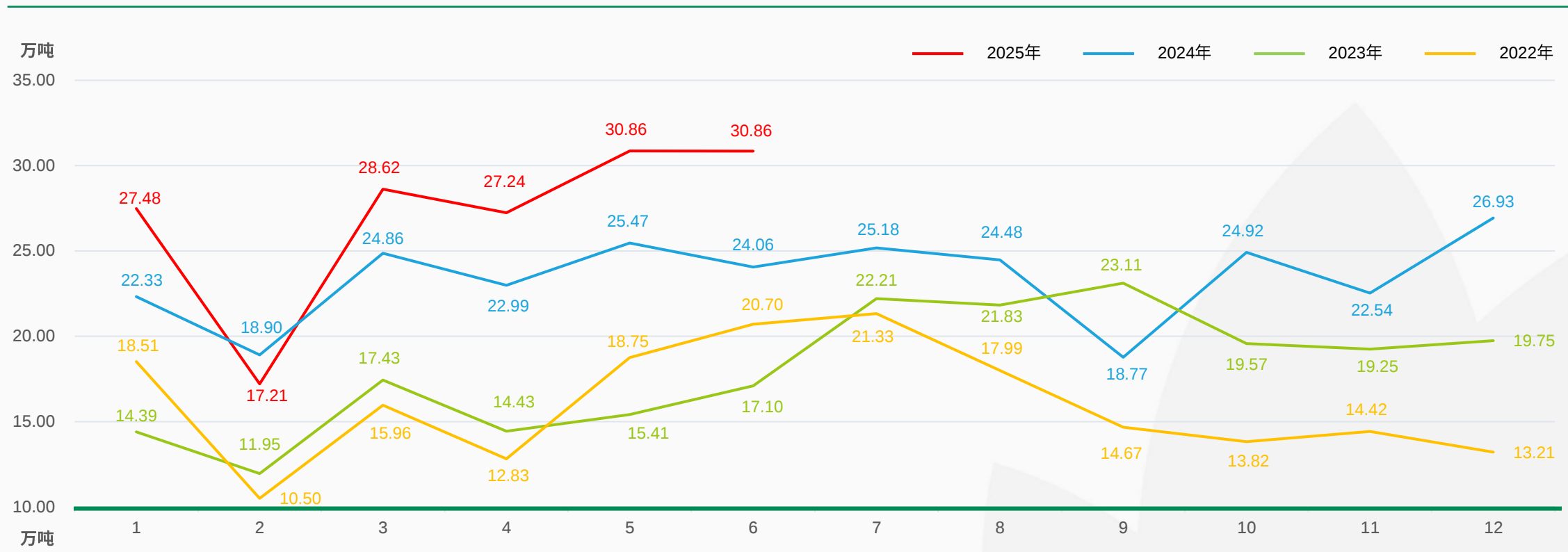
海外市场库存水平持续低位，全球市场对于作物保护品的需求恢复正常且偏旺。大宗农产品价格依旧居于历史中位值。农民有积极的用药意愿，农产品的种植面积没有减少，这意味着终端消费者-种植者对于作物保护品的刚性消耗需求依旧正常。根据中国海关2025年1-6月份统计数据，海关编码3808项下的出口数量同比来看，2025年1-6月份出口数量同比上升17.07%，2025年1-6月份出口金额同比上升13.72%，说明全球市场对于作物保护品的刚性需求依旧，市场需求正常偏旺。

4

部分作物保护品重要体量市场如巴西和阿根廷债务违约风险还在上升，对当地市场的经营稳定性产生不利影响。

行业概况

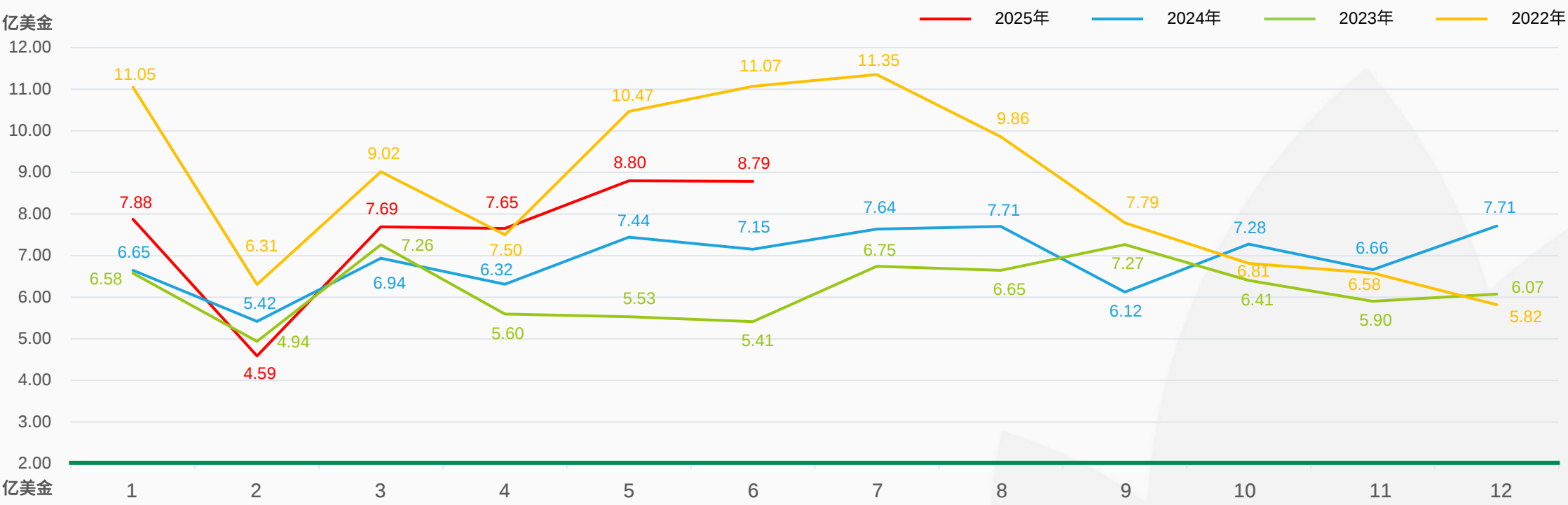
中国海关编码3808项下产品出口数量变化趋势



- 2025年度半年度3808项下总出口数量同比增加17.07%
- 2025年第2季度3808项下总出口数量同比增加22.67%

行业概况

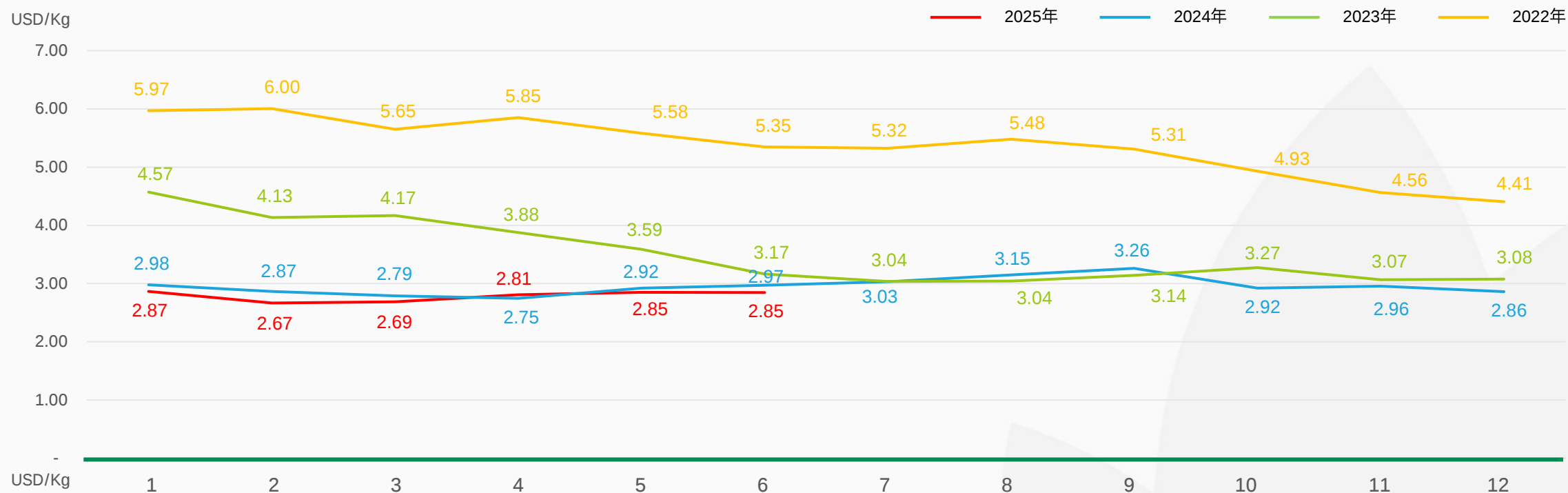
中国海关编码3808项下产品出口金额变化趋势



- 2025年度半年度3808项下总出口金额同比增加13.72%
- 2025年第2季度3808项下总出口金额同比增加20.69%

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年度半年度3808项下月度平均出口单价从1月的USD2.87/Kg下行到6月的USD2.85/Kg

2025年半年度运营分析

公司明确了以九大流程为基础构建全球化运营管理体系，持续改善与提升全球化运营能力

为支撑公司愿景的达成，确保公司全球化运营管得住，管得好，公司加大了流程和IT的建设与投入。在IT方面公司明确了将在2029年底前持续投入，实现SAP、CRM、BI、全面预算管理系统、全球协同工具的全球覆盖；在流程方面明确了2029年底前完成四大主业务流程(DSTE, MTC, CTP, PTD)和五大支撑性流程的构建及全面运行。

1

公司明确了市场前线的关键能力差距

公司 2025-2029 中期战略规划明确了市场前线的关键能力差距体现为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，市场前线围绕这两项关键能力差距，持续推动关键任务与举措的落地实施。伴随目标的明确与调整，团队迅速转变聚焦方向，能够向上看齐，紧密围绕公司战略目标进行调整，展现出良好的团队战略执行力。

2

2025年半年度运营分析

以商业成功为目标，聚焦“提质、增效”，持续完善并优化全球营销网络的构建

- **公司及时调整组织绩效目标，运营质量持续改善：**根据公司2025-2029中期战略规划的主基调，及时调整了组织绩效目标，大幅度提升了对于毛利率、税后净利、逾期账款金额、长期库存金额等运营质量指标的考核权重，大幅度调低了销售收入的考核权重；以商业成功为目标，聚焦“提质、增效”，公司运营质量正得以持续改善。
- **以公司人才战略和价值观选人、育人、用人、留人构建并持续优化全球化运营团队，公司全球化运营的文化自信有了极大的提升。**坚定市场前线已经实施多年的中方团队成员的驻外政策，对于驻外的中方团队成员及各海外子公司本土总经理等关键岗位经理人坚定的以公司人才战略和价值观来选人、育人、用人、留人并持续优化全球化运营团队，在2024年-2025年期间撤换了绩效持续不佳的部分Model C子公司总经理后业绩均得以大幅度改观。目前公司对于大多数国家Model C子公司的管理团队采取的政委+团长相结合的方式，政委一般是本部派出的在当地已经生活工作多年的中方骨干成员，团长及绝大多数团队成员都是本土成员，公司全球化运营越来越有了文化自信。
- **伴随全球化运营管理体系的建设以及运营初期的摸索，过去五年新启动的海外Model C子公司的运营越来越多的渐入佳境，开始贡献业绩且后劲十足。**
- **公司前瞻性的产品规划和持续加码投资全球登记为公司未来的发展奠定了良好的基础：**通过前瞻性的产品规划，识别重要产品尤其是重要较新AI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，2025年上半年新获得登记600余项，截止2025年6月30日公司共拥有境内外农药登记证8400余项。

2025年半年度运营分析

公司战略规划 明确的四个增 长方向均推进 顺利

提升TO C业务占比

TO C业务营收占比持续上升，由2024年半年度的37.52%上升到报告期的40.14%；TO C业务毛利率由2024年半年度的29.21%上升到报告期的30.21%。

提升杀虫杀菌剂业务占比

杀虫杀菌剂业务营收占比由2024年半年度的24.15%上升到报告期的26.59%。

提升欧盟、北美业务占比

欧盟、北美业务营收占比由2024年半年度的11.42%上升到报告期的14.08%。

强化生物制剂版块的业务拓展

持续进行现有区域的深度拓展和更多区域的业务探索，新增了在非洲，亚洲，美洲区域等更多国家开始了Rainbow Bio的业务。

业绩总览

2025年半年度财务数据分析（同比）

单位：人民币（元）

项目	2025年半年度	2024年半年度	同比增减率	说明
营业收入	6,530,775,333.21	5,681,756,659.38	14.94%	随着各个国家战略规划的实施，市场开拓力度不断加大，各大区收入稳步增长。
毛利率	21.42%	20.23%	1.19%	模式A/B、模式C业务毛利率同比均上升，导致总体毛利率上升。
EBITDA	815,410,474.59	700,234,948.65	16.45%	
EBITDA 利润率	12.49%	12.32%	0.17%	
归属于母公司股东的净利润	555,603,360.29	181,794,252.02	205.62%	销售收入增长及毛利率的改善；财务费用+锁汇产生收益，导致归母净利润增加。
经营活动产生的现金流量净额	893,182,242.16	-138,751,214.78	743.73%	销售回款的改善导致经营活动现金流量净额同比增加。

业绩总览

2025年半年度财务数据分析（同比）

单位：人民币（元）

项目	2025年半年度	2024年半年度	同比增减率	说明
销售费用	340,844,593.06	267,719,127.15	27.31%	主要是报告期内境外员工薪酬、出口信用保险、宣传会展费增加所致。
管理费用	253,142,837.69	212,412,218.74	19.18%	主要是报告期内境外员工薪酬增加所致。
研发费用	83,428,312.99	71,842,120.14	16.13%	主要是报告期内研发投入增加。

业绩总览

2025年第二季度财务数据分析（同比）

单位：人民币（元）

项目	2025年 第二季度	2024年 第二季度	同比增减率	说明
营业收入	3,844,489,498.82	2,988,565,060.43	28.64%	随着各个国家战略规划的实施，市场开拓力度不断加大，各大区收入稳步增长。
毛利率	22.92%	20.34%	2.58%	模式A/B、模式C毛利率均有所上升，导致总体毛利率上升。
EBITDA	537,959,601.08	382,342,060.11	40.70%	
EBITDA 利润率	13.99%	12.79%	1.20	
归属于母公司 股东的净利润	298,860,730.79	28,950,900.77	932.3%	销售收入增长及毛利率的改善；财务费用+锁汇产生收益，导致归母净利润增加。
经营活动产生的 现金流量净额	959,942,509.21	159,232,288.32	502.86%	销售回款的改善导致经营活动现金流量净额同比增加。

业绩总览

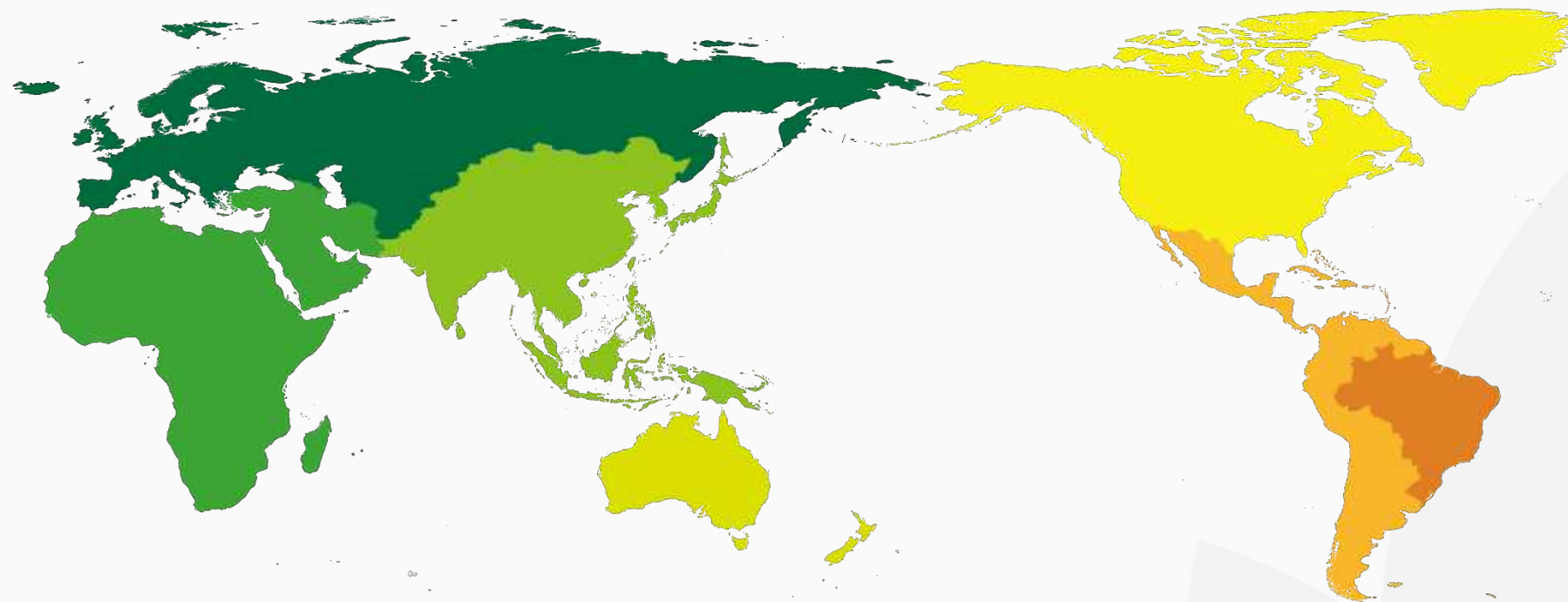
2025年第二季度财务数据分析（同比）

单位：人民币（元）

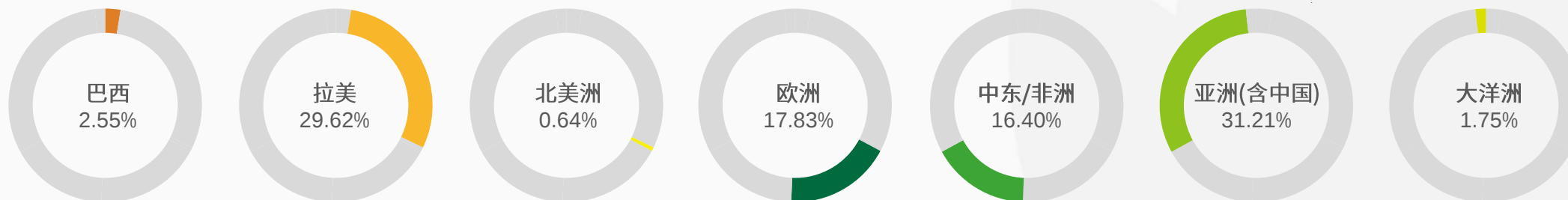
项目	2025年 第二季度	2024年 第二季度	同比增减率	说明
销售费用	179,977,396.99	131,707,000.96	36.65%	主要是报告期内薪酬、专业服务费、出口信用保险增加所致。
管理费用	126,886,423.26	117,179,271.77	8.28%	主要是报告期内专业服务费、IT费用增加所致。
研发费用	41,949,748.20	35,755,229.05	17.32%	主要是报告期内研发投入增加所致。

业绩总览

2025年半年度登记新获证区域分布比

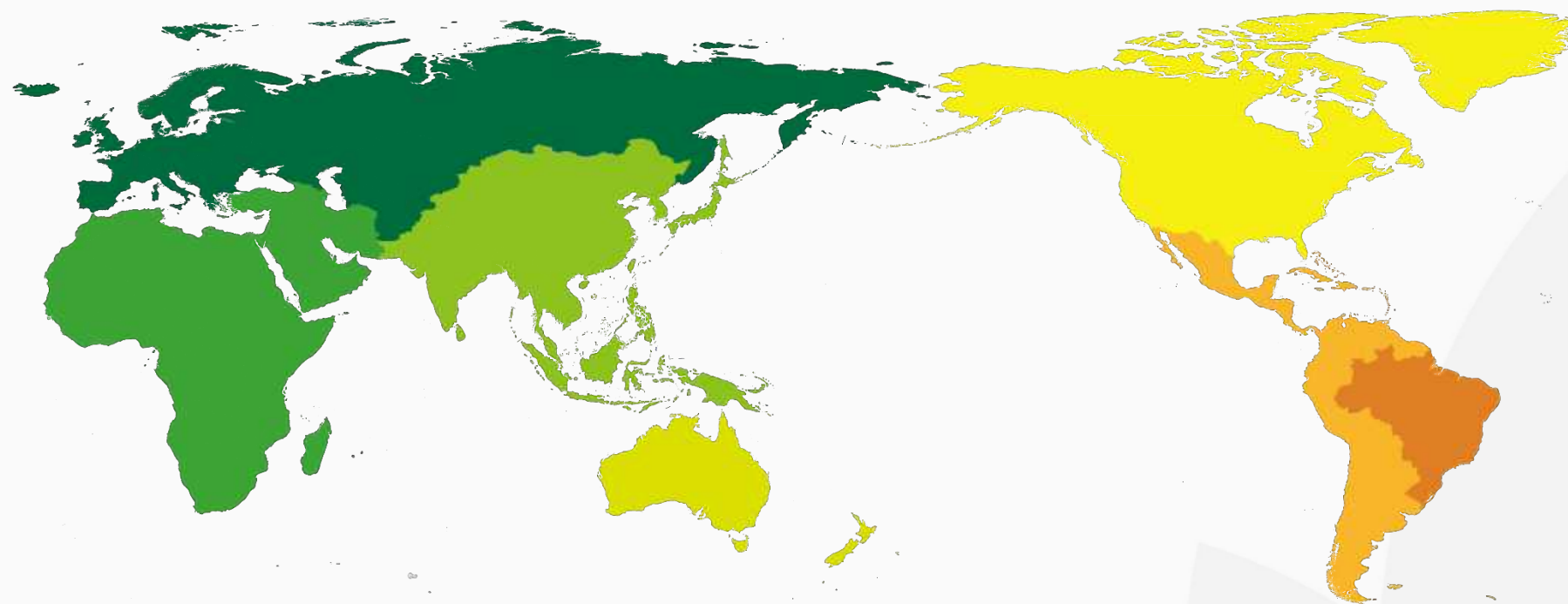


2025年1-6月
新获证数量：
600+ 项



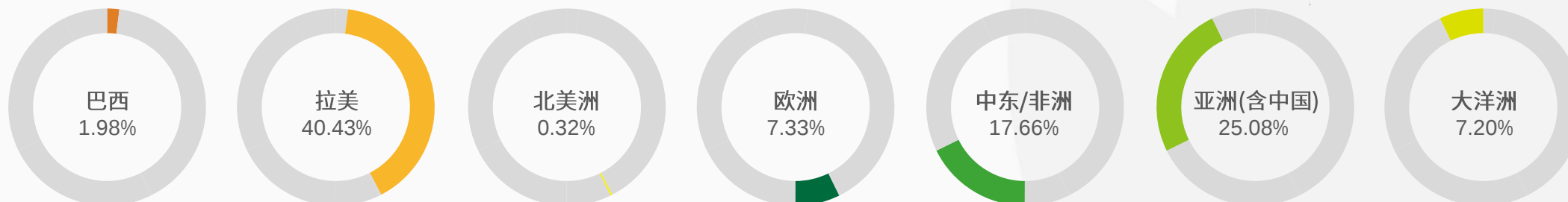
业绩总览

截至2025年6月底全球总登记个数区域分布比



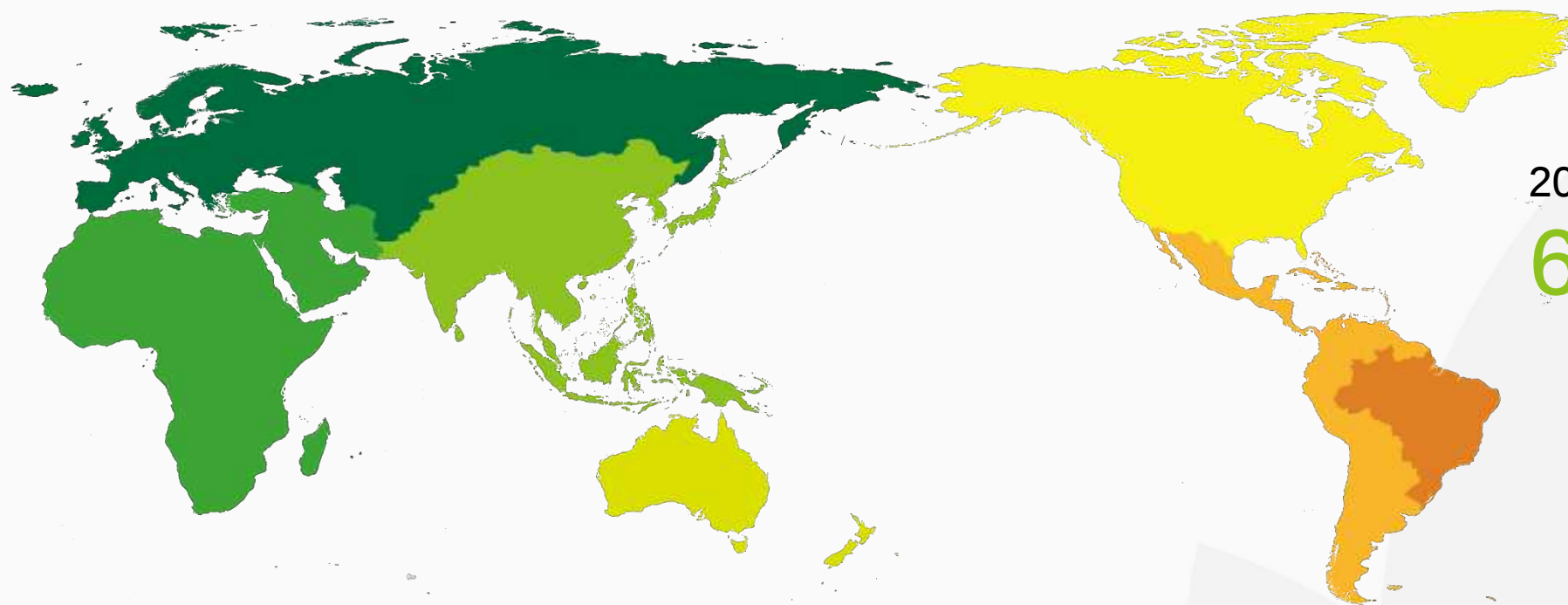
截至2025年6月底
累计获证数量：

8400+ 项

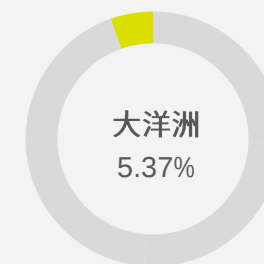
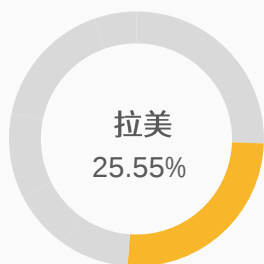
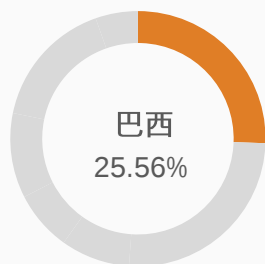


业绩总览

2025年半年度营收区域分布比

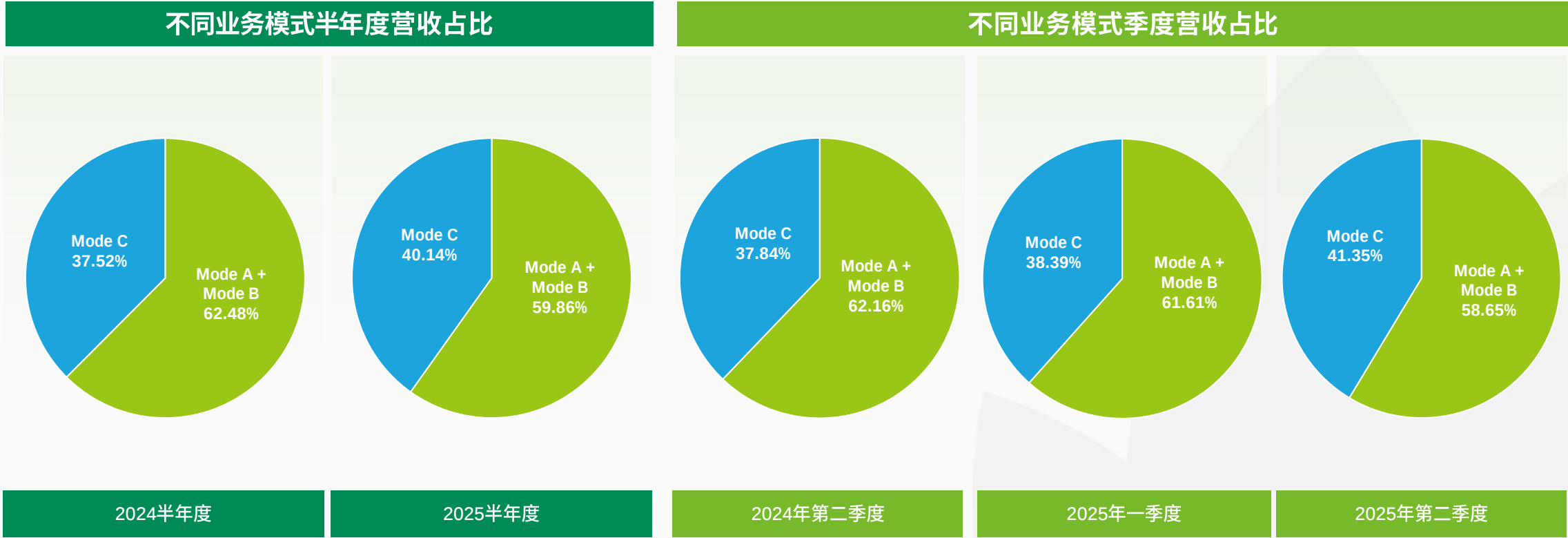


2025年1-6月营收：
65.31亿 元



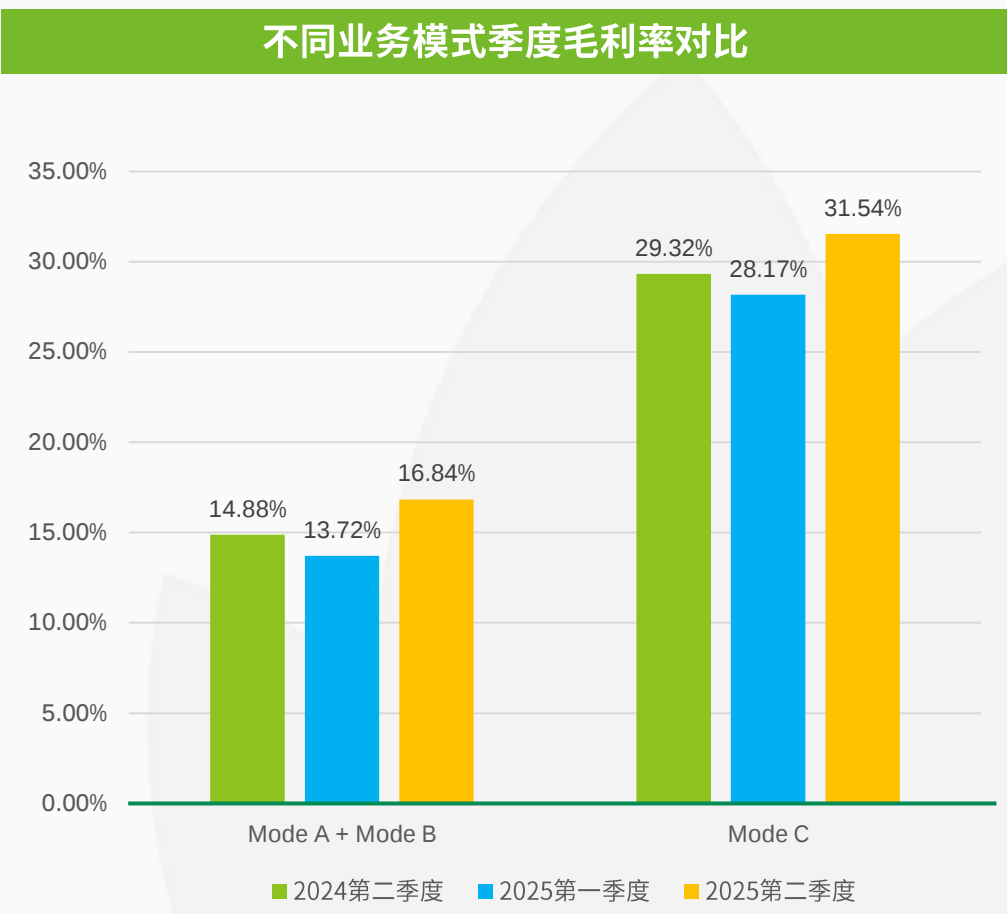
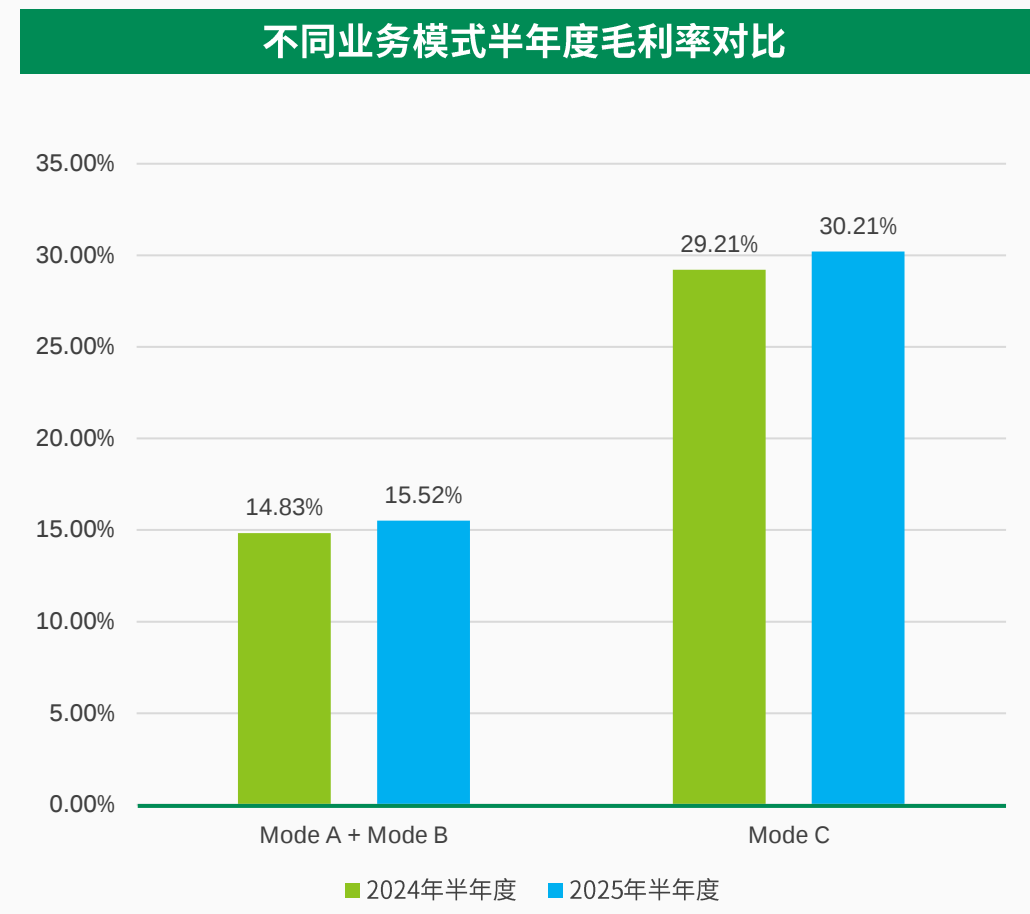
业绩总览

不同业务模式营收占比对比（同比）



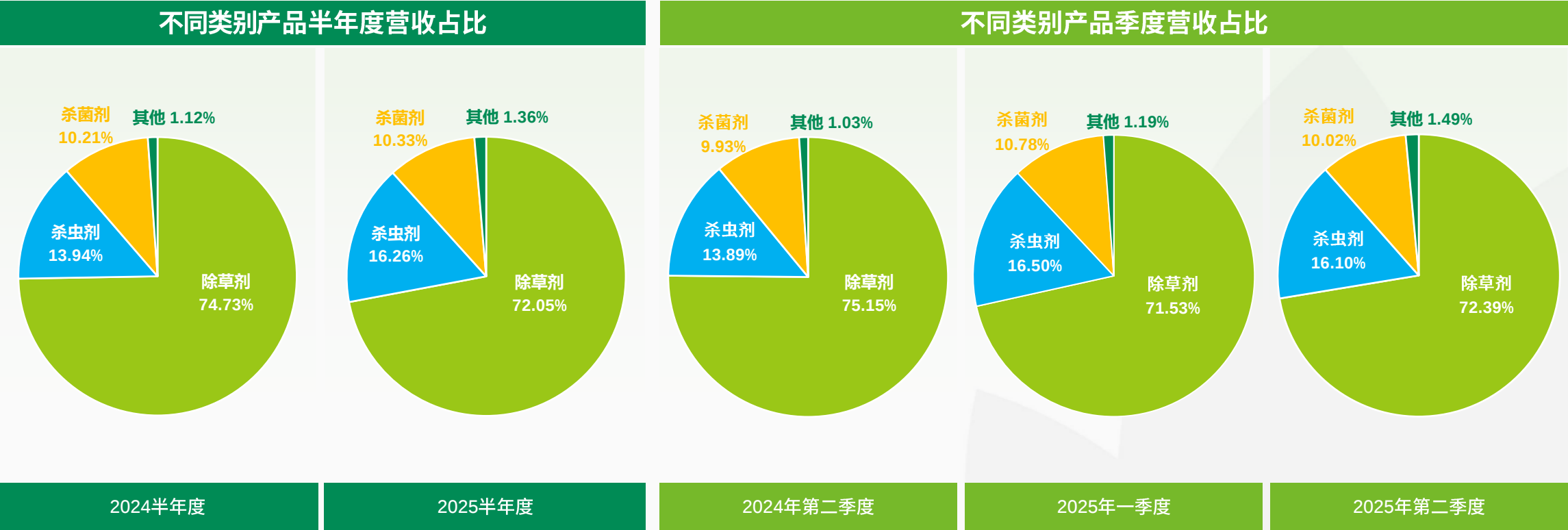
业绩总览

不同业务模式毛利率对比



业绩总览

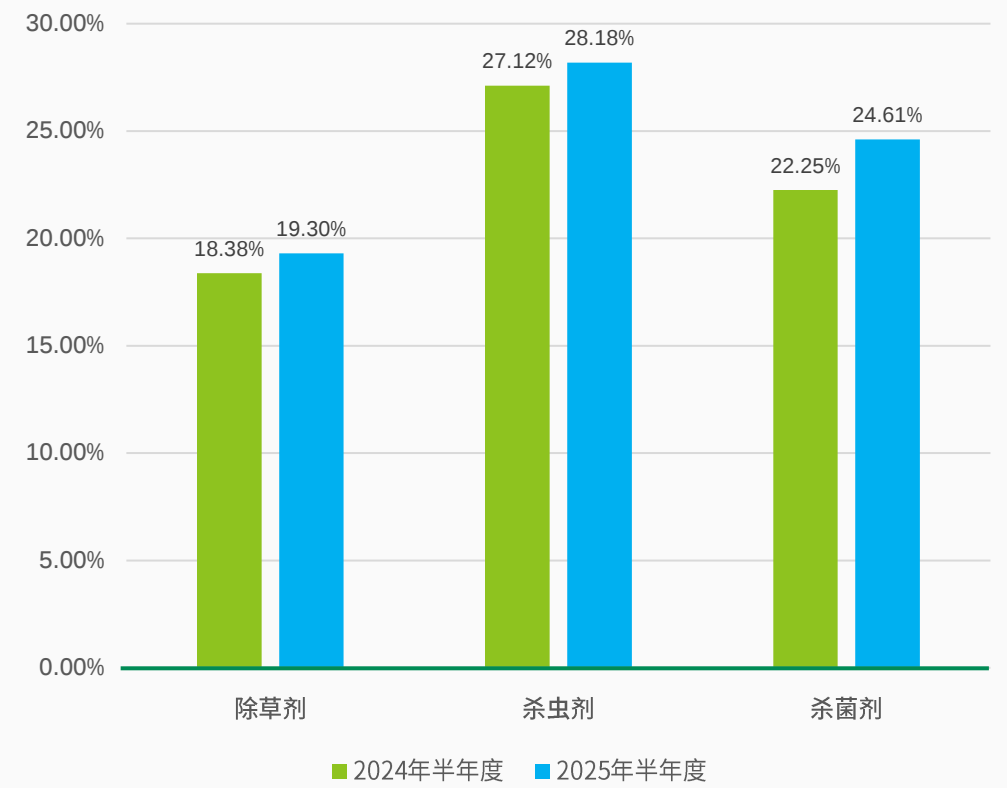
不同类别产品营收占比对比



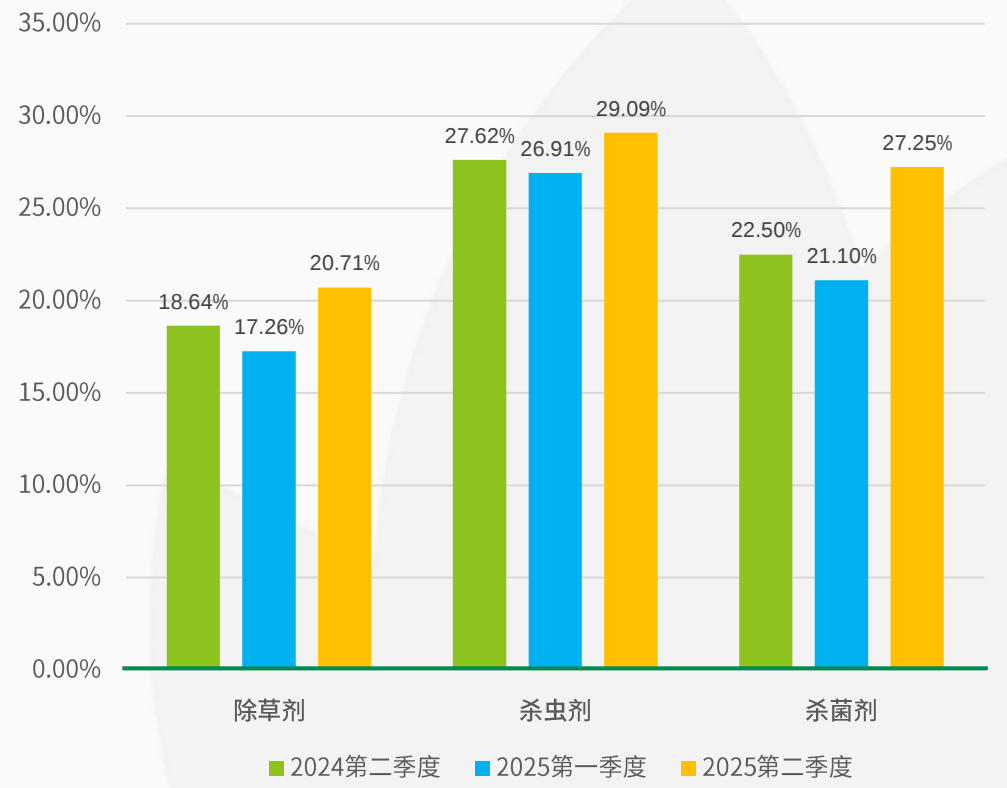
业绩总览

不同类别产品毛利率对比

不同类别产品半年度毛利率对比



不同类别产品季度毛利率对比



2025年全球作物保护品市场展望

作物保护品行业仍将处于周期底部但呈现复苏迹象

具有竞争优势的龙头企业从行业周期底部复苏迹象更为明确，那些具有核心技术和创新能力，以及拥有市场渠道和品牌知名度等核心竞争力的行业头部企业将会越来越强。

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，处于跌无可跌的地步，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，这也将使得大部分原药品种将持续底部盘整。

2

渠道商及终端用户采购习惯调整

渠道商及终端用户采购习惯呈现尽量少库存，晚采购，随用随购，碎片化采购的倾向。渠道商及终端用户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。

3

2025年全球作物保护品市场展望

偶发事件会导致个别产品重大价格波动

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。

4

具有性价比优势的非专利作物保护品市场份额加速成长

大多数作物保护品原药品种在过去几年的持续回落使得非专利作物保护品的性价比优势更为凸显，与此同时伴随大宗农产品价格回落，种植者为改善自身收益会更加青睐性价比优势更为显著的非专利作物保护品，将促进非专利作物保护品市场份额的加速成长。

5

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回归合理水平。

6

2025年公司经营展望

1

多国贸易保护主义加剧给相关国家进口关税，市场准入政策，各国汇率，大宗商品市场价格均带来较大扰动，一定程度上会加大公司运营的不确定性。

3

伴随公司TO C业务营收占比的持续增长及全球重要市场高价值登记的获得，公司整体运营毛利率会持续上升。

5

按照公司2025年运营目标，公司营收及归母净利润均将会呈现同比上升向好趋势。

2

终端市场价格及毛利率逐步恢复正常理性，大多数目标国子公司毛利率会持续上升。

4

伴随以流程和IT支撑的全球化管理体系的建设，全球化运营能力得以持续提升，运营质量会持续改善。

中期战略规划(2025-2029) - 年度复盘更新版

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。稳中求进，进中求优，确保健康，运营安全，风险可控前提下，做强做大，在实现公司愿景的道路上稳步前行。



中期战略规划(2025-2029) - 年度复盘更新版

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

强化生物制剂版块的业务拓展



中期战略规划(2025-2029) - 年度复盘更新版

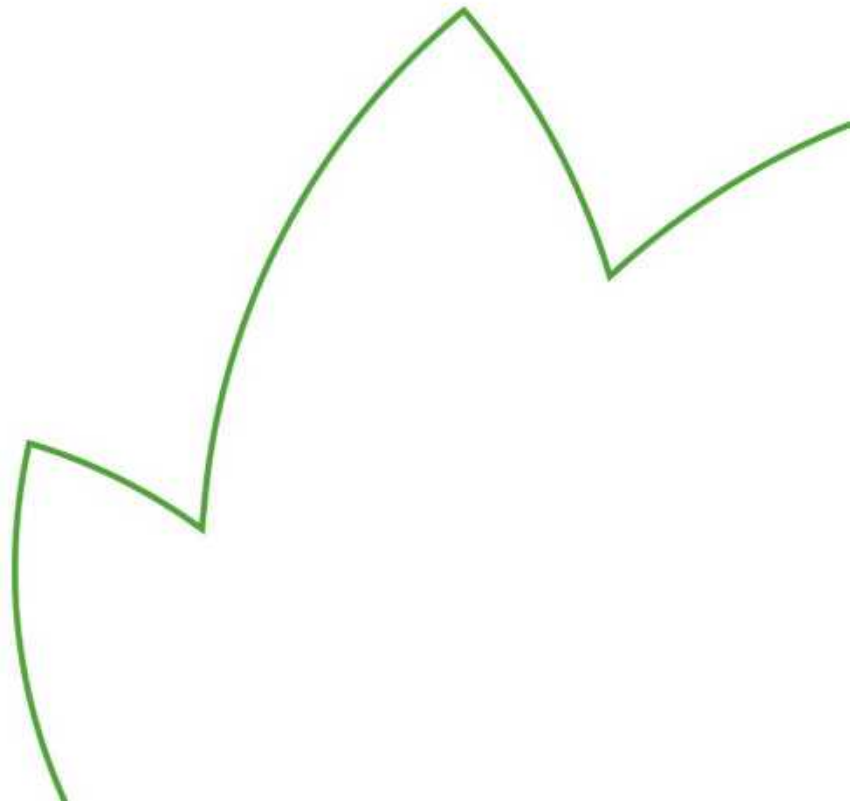
七大关键任务

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AI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AI、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) - 年度复盘更新版

打造五项关键能力

1	全球化运营管理能力
2	差异化产品成功商业化能力
3	品牌业务的建设能力
4	高适配性、高效协同的制剂技术能力
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