

证券代码:301035

证券简称:润丰股份

编号:2026-001

## 山东潍坊润丰化工股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 _____
<b>参与单位名称及人员情况</b>	交银施罗德 杨金金、郭斐、孙婕衍、张明晓、杨帅; 中庚基金 陈涛、刘晟、王啊涛、周汝昂; 远信投资 黄垲锐、赵巍华、周伟锋、谢振东; 招商基金 陈海波、李毅、李峯、罗丽思、王刚、赵宁双; 巨杉资产 齐东超、王黛丝;                            光大保德信基金 饶于晨、岳子瞳; 仁桥资产 夏俊杰;                                    天风证券 唐婕; 东方证券 万里扬;                                    西南证券 钱伟伦; 申万宏源 李彦宏、屈玲玉;                        国金证券 江师鑫、谭佳、王明辉; 国泰海通 肖洁、张翠翠;                            国联基金 杨大志、郑玲; 中邮证券 李家豪;                                    中邮基金 吴尚、周弋惟; 中金公司 金宾斌、李唐懿;                        易方达基金 周毅; 中信证券 刘同心、孙臣兴、王喆;                国海证券 杨丽蓉; 光大资管 应超;                                        光大证券 朱成凯; 长城基金 陈子扬、李金洪;                        华宝基金 郭祝同; 鹏华基金 范晶伟、姬长春;                        南方基金 李心宓; 东北证券 沈露瑶、喻杰;                            景顺长城基金 范顺鑫; 方正证券 刘旭升、张汪强;                        浦银安盛 戴晨阳; 摩根士丹利基金 刘振邦、王卫铭;                宝盈基金 王灏; 财通基金 张玉龙;                                    华安证券 潘宁馨、王强峰; 华创证券 申起昊;                                    华鑫证券 卢昊、高铭谦; 中泰证券 刘梦岚;                                    山西证券 李旋坤、王金源; 平安资管 尤华政;                                    前海君安资产 卢晓冬; 承周资产 王正清;                                    华富基金 邓贤波; 山高资管 王子健;                                    国投证券 冯永坤; 海富通基金 跟敬珍;                                广发证券 吴鑫然; 拾贝投资 王祥宇;                                    兴业基金 王腾霄; 东证融汇 王笑宇;                                    银河证券 王鹏; 诺安基金 周小琪;                                    华泰保兴 礼晨;

	国信证券 王新航; 长江证券 李泽璇; 信博投资 杨国海; 银河化工 王鹏; 远望角投资 包家昊; 兴业证券 吉金、李思桐; 盛宇投资 邬胜波; 中信保诚 孙国萌; 西部利得基金 陈雨; 博时基金 王凌霄; 华夏未来 荣景昱; 谷启资产 张冲; 富智阳光 李晓迪; 益菁汇资产 丁雅静; 上海乘是资产 吴雁; 高毅资产 杨千里; 钟港资本 尤娜; 淡水泉投资 于凡真; 思瑞投资 孙伟; 环球富盛 庄怀超; 耕霁投资 张俊龙; 理臻投资 张伟; 冯源资本 王心甜; 等机构和个人。	明河投资 杨伊淳; 鹏扬基金 梁君岳; 数金投资 周航; 首创证券 赵帅恒; 华泰证券 苏淼; 中银基金 杨成; 国新证券 李彬; 华西证券 王丽丽; 国金资管 姜喜曼; 融通基金 石础; 华泰资产 王曦炜; 禅龙资产 王斌; 铠仁投资 陈铖、陈弘毅; 建信保险资管 班培琪; 和邦投资 李骁博; 信达澳亚基金 孙鹏程; 度势商贸 顾宝成; 常春藤资产 陈雯雯; 众智私募 周禄建; 松熙私募 刘沛显; 务时私募 何帅; 深圳润远私募基金 潘波; 个人投资者 何东梅;
	本次共有 90 多家券商和投资机构的研究员、基金经理参加在线交流会，参会人员共计 130 余人。	
时间	2026 年 1 月 20 日 9: 30-11: 30	
地点	在线会议（腾讯视频会议）	
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位机构和投资者参加本次交流会。</p> <p>董事长王文才先生简要汇报了公司 2025 年度业绩预告情况，并对行业情况和公司战略规划进行了介绍。最后对投资者提问进行了详细的解答，具体内容如下：</p> <p><b>一、公司过去一般都是定期财报发布次日安排投资者说明会，为何这次安排这个投资者说明会呢？</b></p>	

答：

昨天公司发布 2025 年度业绩预告之后，不少投资人纷纷来电咨询并反馈，公司三季报到公司年报期间大约 6 个月的空档期太长，是否能增加投资者说明会频次，公司为此特地安排了本次投资者说明会，未来也将在每年的一月安排一次投资者说明会的活动，谢谢投资者的反馈与建议。

## 二、能就业绩预告做些补充信息的说明吗？

答：

鉴于公司年度报告尚未发布，本次说明会汇报所涉及的一些数据和信息均未经审计，仅供各位参考：

1、销售收入：2025 年全年销售收入未达到公司的预算，主因是公司在 2025 年 3 季度和 4 季度，感知到巴西和阿根廷市场信用风险快速上升并向下游层级扩散，针对抵押和保险不能覆盖业务风险的不少已签订的销售合同一律予以取消，取消的合同金额较大，影响了年度预算目标销售收入的达成。

2、毛利率：受益于公司战略规划明确的四个成长方向均推进顺利，2025 年毛利率呈现逐季上升，四季度单季毛利率达到 25% 以上，成为了公司过去 10 年最高单季度毛利率，2025 年全年毛利率同比 2024 年全年毛利率提升了三个百分点以上。

3、费用率：2025 年三项费用（管理费用、销售费用、研发费用）之和占全年销售收入的比例同比 2024 年略有下降，费用率终于停止了过去两年伴随 Model C 业务成长而带来的持续上升的势头。

4、四季度减利因素：四季度受各国汇率变化影响导致的减利预计约 1.2 亿元（未经审计），四季度资产减值计提及预计营业外支出导致的减利预计约 1.2 亿元（未经审计）。

三、2025 年的销售收入同比增幅因巴西和阿根廷市场信用风险影响而主动取消合同导致未及预期，请问 2026 年这两个市场的风险会下降吗？公司 2026 年度销售收入预期如何？

答：

1、鉴于目前主要作物的国际市场价格并未明显上行，我们认为这两个市场尤其是巴西的信用风险可能会进一步在更多农户中发生，2026年还将是一个风险偏高的年份。

2、公司2026年的预算已经确定，根据该预算，2026年预算销售收入同比增幅会高于2025年的同比增幅。

**四、既然巴西和阿根廷市场信用风险在2026年依旧偏高，那公司是否在2026年又会因此而降低销售收入增幅？销售收入同比增幅超过2025年的同比增幅主要来自于哪？**

答：

1、公司在2025年四季度和2026年一季度均会在巴西和阿根廷获得一些重要价值产品的新登记，这些新登记能带来新的营收增长。

2、巴西子公司在2026年将扩充团队，原先的全国一个团队调整为新的南区和北区两个团队，将新覆盖一些先前未有效覆盖的市场与客户，这将带来新的营收增长。

3、公司其他区域诸如北美、欧盟、澳新、非洲等均有较好的营收增长预期，这也支撑公司营收同比增幅超过2025年同比增幅。

**五、公司2025年4季度毛利率25%以上，明显得到提高，请问四季度的毛利率是否因为某些偶发因素所致？公司预计2026年的毛利率会如何？**

答：

1、2025年四季度的营收主要贡献的一些国家诸如欧盟各国、北美、墨西哥等本来整体毛利率就高，系正常运营的结果，并无偶发因素。

2、根据公司2026年的预算，公司2026年的毛利率将高于2025年。

3、我们先前说过，对于2025年我们定义为“在泥泞中前进”，对于2026年我们定义为“走出泥泞”，目前公司的运营管理才刚刚有点我们战略规划所期待的样子，我们期待2026年、2027年我们的战略目标都能顺

利达成。

## 六、请问支撑公司 2026 年毛利率走高的基础是啥？

答：

1、公司战略规划明确的四个成长方向的顺利推进，都会助于毛利率的提升。

2、公司持续积极的前瞻性进行重要偏新产品、重要差异化产品的登记规划，使得公司能持续在不同国家率先获得重要价值产品登记，有效的助于毛利率的提升。

3、公司在毛利率偏高的北美、欧盟市场尚处于发展初期，成长较快，助于毛利率的提升。

4、公司在研发创新支撑的先进制造端的进步使得公司更多原药项目成功落地，助于毛利率的提升。

## 七、2025 年三项费用率同比 2024 年不再上升，请问公司未来费用率的管控目标？

答：

1、2025 年三项费用（管理费用、销售费用、研发费用）之和占年度销售收入的比例同比 2024 年不再上升，这是个好的现象。

2、但是我们并不想继续降低三项费用率，因为伴随公司进一步提升 Model C 业务的占比，我们必须进一步提高品牌和市场推广方面的投入，而研发创新支撑的先进制造也需要提高研发费用的投入，我们的目标是维持该总的三项费用率即可，但是需要降低其中的管理费用率，而提升销售费用率和研发费用率。

## 八、公司提到 4 季度因各国汇率变化导致的减利约 1.2 亿，请问公司如何看待 2026 年人民币汇率走势以及公司根据该走势将积极的采取哪些对策？

答：

1、上周海关公布了 2025 年全国进出口数据，以美元计，中国 2025 年全年在出口美国下降约 20% 的背景下，中国依旧实现了出口全球 5.5% 的增长，并且贸易逆差达到 1.19 万亿美元，是人类历史上单个国家年度逆差的最高记录，这说明了中国在全球贸易中的竞争优势。基于此，我们认为人民币汇率走势大概率是缓慢升值。

2、公司的经营不单单受人民币兑美金汇率波动的影响，还与海外各子公司所在国当地货币与美金的汇率波动影响。目前我们对于巴西币的当地销售基本上全部进行了锁汇，而对于人民币与美金的汇率波动采取的是择机锁汇。

3、坦率的讲，我们也请教和咨询了不少的专业人士，至今并未找到针对汇率波动的行之有效最佳方案。

**九、我们从不同行业媒体也都知晓了过去的两年拉美地区尤其是巴西和阿根廷信用风险上升很快，不少不同层级的公司、经销商、农户倒闭或重组，我看公司的资产减值计提的金额并不如想象的那么高，请问是如何进行有效管理的？**

答：

1、公司 2024 年资产减值计提约 2 亿元，2025 年资产减值计提也是预计约 2 亿元（未经审计），团队都自评认为我们应收账款风险管理的工作没做好，导致这么大的资产减值损失，实在是心痛，您说的资产减值计提的金额并不如想象的那么高，倒是让我们宽慰些许。

2、公司 2023 年年中在市场前线年度智造营复盘研讨时，识别出公司届时的五大运营风险：应收账款风险、汇率波动风险、长期存货风险、职业经理人操守风险、安全环保风险，对于拉美地区信用风险上升的警惕始于此时。

3、公司 2024 年年中制定 2025-2029 年战略规划时，正是识别出上述风险，故而决定将 2025-2029 年战略规划的主基调确定为：聚焦“提质，增效”，稳中求进，进中求优，确保运营健康安全，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。

4、自 2023 年开始，公司就在风险管控上多管齐下，诸如调整关键干部、关键部门绩效指标项、扩充相关国家信控团队及信控规则的持续优化，加大流程和 IT 建设与投入。

5、应该说意识并高度重视运营的风险管控，并积极行动采取了不少的措施，至今有了一些成效，但是 2024 年、2025 年的不少减值计提都是 2023 年、2024 年就种下的草，导致 2025 年的资产减值计提金额依旧不低。

6、公司对于各种资产减值计提一向是坚持针对风险积极排雷，偏严苛的去进行各项减值计提，我们对于 2026 年公司资产减值计提比例明显下降充满信心，在公司的战略规划中也设定了到 2029 年底，公司的各种资产减值计提比例需要控制在 0.5% 以内的目标。

**十、注意到中国农药制剂出口依旧强劲，请问这是否是海外超量采购所致，目前海外是否因此而各种管道库存偏高，是否会导致 2026 年农药制剂出口风光不再？**

答：

1、过去几年农药大部分产品价格底部摩擦或持续下行，目前尚处于历史中高位的产品品种为数不多，这种行情背景下，需求端是不太会超量采购的。

2、从我 2025 年在全球各国出差的感知和各国团队的市场信息反馈来看，各国并不存在库存偏高的情形，整体上全球各国渠道中的库存属于合理偏低。

3、中国农药制剂出口强劲增长的背景主要系中国制剂产品的性价比优势突出，不少原先从中国采购原药并在海外各国加工制剂成品的需求转变成了直接从中国采购制剂成品，我们认为中国制剂产品出口强劲增长的这一趋势在 2026 年及未来的几年伴随着优质国货在全球范围内的被认可被接受还将延续。

**十一、目前不少农药原药产品的价格对于生产商来说利润微薄，请问哪些产品可能会出现反弹？何时会出现反弹？**

答：

1、确实，目前大部分农药的原药产品价格处于历史底部，主要生产商都面临利润率微薄的压力，但是基于大部分原药品种都分别有为数不少的有一定实力的生产商，这些生产商产能之和远大于市场所需，而这些生产商谁都不会主动退出或放弃产能或达成约定而共同约束总产能，这导致了各产品面临较长的历史谷底周期，这一轮周期感觉比以前都要长些，至于何时反弹，目前还真不好判断。

2、至于哪些产品可能会出现反弹，大家可以重点关注，生产商个数不多但是吨位较大的产品，这样的产品容易受某个主要生产商产能意外而短期快速反弹或主要生产商达成约定而反弹。

**十二、上周刚发布的取消出口退税的产品中包括不少农药原药产品诸如草铵膦等，请问草铵膦的未来价格走势，以及该政策对于未来出口的影响？**

答：

1、该出口退税政策仅取消了原药产品的出口退税，这会更加有利于中国农药制剂成品的未来持续出口强劲增长。

2、至于草铵膦，中国草铵膦主要出口的还是制剂产品，而非原药，草铵膦原药的直接出口量占草铵膦总出口量的比例较低，伴随中国出口退税新政，过去的一周草铵膦生产商提高了报价，我们认为只是短暂的阶段性上调，因为草铵膦的供求并无实质变化。

**十三、前一阵公司变更了募投项目，将原先的合成项目的投资变更成了全球登记项目，请问公司在制造端的规划是否有所调整？**

答：

1、关于这一问题，前面有投资者通过互动易提出过，我们也做了回答。  
2、研发创新支撑的先进制造与进一步完善全球营销网络是公司的两个聚焦，公司不仅没有更改研发创新支撑的先进制造这一聚焦，反而在2025-2029年战略规划期跑得更快了。

3、比如在 2025 年公司就已有氟吡草酮和砜吡草唑两个合成项目的投产，公司对于 2025-2029 年期间每年将要投建的原药合成项目已经在战略规划中予以了明确，基本上保持了每年完成大约 2 个原药品种合成项目的投建。

**十四、前几周委内瑞拉政局波动，作为投资人也担心就是整个南拉美地区的这个业务会受到这个地缘政策的影响，是否还会影响到团队的心态？如何来应对这些动荡的政治经济环境的变化？**

答：

1、我们始终认为各种动荡变化既带来挑战，也带来机遇，公司的愿景是成为全球领先的作物保护公司，我们需要有能力积极去面对各种政治经济环境的重大变化。

2、我们始终认为市场环境越复杂，才越有门槛，才越值得去突破，这符合我司坚持做难而正确的事的方向。

**十五、美国新工厂已经投入运营，请问美国两个公司的产能利用率如何？**

1、美国休斯顿工厂自 2024 年并购后一直保持满负荷运行状态，香槟工厂自 2025 年 10 月投入运营后，调试完毕的产线很快进入到高负荷运转，尚有 SC 和 EC 产线刚开始调试，近期也将在调试顺畅后进入高负荷运转。

2、根据我们的规划，我们将伴随美国登记的获得进度，有计划于 2027 年在现有香槟工厂空置场地投建一个独立的杀虫杀菌剂制剂加工车间和制剂成品公用仓库。

3、美国工厂的投入运营对于美国业务的成长提供了非常好的支撑。

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。
附件清单 (如有)	无
日期	2026年1月20日