证券代码：301035　　证券简称：润丰股份　　编号：2026-005

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	☑特定对象调研　　☐分析师会议 ☐媒体采访　　☐业绩说明会 ☐新闻发布会　　☐路演活动 ☐现场参观　　☐其他 _____
参与单位名称及人员情况	交银施罗德 杨金金、张明晓； 中庚基金 刘晟、王涛、徐佳音；　巨杉资产 齐东超、王黛丝； 远信投资 周伟锋、黄垲锐、谢振东； 招商基金 王刚、陈海波、汪彦初；景顺长城基金 范顺鑫； 仁桥资产 夏俊杰、唐博文；　国泰基金 曾彪； 摩根基金 刘振邦、侯杰；　富国基金 胡怀瑾； 中金公司 贾雄伟、李唐懿；　天风证券 唐婕； 东方证券 万里扬、王树娟；　长江证券 王明； 国海证券 杨丽蓉；　国泰海通 李智、刘睿涵； 申万宏源 屈玲玉、周超；　中信证券 孙臣兴； 承周资产 王正清；　方正证券 刘旭升、张汪强； 云南信托 王昊；　国信证券 王新航； 太平洋证券 王亮；　华夏未来资本 荣景昱； 前海君安资产 卢晓冬；　长城基金 李金鸿；

	西南证券 钱伟伦；	汇添富基金 何彪；
	浦银基金 吴頔、陈晨；	中国银河证券 王鹏；
	润远基金 潘波；	途灵资管 赵梓峰；
	数金投资 周航；	衍复投资 张雨墨；
	华宝基金 刘芳琳；	中泰证券 孙颖、刘梦岚；
	光大保得信 饶于晨；	鹏扬基金 周弋惟；
	双安资产 郭紫奇；	泓德基金 余乐；
	长盛基金 赵启超；	华泰自营 苏淼；
	中银基金 张响东；	彤心雕珑私募 刘蒙；
	国联基金 杨大志、郑玲；	聚鸣投资 薛潇；
	尚道基金 陆伟；	中邮证券 李家豪；
	果实资本 蔡红辉；	信达澳亚基金 孙鹏程；
	人保养老 刘树德；	理臻投资 张伟；
	朱雀基金 刘丛丛；	森锦投资 黄裕金；
	平安基金 吴尚；	世纪证券 陈峰；
	碧云资本 聂乐；	创金合信基金 陆迪；
	中信建投证券 申起昊；	东吴证券 陈淑娴；
	华夏基金 张俊；	上海环懿私募 杨伟；
	丰道投资 夏甘霖；	国金资产 姜喜旻；
	深绎基金 李旭鹏；	南华基金 沈国琼；
	华福证券 魏征宇；	建信保险资管 班培琪；
	人保资产 侯一林；	沃虎基金 易千；

	兴全基金 王哲宇；睿远基金 朱璘； 西部证券 罗怡君；中银国际证券 陈冠雄； 复星资管 范溪荷；时弈私募 顾华昊； 国投瑞银 贺明之；松熙资产 葛新宇； 阳光天泓资产 杨天翔；国联证券 席雨蒙蒙； 富智投资 李晓迪；中信证券资管 王子宁； 大成基金 施宇宙、侯春燕；易方达基金 李荣耀； 兴业基金 王腾霄；阳光资产 李曦辰； 太平基金 夏文奇；招银理财 龚正欢； 富邦瑞锦基金 梁文进； 华能信托 王浩宇、陈卫轩、李亚东、喻文昊天； 个人投资者 何东梅、樊利安、宋俊华、陈俊杰、张冲、赵为民、陈皓、王胜； 本次共有 90 多家券商和投资机构的研究员、基金经理以及个人投资者参加线上交流会，共 120 余人。
时间	2026 年 10 月 28 日 9：00-11：00
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事长王文才先生 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	会议主要交流内容： 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。 董事长王文才先生简要汇报了 2026 年第三季度公司经营情况，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：

一、请简单介绍下中国农化产品三季度的出口状况？

答：

根据中国海关编码 3808 项下的统计数据，有如下信息分享：

1、2026 年 7-9 月 3808 项下总出口数量同比降低 15.5%，总出口金额同比降低 6.2%，平均出口单价上升明显，从 2025 年三季度的平均出口单价的 USD2.96/Kg 上升到 2026 年三季度的 USD3.29/Kg。

2、2026 年 7-9 月 3808 项下的出口呈现量额齐跌，2024 年以来首次出现单季度同比数据量额齐跌的现象。

二、评点下公司 2026 年三季度的财务数据？

答：

1、营收同比略降 7.12%，主因巴西当地销售较往年延迟明显，以及公司强化毛利率提升目标及严格信用风险管控而主动放弃部分低毛利业务。尤其是在拉美市场，不少客户信用额度有限，公司更加提高了针对此类客户提高毛利率的诉求。

2、毛利率同比上升 0.83 个百分点，得益于 Model C 业务占比的持续提升以及主要产品线毛利率提升。

3、EBITDA 同比上升 1.07%，EBITDA 利润率同比上升 1.19 个百分点，得益于毛利率提升和费用有效管控。

同比上升 0.83 个百分点，得益于 Model C 业务占比的持续提升以及主要产品线毛利率提升。

4、归母净利润同比下降 37.28%，主要受汇率波动影响造成的同比减利约 8600 万元，以及期间所得税费用同比高出约 2800 万元。

5、经营活动产生的现金流量净额同比下降 23.89%，主要系 Model C 业务占比较快提升及原材料采购增加所致。

现持续全球市场拓展与深耕见实效，北美、欧盟、大洋洲市场增长较快。2026 年 1-9 月营收 115.11 亿元，同比+5.49%；其中第三季度单季营收 40.69 亿元，同比-7.12%，主要系巴西当地市场销售旺季推迟，叠加公司强化毛利率提升目标以及严格信用风险管控。

三、公司三季度美国子公司收到美国海关退还的征收的关税，对损益的影响金额为 7700 多万元，要是扣去这块的影响，是不是三季度毛利率同比下降明显？

答：

三季度收到的关税在财务报表中体现为了非经常性损益，但是实际上基于美国当地的商务实际，农化进口商对于所收到的关税退还，大部分又以价格下调等方式退还给了全国性的大经销商，所以实际上该退还的关税对于公司三季度的毛利及毛利率并没有太大的影响。

四、截至三季度公司在巴西的营收同比还是下降的，公司对巴西业务今年的展望如何？

答：

1、公司在巴西的业务分为 Model A/Model B、Model C；

2、Model A/Model B 业务受客户有限的信用额度及毛利率偏低影响而主动放弃了部分低毛利订单，以便将有限的额度用于毛利率更高的 Model C 业务，这使得 Model A/B 全年预计会同比稍有下降；

3、Model C 业务受当地销售旺季明显推迟影响，而销售收入同比下降，但是截至到 10 月 27 日的数据，Model C 业务同比仅下降约 2.7%，预计 Model C 业务全年同比仍将上升；

4、巴西市场信用风险依旧偏高，公司针对巴西市场的目前运营策略依旧是严格信用风险管控前提下提升运营质量，而非盲目追求市场份额的成长，目前不是快速提升市场份额合适的市场环境。

五、目前美国又开始处于加息周期，公司业务分布这么多国家，不少国家汇率波动都比较大，公司是基本上都锁汇还是怎么处理？

答：

1、汇率波动对于公司归母净利润的影响至今依旧是个头疼的问题，对于不同外币我们采取了不同的策略；

2、考虑到巴币历史上波动就比较大，且巴西子公司业务额占整体营收比重较大，我们基本上采取的是全部锁汇；

3、对于澳币，人民币等相对稳定的货币我们则是根据市场行情择机锁汇，比如最近我们就加大了人民币远期锁汇的规模；

4、但是公司业务体量超过 1000 万美金的海外子公司中，还有不少国家诸如土耳其里拉、尼日利亚奈拉、加纳塞地等当地货币，都没有合适的锁汇的渠道和工具，则只能依靠价格调整等方式来规避风险；

5、为减少汇率波动对公司业绩的影响程度，团队也是本着“向外看，向优学”的组织氛围，向各国当地优秀的同行取经学习，积极改善并丰富各种应对措施；

6、我们知晓并理解大家的关切，但是坦率地讲，至今尚没有将汇率波动对于业绩波动带来较大影响的这一因素锁进笼子的完全有效措施。

六、公司 1-9 月，以及三季度经营性现金流同比下降都比较大，库存金额同比上升较大，这个正常吗？

答：

1、应该说经营性现金流同比下降和库存金额同比上升都与我们的 Model C 业务占比快速上升有着密切关系。

2、相对于 Model A/B，只要货物离开港口库存就不再是我司的库存，而 Model C 中，比如从本部货物发出到巴西子公司仓库，这个途中就得至少 2 个月，加上 Model C 子公司为保障当地的供应，至少也得留有大约 2-3 个月的合理库存周转，而这些货物在子公司销售出去之前都是报表上的库存，所以伴随公司营收增长尤其是 Model C 占比的快速提升，公司的库存金额势必会明显上升的。

3、经营性现金流也是同理，尤其是当需要长账期的巴西、阿根廷等拉美市场 Model C 业务占比快速提升期间，也会导致期间经营性现金流的下降。

4、需要关注的是经营性现金流，应收账款，库存金额等数据的变化与营收尤其是 Model C 增幅的对应关系是否合适。

七、公司离成长的这个天花板，你感觉到什么水平了？国内同行的一些公司都在海外拓展过程中，咱们现在的主要的国内的竞争对手是哪

	几家？对公司的未来影响如何？ 答： 1、全球作物保护品市场规模在 700-800 亿美金，我们 2025 的年营收刚超过 20 亿美金，和全球市场规模比较而言，占比太低，还微不足道，如果问离成长的天花板还有多远，我都觉得我们连站都还没站起来，还处在全球市场成长的发展初期，离天花板太远； 2、实际上不论是与排名领先的跨国公司比，还是与各国当地的本土公司比，可以说作为中国本土诞生的我们拥有的优势太多了：丰富而优秀的产品组合，具有显著竞争力的性价比，充裕的低成本资金，全产业链的认知与整合能力，高效且持续奋斗的团队…… 3、坦率地讲，包括我们在内，不少中国同行都是具有所有的后方优势，但是能否将全面的后方优势转换成迈向全球市场价值链高地的胜势，这是我们大家都面临的也是需要跨过去的槛。大家都会发现迈向全球市场价值链高地的瓶颈在于：是否具备组织及文化输出能力，通俗讲，就是是否能构建一支中西合璧能支撑在各国本土深耕，持续良好运营成长的团队。 4、所以我们总是说我们的竞争对手是我们自己，是我们内部，只要我们自己能够具备组织及文化输出能力，能够在各国构建好中西合璧能支撑在各国本土深耕，持续良好运营成长的团队，我们才会有良好的成长空间。 5、我们的同行也是如此，全球市场的蛋糕不小，我们和国内各位同行一样各自的份额都还很小，都有足够的成长空间，成长的空间大小还是在于各自内功的修炼。 **八、今年上半年取消了含磷产品的出口退税，现在行业内是否有新的出口退税取消方面的传闻？** 答： 1、目前行业内没有此类讨论或传闻； 2、实际上从我自己的倾向而言，我是支持取消农药产品及化工产品的出口退税的，因为中国的产业优势太显著，在中国外部几乎没有竞争对手，出口退税都因为国内同行之间的价格竞争而变成了对于海外客商的低成本让利，行业内的出口商，国家都没有受益。

3、我自己认为即便取消出口退税，中国农药行业在全球的竞争力依旧是无法撼动的，这一点从前面取消了含磷产品的出口退税之后，这些产品的出口业绩可以佐证，所以我们并不担心国家对于农药原药或制剂产品出口退税取消与否。

4、相较于出口退税政策的调整，我们更关注的是农业部 ICAMA 对于农药登记管理政策的调整，应该说 ICAMA 去年以来对于 PD/EX 登记政策的调整都是利于出口以及促进产业升级的调整，十分利好中国农化行业的出海及高质量发展。

九、欧盟对中国这个出口的对后面的政策风险会不会对农药出口这边影响会不会很大？

答：

1、我不认为欧盟会出台相关政策对于中国农药出口格局产生大的影响；

2、主要是农药是农业市场刚需，而中国农药原药在全球市场的占比太高，中国之外，全球难以有替代者，这点从美国提高来自中国的商品进口关税后的中国农药的出口美国得实际业绩就可以感知。

3、即便欧盟可能会出于保护当地制剂加工企业而提高来自中国制剂产品的关税，但是我们已经在西班牙有制造基地，如果真有此方面政策的实施，我们会类似美国的运营而及时提高在西班牙的当地制剂加工量。

十、中国农化制剂出口在今年三季度出现量价齐跌的原因是什么？是否意味着行业制剂出口持续快速增长的势头不再？预计今年四季度出口会如何？

答：

1、我们认为主要是因为终端种植者收益差，采购犹豫，都倾向碎片采购，晚采购，这样会导致未来持续出现旺季很旺很短，淡季很淡很长的特点，但是从全年的需求量而言并未下降；

2、今年四季度可能会是 10-11 月同比数据依旧不会好看，而 12 月可能会同比再次上升，来年的 1-3 月的出口同比数据也大概率会同比上升，

然后可能又快速回落，但是全年的出口数据尤其是农化制剂产品的出口数据可能依旧是较为亮眼的；

3、主因是全球农业对于农化产品的刚需依旧且是缓慢增长的，全球种植者收益差会更多的倾向采购极具性价比的中国货源制剂产品，加之中国制剂产品在全球的市场份额目前并不是很高，本身就还有很大的成长空间。

十一、巴西市场今年需求下降明显吗？各主要市场的库存水平高吗？

答：

1、从巴西当地行业协会的数据来看，今年巴西当地市场规模并未下降，只是当地农户，经销商采购推迟；

2、各市场的库存不一，从我们的感知而言，巴西市场库存水平偏低，尤其是除草剂库存水平偏低，但是个别杀菌剂尤其是原研公司的高价杀菌剂库存依旧偏高；美国市场库存水平偏高，大部分客户都短期无补货需求；澳新市场库存水平偏低，目前的备货商洽积极。

3、就全球市场而言，库存水平应该算是中位合理。但是种植户以及经销商最后一刻采购的习惯会改变未来的出口节奏。

十二、巴西的信用风险今年下降了吗？之前听说巴西市场农药的库存管理费用挺高，那如何应对库存和供应链管理的这个挑战的？

答：

1、巴西农业市场的信用风险目前依旧偏高，并未见下降，应该说2023-2024年的信用风险更多的集中在大型连锁经销商，而现在信用风险更多的集中在农户，中小经销商以及资本金不足的进口商。

2、巴西当地仓储费用确实高，而目前旺季更旺淡季更淡的特点也给供应链，库存管理带来很大的挑战，关于如何更好的应对这种挑战，建议大家可以到我司微信公众号查看，在一个月前我们有个专门的视频，由我司巴西阿根廷大区总经理和巴西子公司董事长一起做的一个专门的经验分享的视频，希望能助于大家更好的理解。

十三、美国制剂工厂的开工率如何？分享下北美业务的发展展望？

答：

1、美国制剂工厂开工率很高，目前正在讨论明年的预算，美国团队就提出了要增加制剂产线的投资，因为现有产能无法满足订单需求。

2、美国业务整体成长快速，这点大家从各区域营收占比的变化可以知晓，但是目前新登记获证进度受 EPA 评审周期过长而延误明显，伴随更多登记尤其是杀虫杀菌剂登记的获得，美国业务未来会带来较大的利润增量，预计未来五年内的持续成长势头较好。

3、加拿大的新登记获证进度符合预期，目前已经获得约 10 多个制剂产品登记，明年 1 月正式运营，从目前业务商洽的结果来看，势头不错，伴随 2027、2028 年更多新登记获证，预计未来五年内的持续成长势头不错。

十四、公司远期规划的是 70 亿美金还是 75 亿美金营收？这个目标实现的时点是什么时候？公司对长远规划的利润率是多少？

答：

1、公司的愿景是成为全球领先的作物保护公司，对于此愿景我们设定了明确的量化指标。

2、其中关于领先我们设定的量化指标是全球市场份额 10%，所以营收目标与届时的全球市场规模有关。

3、公司对于长远规划的净利润率也有明确的目标是 10%。

4、至于哪一年达到，我们内部是有个时点目标的，在这里我不方便分享。

十五、草铵膦最近价格连续上涨，请问后续走势如何，市场端的库存水平如何？

答：

1、草铵膦最近价格涨幅较大，三季度草铵膦工厂开工率不足，工厂库存偏低是主因；

2、鉴于工厂库存偏低，预计未来 1-2 个月跌价会有难度；

3、至于涨幅，受终端种植户收益差，不同品种之间的互相可替代性等

因素影响，未来涨幅以及价格维持周期还需要看终端市场是否买账；

4、至于主要市场端库存，目前巴西市场库存偏低，美国市场库存偏高。

十六、最近一个说法就是农户收益差，但是化肥等其他农业投入品成本上涨快，故而农民为提高收益而压减农药投入金额，这就相应的对制剂的价格传导就形成了比较大的阻力，这个观点成立吗？

答：

1、当种植户的收益差时，必然其会考虑压减成本，必然会精打细算而尽可能降低各种所需农业投入品的采购成本，这个观点是成立的。

2、也正是如此，性价比更好的中国制剂产品在全球市场更加被青睐，市场份额在持续成长。

3、但是种植户的收益也决定了他们农业投入品的上限，当种植户收益差时，自然会给产业链上游的农业投入品的各公司的价格传导形成阻力，只是性价比更好的中国制剂产品在价格传导上的阻力要小点而已。

十七、今年还能保持比较高的分红比例吗？

答：

1、实际上我司的分红率在公司章程中就有明确的约定，就是在无重大资本开支前提下，分红率不低于净利润的 30%；

2、我们每年也是按照章程的约定在实施的，既没有过高，也没有过低。

十八、王总 9 月份的增持是基于什么预期？

答：

1、我增持是基于公司的战略规划，对于公司未来的持续成长很有信心；

2、我也想通过我的增持给各位投资人传递我们的这种信心。最近公司股价受多方面因素影响走势不好，我们理解各位投资人的心情，说到底是我们的业绩未如大家所期待，是我们的工作还需要改善提高，在这里我也代表管理团队给各位道歉，希望我们能够用真正好的业绩来不负所望。

3、实际上回顾下三季度的表现，从管理团队自评来说还是及格的：在

	巴西当地销售推迟，以及提高毛利率的目标和严格信用风险管控的背景下，销售收入的同比下降与大盘相比实际上并不拉胯；实际毛利率、EBITDA、EBITDA 利润率同比都是上升的；净利润如果不考虑汇率波动导致的减利实际上同比是大幅度上升的。最差的作业依旧是没有将汇率波动对业绩的影响这个因素锁在笼子里，我们还需要对于汇率波动的管理多上心，做好管理。 4、希望各位投资者保持积极心态，抬头看看秋高气爽的蓝天白云，周末爬山远眺看看满山红叶，明天肯定会更好。 本投资者关系活动记录表中涉及的业务发展规划、预测是公司基于目前的行业、市场环境、经营情况制定的发展规划及作出的判断，并不构成业绩承诺，敬请投资者对此保持足够的风险意识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。 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 10 月 28 日