

证券代码:301035

证券简称:润丰股份

编号:2022-001

山东潍坊润丰化工股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	<p>1、东北证券/天风证券/中信证券/中金公司/广发证券/国金证券/国盛证券/东方证券共 8 家券商行业分析师参会；</p> <p>2、泰康资管/富国基金/睿远基金/中欧基金/银华基金/新华资管/国泰基金/大成基金/汇添富基金/广发基金/交银施罗德/兴全基金/鹏泰投资/上海尚近投资/上海鹏泰投资/北京宏道投资/华宸未来基金/仁桥资产/泰达宏利基金/幻方量化/上海理臻投资/兴银基金/理臻投资/拾贝投资/恒越基金/平安资管/恒大人寿/摩根华鑫/建信基金/中银基金/东方红/华安基金/招商基金/南方基金/嘉实基金/华泰保险资管/新华保险资管/景林资产/双安资产/中信资本/安信基金/宝盈基金/富安达基金/光大保德信/和谐汇一/华商基金/华泰保兴/华夏基金/陆宝投资/诺安基金/鹏华基金/鹏扬基金/青骊资产/人保资产/融通基金/申万菱信/兴业基金/长安基金/长城基金/长江养老/长信基金/招银理财/中泰资管/中信理财/远信投资/太平基金/汇添富基金共 65 家基金和资管投资公司的基金经理及研究员参会；</p> <p>3、本次参会人数共计 92 人。</p>
时间	2022 年 4 月 1 日下午 10:00-11:30。
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；财务总监兼董事会秘书邢秉鹏；证券事务代表胡东菊。

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<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参加本次线上交流会。</p> <p>董事长王文才先生对公司基本情况及 2021 年度经营情况进行了介绍，并就如下相关问题进行了回答：</p> <p>一、公司 2021 年度全年和 2022 年度一季度业绩都超预期，请介绍下主要的原因？请问 2022 年业绩展望？</p> <p>答：</p> <p>1、业绩增长的主因：</p> <p>（1）全球市场对于作物保护品的需求将依旧整体旺盛，行业整体处于景气周期：全球新冠疫情依旧未得到有效控制，又叠加区域冲突的爆发，由此引发的粮食安全担忧会助推全球大宗农产品的需求强劲，大宗农产品价格预计将持续维持高位。大宗农产品价格的高位运行会带来种植者扩大种植面积，增加农业投入品的投入，全球作物保护产品的需求整体趋旺。</p> <p>（2）依托公司全球营销网络以及对于从工厂到农场的完整产业链全流程的通透理解，以“轻架构、快速响应”为特点敏锐捕捉供应端、成本端及全球各国市场端的快速变化中的商机，及时调整采购及销售策略达成较好的额外收益。</p> <p>2、2022 年业绩展望：</p> <p>（1）基于 2022 年全球市场对于作物保护品的需求将依旧整体旺盛，以及依托公司全球营销网络以及对于从工厂到农场的完整产业链全流程的通透理解的优势，公司对于 2022 年全年业绩展望积极乐观。</p> <p>（2）2022 年中国作物保护品行业整体业绩会呈现前高后低的趋势：尽管大部分活性组分的价格从 2021 年 11 月中旬之后从历史高位开始回落，但是直至 2022 年 3 月大部分产品价格依旧居于历史偏高位，行业整体业绩会伴随大部分产品价格逐步回落而走低，大概率中国作物保护品行业整体业绩上半年会明显好于下半年。</p> <p>二、请介绍一下公司在 2021 年度的登记证获得情况以及 2021 年登记证快速增长的原因？</p> <p>答：</p>
----------------------	---

	<p>1、截止到 2021 年底公司共持有海外登记 4007 项。</p> <p>2、公司 2021 年度新增登记较多的主要原因有如下几个方面：</p> <p>（1）公司大幅增加登记团队成员数量，从 2020 年的 69 人增加到现有的 119 人；</p> <p>（2）非洲区域不少国家登记相对简单且获证快，公司 2021 年新增较多该区域登记；</p> <p>（3）公司以前年度提交的登记申请在 2021 年度获证较多，尤其是部分登记周期较长的国家诸如巴西，墨西哥，印度，俄罗斯，越南，泰国等获证较多；</p> <p>（4）公司 2021 年度还投资约 200 万美金购买了 23 项俄罗斯登记以及 15 项阿根廷登记。</p> <p>三、公司未来的登记投入和登记规划如何？</p> <p>答：</p> <p>1、伴随公司在诸多市场登记已获证数量的增加，公司未来的登记投入将集中在登记投资大，门槛高的市场，未来的年度预算会相对平稳增加，预计未来三年年度登记费用预算会在 1.4-1.7 亿元区间（具体可能会伴随年度计划的更新而调整）。公司成立以来的各期登记投入均当期费用化，并未资本化。</p> <p>2、公司的登记规划基本上分成了四个阶段：</p> <p>（1）登记 1.0：可以简单表述为别人有的产品登记我也有，我们在 2019 年的登记布局基本上属于这个阶段；</p> <p>（2）登记 2.0：我们将 A 市场优秀的某产品率先嫁接到尚无该产品的 B 市场，在 B 市场我们是该产品的率先市场导入者，我们在 2019 年开始了大量此类产品的登记布局；</p> <p>（3）登记 3.0：我们基于自有 TO C 团队以及合作专业机构田地头的认知筛选开发出我司独有的获得专利保护的制剂产品并在各市场推广，以及生物农药和生物刺激素。目前我司在此方面尚处在方法论的摸索阶段，会伴随我们在全球更多国家 TO C 业务的展开而加快布局；</p> <p>（4）登记 4.0：创新化合物的全球首登。该项工作尚未纳入到目前的中期战略规划（2020-2024 年）中，属于下个中期战略规划（2025-2029）中的工作</p>
--	---

	<p>内容。</p> <p>四、公司往年的收入季节性比较明显,请问 2022 年度季节性会不会减弱?</p> <p>答:</p> <p>伴随公司业务在全球更多市场的顺畅拓展以及丰富而完善的产品组合,目前公司各季度收入季节性已不明显. 影响收入变化的主要是伴随市场的拓展业务规模的成长以及产品销售单价的变化。</p> <p>五、请问公司在 TOC 业务布局时主要考虑哪些因素? 在新开拓的市场里,请问公司对开拓的这些国家的市场运营更看重什么考核指标?</p> <p>答:</p> <p>1、公司对于新目标国拓展的一般流程包括: 目标国的深度调研; 确定目标国适合的业务模式; 确定目标国的发展规划; 基于发展规划构建实施(诸如成立公司、组建团队、运营管理等), 在这些方面公司已形成了行之有效的基 本方法论以及富有经验的团队。</p> <p>2、公司对于新目标国的运营在前五年更看重成长(市场占有率, 销售收入成长性), 五年之后更看重回报以及运营质量。</p> <p>六、请问俄乌冲突之后, 公司在俄罗斯的业务是否会有更大的机遇?</p> <p>答:</p> <p>1、俄罗斯已经成为全球重要的作物保护品市场, 在过去 5 年增速显著。</p> <p>2、俄罗斯作物保护品市场目前跨国公司所占市场份额还很高(约 60%), 伴随欧美对于俄罗斯的制裁, 预计跨国公司中诸如 BAYER, BASF, CORTEVA, FMC 等业务成长会受限, 更有利于非专利作物保护品公司的业务成长。</p> <p>3、公司 2021 年通过购买 23 项俄罗斯登记以及公司自 2016 年开始投资的俄罗斯登记也在 2021 年开始陆续获证, 伴随这些登记证的获得, 预计我司俄罗斯业务会有较好的成长。</p> <p>七、请问在一个超预期的市场行情下, 公司是否会对战略规划做一些修正或目标调整?</p> <p>答:</p> <p>我司每年 7-8 月间会进行中期战略规划的年度复盘, 根据复盘会及时进行修订或调整, 2021 年 8 月复盘时就已经对于中期战略规划中不少内容进行</p>
--	--

	<p>了修订和调整。</p> <p>同时，欢迎各位投资者登录我司官网(www.rainbowagro.com)，查看公司新闻版块，了解公司最新动态。我们将通过巨潮网和公司网站，传递给广大投资者及时、准确、完整、公平的信息披露。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 4 月 3 日