

证券代码:301035

证券简称:润丰股份

编号:2022-003

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	东北证券 陈俊杰、钱伟伦； 天风证券 唐婕； 东方证券 万里扬； 中信证券 王喆 孙臣兴； 中金证券 吴頔、肖亚平； 方正证券 任宇超、张泽亮； 国盛证券 杜鹏； 中信建投 郭祝同； 民生证券 刘海荣 李家豪； 广发证券 邓先河 李凌芳； 兴业证券 刘梦岚 张媛； 中泰证券 谢楠 王鹏； 国泰基金 曾彪 钱晓杰； 华安基金 王斌 张瑞 辛大伟 饶晓鹏； 海通证券 刘威； 交银施罗德 张明晓 何雄； 鹏华基金 苏东； 中信资本 杨大志 黄垚锐 周伟峰 谢振东； 西南证券 邢颜凝； 青衲投资 文安杰、金立伟、刘淼 付宇娣； 工银瑞信 周鑫 杨柯； 招银理财 彭治力、郝雪梅、吴嘉杰； 广发基金 王云骢； 华夏基金 马生华； 国寿资产 龚诚； 汇添富基金 刘高晓； 华宝基金 杨奇、薄玉、张金涛； 汇丰基金 郑小兵； 富国基金 黄彦东、李元博、厉叶淼； 浦银基金 戴晨阳； 泰康基金 陈佳艺； 中泰资管 张君； 宁泉资产 邱炜佳、T Rowe Price、 乔雅虹； 惠升基金 巢前； 正心谷资本 孔明德； 东方证券自营 郭哲； 信达资管 王佩珊；

	固禾投资 张艳艳； 中欧基金 王习； 安信基金 胡双； 平安资产 陈煜； 兴全基金 徐留明； 中科沃土 郝家宏； 长城基金 陈子杨； 兴银基金 石亮； 大成基金 段一帆； 长江养老 邹成； 建信资管 岳小琳； 信泰保险 林相宜； 嘉实基金 李珍； 大家资产 石泰华； 泽源资产 丁思鑫； 京华山一国际 李学峰； 鹏扬基金 徐昆仑； 英大资产 王文宾； 光大证券 陈峰； 华融证券 张舒媛； 金鹰基金 孙倩倩； 国海证券 吴正明； 淳厚基金 田文天 陈文； 趣时投资 施桐 等。 本次有 60 余家券商基金的研究员、基金经理共计 120 余人参加了本次沟通交流会议。
时间	2022 年 10 月 28 日上午 10:30-12:00。
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、财务总监兼董事会秘书邢秉鹏和证券事务代表胡东菊。
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。 董事长王文才先生对公司基本情况及 2022 年第三季度经营情况进行了介绍，并就如下相关问题进行了回答： 一、请简要点评下公司三季报，谢谢。 答： 1. 三季报显示公司营收和净利润同比均有较大幅度的增长，但是环比均有些许下降。 营收环比下降的主因： ① 全球作物保护品市场的地理分布并不均衡，南半球作物保护品市场价

值大于北半球；

② 我司的全球化业务拓展的地理分布也并不均衡，目前占我司营收比重较大的区域为美洲区域，尤其是南美区域；

③ 故而公司目前年度营收会有些许季节性差异，一般会呈现从 1 月到 8 月持续上升，然后 9 月开始伴随发货淡季而开始下行，三季报营收环比些许下降主要系属正常季节性因素；

④ 最近最近这几年伴随公司持续全面推进全球营销网络的构建，公司季节性的差异已经变得越来越不显著了。

2. 净利润：三季度毛利率环比同口径实际是上升了 1.6 个百分点(根据会计准则本期将前期部分研发费用调整记入营业成本)。

净利润环比下降的主因：

① 营收的环比下降；

② 本期受人民币期内快速贬值幅度较大，公司远期锁汇所带来的公允价值变动导致浮亏金额环比明显上升，扣去此浮亏因素，三季度净利润环比略高于二季度。

二、国内作物保护品行业自进入三季度以来，大部分原药产品价格下行明显，需求趋淡，请问为何贵司毛利率反而呈现上升？

答：

根据公司中期战略规划(2020-2024)：

1. 公司自 2021 年以来加快了在更多国家 To C 业务的推进，成效较为明显，To C 业务毛利率明显高于 To B 业务，导致公司毛利率持续上升；

2. 公司自 2020 年以来启动了更多新市场的拓展，不少新市场业务竞争激烈程度不如传统市场，利润率明显高于传统市场；

3. 公司自 2019 年以来持续的研发创新的投入，较好的提升了自产活性组分的产能、成本及品质优势，支撑了公司毛利率的持续提升。

三、我们看到国内大多数同行上市公司三季报营收和利润环比大多呈现较为明显的下降趋势，请问行业是否由景气周期进入到了下行周期，

请问贵司未来业绩展望如何？

答：

目前全球粮食库存处于低位，主要粮食产区美洲和欧洲部分地区气候条件不利，以及俄乌冲突与欧洲能源危机，预计农产品价格 2023 年将依旧居于高位，这将带来农业种植面积扩大以及农民对于作物保护品投入的积极，作物保护品市场预计整体将依旧处于景气周期。

国内同行三季报营收和利润环比呈现下降趋势，一方面系季节因素，另一方面过去两年原药制造端不少活性组分产能扩增较快，导致不少活性组分出现供大于求竞争加剧，这会给国内以相关活性组分原药制造为主的公司带来一定的业绩压力，但同时对于以全面而丰富产品组合的制剂为主的公司则会带来成本的改善进而业绩提升。

关于我司的业绩展望：根据公司中期战略规划(2020-2024)，我司战略规划中的七项关键任务推进顺畅，大部分关键任务进度超预期。公司持续聚焦两端：研发创新的先进制造；进一步完善全球营销网络。基于此：

1. 在研发创新的先进制造方面：前不久我们刚公告了基于技术上的突破和保供应链的安全稳定，我们决定对原草甘膦原药装置通过技改复产；此外 2023 年底将会有有一个具有规模和技术全球领先的除草剂原药装置投产；2024 年一季度将会有另一个具有全球规模第一和技术全球领先的除草剂原药装置投产；2024 年-2026 年期间将有另外五个重要原药装置投产。整体来说，公司自 2019 年以来持续的研发创新的投入，已经取得了超预期的进展，原药制造端的技术进度和装置的投产，使得公司将拥有更多重要活性组分在全球市场的话语权，将会更好的支撑公司全球市场的拓展。

2. 在进一步完善全球营销网络方面：公司一方面全面积极拓展全球市场，另一方面推进各市场业务模式的丰富与优化升级，应该说过去两年在全面提速，实施进度与成效超预期，

3. 基于上述两个方面关键任务的落地实施，我们对于公司在 2029 年(下个中期战略规划期 2025-2029)之前公司的营收规模，以及毛利率，净利的持续提升有充分的信心。

四、请问公司现在的竞争壁垒是什么？原先的登记牌照优势延续到现在是否还存在优势？还是公司又成长出了新的竞争优势？

答：

关于公司的竞争优势实际上在公司半年报和年报中均有专篇进行介绍，在此我们再次进行下汇报。公司的核心竞争力是基于行业的竞争分析，成功要素分析，客户关键购买要素分析等并结合我司自身 SWOT 分析进行研讨并输出了公司的六项价值主张(丰富而完善的产品组合；最佳性价比；全球登记能力；如期交付保障；强大的资金支持；可信赖的伙伴)，同时确定要强化并突出的竞争优势，具体为如下六个方面：

1. 独特的业务模式：坚持打造具有吸引力的，完整产业链支撑的快速市场进入平台，并坚持平台开放，以此打开公司更广阔的成长空间；

2. 明确且坚定实施的战略规划：制定战略规划难度不大，难度在于如何落地实施到位，公司自 2019 年来基于 BLM 模型的年度复盘，对于战略规划的层层有效解码，落地实施越来越有心得，进步与成效显著；

3. 专业，专注，国际化的核心团队：公司始终心无旁骛专注于作物保护领域的全球深耕，因为专注所以专业；并以公司价值观的宣贯与践行来凝聚同道成员共同实现公司愿景、使命；

4. 研发创新支撑的先进制造：研发创新支撑的先进制造才是硬实力，真功夫，也是支撑公司行走天下，拓展全球市场的基础，公司在这方面的大投入以及进展公司半年报和年报中均有定期的更新汇报不再赘述，2023 年下半年之后这方面会有优秀的作品持续不断呈现；

5. 广泛覆盖的全球营销网络：公司坚持打造”轻架构，快速响应”的国际化的团队并以此团队推进全球市场的拓展与深耕，关于这方面的进展在公司半年报和年报中均有定期的更新汇报不再赘述；

6. 完整的产业链：源自中国，服务世界。源自中国给我们带来了与生俱来的优势，公司将充分利用此优势，基于从工厂到农场全产业链的通透理解以及非专利作物保护品领域波动快且频繁的特点，快速响应，准确决策。

五、请问公司对于欧盟市场和国内市场的规划？

答：

1. 对于欧盟市场：因为登记进程长，投入大，公司对于该市场是 2018 年左右才开展规划与实施，目前已经基本完成了第一阶段的工作——原药等同的登记投入，目前已经获得欧盟原药等同 75 项，预计 2023 年底能完成欧盟活性组分供应一站式平台的搭建工作；并已经启动了第二阶段的工作——筛选相关制剂产品进行登记投入，预计 2023 年会有个别制剂产品开始获证；同时公司也在寻求欧盟合适的中小规模公司进行购并的机会以便加快欧盟市场的成长。整体来说，根据公司的中期战略规划，欧盟市场对于公司业绩的助力是在下个中期战略规划期(2025-2029)。

2. 对于中国国内市场：从全球农化市场来说，中国国内市场与海外市场相比是全球竞争最激烈的市场之一(如下市场数据可供参考：巴西农化品市场去年市值约 140 亿美金，而巴西市场活跃的农化品公司大约 40 家；中国国内农化品市场去年市值约 100 亿美金，而中国国内市场活跃的农化品公司大约 1700 家，可见中国国内市场的竞争激烈程度!)。而我司在海外市场的拓展已有优秀的国际化专业团队和多年拓展经验积累的方法论，且目前我司海外市场的拓展还远未达天花板，根据公司的 2020-2024 年中期战略规划，公司将于 2024 年底前继续加速全球营销网络的构建。当然中国国内市场也是全球重要的作物保护品市场之一，公司也会时刻关注国内市场并倾向于伺机通过购并进行国内市场的拓展。

六、请问公司对即将到期的专利产品是否有市场和技术上的布局？

答：

公司六项价值主张之一是“丰富而完善的产品组合”，基于此，公司对于所有重要的活性组分均进行了率先的全球的市场规划布局，并选择了相关的重要活性组分进行了研发创新和先进制造方面的规划布局，应该说基于公司从工厂到农场全产业链的通透理解，我司在产品规划上先发优势明显。

	七、请问公司进行多个募投项目变更的原因是什么？ 答： 1. 公司 IPO 募投的项目是 2015 年左右确定下来的，但是公司 IPO 历程较长，直到 2021 年 7 月 28 日才完成上市； 2. 公司中期战略规划(2020-2024)对于公司投资项目的标准进行了明确：原药合成类项目坚决不搞抓行情大干快上，不能做到技术领先和规模优势坚决不投资。基于此，公司加大了为实现先进制造的研发创新投入，对于 2029 年前的原药合成类项目进行了明确的规划，逐个项目正有序落地； 3. 正是如此，公司对于 IPO 募投的项目按照项目实施标准，当下的市场环境，实施时机逐一进行了审慎的研讨，并提出了对于相关募投项目的变更； 4. 基于公司明确且坚定实施的战略规划，除非发生重大的市场法规等方面的变化(诸如禁限用政策)，未来将不太会发生此种项目变更。 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。
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 10 月 28 日