

证券代码：301035

证券简称：润丰股份

公告编号：2024-005

山东潍坊润丰化工股份有限公司 关于“质量回报双提升”行动方案的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

山东潍坊润丰化工股份有限公司（以下简称“公司”）积极践行中央政治局会议提出“要活跃资本市场、提振投资者信心”及国务院常委会指出“要大力提升上市公司质量和投资价值，要采取更加有力有效措施，着力稳市场、稳信心”的指导思想，坚持“以投资者为本”的上市公司发展理念，为维护公司全体股东利益，公司制定了“质量回报双提升”行动方案，具体举措如下：

一、持续优化源自中国服务世界——独特的业务模式，实现“全球中国造到中国品牌全球化”。

（1）针对国内外经济和市场环境的变化带来的挑战，公司快速响应，积极应对，自 2008 年下半年开始探究、谋划公司销售模式和发展路线的优化升级，逐步形成了以“团队+平台+创新”为基础要素，将作物保护品的传统出口模式与境外自主登记模式相结合，以“快速市场进入平台”为特点的全球营销网络。

（2）“快速市场进入平台”的核心是在各目标国获得丰富而完善产品组合的登记以及坚持平台开放的理念。丰富而完善的产品组合登记能给种植者提供完整作物解决方案，而平台开放的理念使得公司既能基于该目标国平台自建当地团队开展自有品牌的 B-C 业务，也会采取灵活的方式将该平台开放给其他优秀的市场合作伙伴开展 B-B 业务。基于此开放的平台通过公司自建团队及诸多市场合作伙伴来多渠道快速扩大市场份额。

（3）在各目标国，公司坚持作物保护产品传统出口模式与境外自主登记模式相结合。公司可根据市场情况变化和产品的差异性，在供应商、品牌商和服务商等不同市场角色间进行灵活调整切换。两种模式相互促进，互为补充。传统出

口模式为境外自主登记模式下的业务拓展提供了坚实的客户基础和市场认知，而丰富的境外自主登记不仅大大提高了公司品牌知名度，也能以更丰富的产品更好地满足客户需求而提升与客户合作的亲密度，从而也能更有利于公司传统出口业务的开拓。

(4) 随着公司境外自主登记数量的持续增加以及以“快速市场进入平台”为特点的全球营销网络建设的不断完善，境外自主登记模式的收入占比以及自有品牌的 B-C 收入占比将进一步提升，公司的盈利能力和持续稳定增长经营能力将明显提高，从而实现业绩的平稳、持续、快速增长。

(5) 公司正根据中期战略规划提速加大境外自主登记的投入以丰富各目标国产品组合，并启动在更多目标国的“快速市场进入平台”的构建，与此同时公司也坚持以“轻架构、快速响应”为特点而加速在各目标国自建团队开展自有品牌的 B-C 业务，依托公司自身及中国强大的供应链，积极推进以实现“全球中国制造到中国品牌全球化”。

二、持续坚定实施公司中期战略规划。

在所有核心团队成员的参与下，经过深入且充分的研讨，达成共识并确定了中期战略规划。公司的中期战略规划是基于“坚持做难而正确的事，迈向产业价值链高地，打造完整产业链”的指引而制定。

在中期战略规划完成后，公司每年年中均组织年度性复盘更新，确保围绕该规划制定的关键任务与时俱进。基于中期战略规划制定公司的年度经营计划、部门年度工作计划和个人 PBC，层层解码，形成战略规划实施地图，并在每个季度对实施情况进行总结回顾点评，提出下一步的改善计划，确保全员聚焦战略规划和年度工作计划，合力支撑目标达成。

三、持续打造专业、专注、国际化的核心团队。

“成为全球领先的作物保护公司”是公司的愿景，“润泽万物，丰登五谷”是公司的使命，“客户导向，快速响应，持续奋斗，开放包容，团队协作，共享共赢”是公司的核心价值观。公司以愿景、使命、价值观的宣贯与践行来确保团队成员的文化认同与统一；通过持续优化的职位、薪酬、绩效、培训体系来构建满足全球化业务拓展需求的国际化团队。

四、持续聚焦研发创新支撑的先进制造。

根据公司中期战略规划，公司将持续聚焦在研发创新端，采取的主要举措及聚焦方向：

(1) 从已过专利期的活性组分中筛选确定对于全球众多市场拓展重要，数量级大具有规模效应，存有较大的技术提升改造空间的产品进行研发创新和项目投资，对于此类项目坚决不搞低水平的重复建设，坚决不搞抓行情的大干快上，不能做到该活性组分单品在全球的规模和技术领先坚决不投资；

(2) 从将过专利期的活性组分中筛选对于公司市场拓展重要、市场潜力大的活性组分并在全球率先进行布局，对于此类活性组分坚定成为后专利期的市场率先进入者；

(3) 根据全球各终端市场应用痛点为导向的差异化制剂的研发与市场投放，此类项目在我司全球诸多目标市场已有成功收获并形成了方法论，目前持续在全力推进实施。

五、进一步完善广泛覆盖的全球营销网络。

公司的业务领域覆盖全球，在山东潍坊、青岛、宁夏平罗及海外阿根廷、西班牙拥有五处制造基地；已在境外设有 100 多个下属公司，在全球 90 多个国家开展业务，并基于公司强大的全球登记能力，将持续加速完善全球营销网络。

基于公司中期战略规划，在“快速市场进入平台”的构建方面，公司将在下一个五年战略规划期间，初步完成全球所有主要市场“快速市场进入平台”的构建。

六、以完整的产业链及全流程通透理解基础上的轻架构、快速响应优势而源自中国，服务世界。

公司已构建了涵盖原药与制剂的研发、制造以及面向全球市场的品牌、渠道、销售与服务的从工厂到农场的完整产业链，并具备了对此完整产业链全流程的通透理解，能够从各个环节收获价值。依托公司自产能力和中国国内强大供应链及全球营销网络，以“轻架构、快速响应”为特点应对供应端、成本端及全球各国市场端的快速变化，源自中国，服务世界。

公司的全球营销网络能使得公司能敏锐洞察市场趋势，规避研发创新和制造端的盲目投资风险。公司的全球视野、国际化的专业团队，以及“开放包容，共享共赢”的价值观也使得公司具备对全球产业链上下游进行成功的整合能力，更

有助于公司借助资本市场舞台快速成长。

七、提高公司治理水平，打造全球运营数字化管理平台。

公司不断完善公司治理制度体系，提升法人治理水平，促进股东大会、董事会、监事会、管理层的“三会一层”治理架构稳健运行；同时，公司不断健全内控建设及风险防范能力，加强规范运作，充分发挥董事会及董事会专门委员会的作用，提升决策水平和经营管理水平。

公司通过实施全球化运营管控平台建设、风控系统完善以及智慧工厂建设，提高公司全球化快速决策支持能力，全面覆盖公司国内及海外需求，形成统一平台和端到端一体化协同，构建支撑公司发展战略的全球管控一体化运营平台，提升全球化运营效率。

八、强化投资者关系管理，提升信息披露质量。

公司高度重视投资者关系管理工作，严格遵守法律法规和监管规定，严格执行公司信息披露管理制度，真实、准确、完整、及时、公平地履行信息披露义务。公司通过公告、业绩说明会、深交所互动易、投资者电话热线、公司网站、微信平台等诸多渠道，将公司经营状况、发展前景等情况，及时、公开、透明地传达给了市场参与各方，让投资者能够多渠道的了解公司最新动态，更好的传递公司的经营理念和公司价值。

公司将继续切实保障股东和投资人等其他利益相关者的知情权，增强投资者对公司情况的了解和信任感，维护股东和投资人等其他利益相关者的合法权益。

九、持续进行现金分红，重视提升股东投资回报。

公司坚持以投资者为本，牢固树立回报股东意识，重视对投资者合理、稳定的投资回报。根据《公司章程》及《上市后三年股东分红回报规划》规定的利润分配政策，公司近三年累计现金分红 8.31 亿元，超过期间累计归属于上市公司股东净利润的 30%。

在保证公司正常经营和长远发展的前提下，未来，公司将继续重视对股东的合理投资回报，积极探索方式方法，制定“长期、稳定、可持续”的利润分配政策，提高股东回报率，与投资者共享公司的发展成果。

特此公告。

山东潍坊润丰化工股份有限公司

董事会

2024年3月1日