

证券代码：000998 证券简称：隆平高科

袁隆平农业高科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016-01

投资者关系活动类别	<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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券股份有限公司陈娇、招商基金管理有限公司张林、安信证券股份有限公司刘哲铭、国联证券股份有限公司魏振亚、中国银河证券股份有限公司史凡可、银华基金管理股份有限公司张萍、华泰证券股份有限公司熊承慧、上海重阳投资管理股份有限公司贾辉、中泰证券股份有限公司陈奇、张斌梅、润晖投资咨询（北京）有限公司李勇、广发基金管理股份有限公司观富钦、财富证券有限责任公司白玉涵、上投摩根基金管理有限公司满臻、国都证券股份有限公司张小强、北京市星石投资管理有限公司汪晟、上海朴道瑞富投资管理中心郭凯旋、国泰君安证券股份有限公司王乾、嘉实基金管理有限公司姚爽
时间	2016年1月29日
地点	长沙市明城国际大酒店21楼会议室
上市公司接待人员姓名	常务副董事长伍跃时、执行委员会委员彭光剑、董事会秘书陈志新
投资者关系活动主要内容介绍	问：请介绍一下公司农业服务体系建设的规划及预期 答：公司2006年进行战略规划时即已提出要成为农业服务的旗帜。自公司2006年建立第一家合作社以来，一直在探索农业服务的模式。公司目前的服务体系主要由三个部分组成：农业服务、土地修复及土地开发。公司的农业服务体系将专注建立公司、合作社、家庭农场、种粮大户、第三方服务商互利共赢的生态圈。此外，公司将建立线上线下相结合的职业农民服

务体系，并希望通过职业农民的培训组成未来公司核心的队伍，形成包括核心的种粮大户、家庭农场、职业农民在内的生态圈。

问：品牌农业如何进行？

答：公司的品牌农业建设只能成功，不可失败。要做到标准化生产，要做到品质保证，可溯源，这才是真正的品牌农业。目前公司在品牌农业建设方面的尝试，还在制定标准阶段，探索模式阶段。公司要继续对品牌进行严格管理，在服务平台中要实现互利共享，要用分享、共赢的理念与利益攸关者建立分享价值的生态圈。

问：公司在并购方面的计划和打算？

答：并购是公司发展的重要战略之一，未来公司国内、国际的并购力度都要加大，但公司只与优秀的种业企业进行合作。

问：今年种子销售情况如何？尤其是新品种的销量如何？

答：目前公司主营业务清晰，在杂交水稻种子方面，“隆两优华占”等新品种供不应求，具备成为推广面积较大的大品种的潜力；在玉米种子方面，“隆平 206”销量稳定，“隆平 208”等其他品种也在快速上量。总的来说，公司品种目前已到了厚积薄发的阶段，供未来 3-5 年推广的后续品种储备非常多。今年公司在水稻方面国家审定通过率约 83%，远远领先其他主体，依靠创新品种的内涵式增长，公司在国内市场的空间仍然很大。此外，目前国家政策对大型种业企业扶持力度加大，在中信集团入主公司的大背景下，政策支持的所有要件均已具备，公司在国内市场占有率的提升还有很大空间。

问：目前公司在种业的存量市场和增量市场表现如何？

答：随着种子法出台，规模化种植的推广，种业市场格局在发生深刻变化。例如，精准农业是建立在技术手段和政策支持基础上的，目前公司在全国建立全覆盖的生态测试体系，建设完成后，每个品种都可以在特定区域做到精准投放。随着绿色通道制度的施行，为像公司这样具备能力的大型种业企业带来了巨大的市场空间。因此，存量市场中，公司已具备一定份额，

	<p>增量市场中，公司也享有巨大空间。在营销方面，公司玉米的营销工作已做到极致；在生产方面，随着生产集约化程度提高，土地流转费用提高，品种质量控制的难度加大。目前公司也在探索海外育种基地建设模式，可降低生产成本，践行一路一带，再加上全程机械化制种，做到产品质量可控。</p> <p>问：公司国际化进展如何？</p> <p>答：从 2004 年湖南新大新股份有限公司成为公司第一大股东开始，公司 2005 年即成立印尼分公司，2007 年在菲律宾成立研发中心。国际化需要时间积累，需要时间培育，需要耐心。公司目前在海外当地选育品种，育成适合当地栽种的品种。东南亚、印度等都是公司的目标市场，近十年来公司一直在做准备和力量积累。去年以来，公司品种出口销售开始呈现上升势头。目前公司最看重南亚市场，特别是印度市场，去年公司在印度的品种测试取得了较好的结果。2016 年公司将进一步加大进入印度市场的步伐。客观而言，在杂交水稻研发能力方面，目前公司在全球范围内具有绝对领先的优势，未来不排除在印度当地选择合作伙伴进行产品推广。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2016 年 2 月 1 日