证券代码：002385 证券简称：大北农

**北京大北农科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号： 2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （请文字说明其他活动内容） |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **参与单位名称及人员姓名** | |  |  | | --- | --- | | 单位名称 | 姓名 | | 中信 | 熊承慧 | | 中信 | 盛夏 | | 源乐晟 | 戴佳娴 | | 太平资管 | 郑涛 | | 大摩华鑫 | 司巍 | | 博时 | 梅思哲 | | 建信养老 | 李重阳 | | 平安 | 顾总 | | 兴业全区 | 李跃 | | 东方红资管 | 陈太中 | | 富国 | 王园园 | | 招商 | 张林 | | 华安 | 李晓峥 | | 国泰 | 陆静 | | 农银汇理 | 高付 | | 交银 | 杨金金 | | 嘉实 | 姚爽 | | 朱雀 | 翟羽佳 | | 泰达宏利 | 周少博 | | 高毅 | 周洪伟 | | 建信 | 王麟锴 | | 工银 | 王鹏 | |

|  |  |
| --- | --- |
| **时间** | 2020-2-5 |
| **方式** | 电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 副总裁兼董事会秘书：陈忠恒  金色农华副总裁：李军民博士 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. 新冠肺炎疫情背景下公司目前的生产经营情况   除北京总部员工因防疫需要暂时在线上班，2020年1月29日、30日公司其他各区域、各单位已陆续开工生产，目前生产经营正常，湖北1月30日已经开始发货，武汉销售会有影响，但是武汉的收入占比不高，2019年只有几千万利润。另外，疫情对上游企业运输等产生影响，上游原材料（玉米、豆粕）有一些涨价，但公司估计未来也会相应涨价。  二、公司2019年各产业板块的情况  1、饲料业务：年报在制作中，2019年销量会有下降，但是饲料利润比2018年要好，原因是去年下半年各地区都在养大猪，对于公司前端料等的销量有帮助，且公司宝贝料升级产品推出。比如2018年公司在黑龙江经销商客户有200多个，2019年增长到400个。反映有些地区小规模户在恢复，对于经销商体系和作用在加强。  2、养猪：2019年实现了162万头的出栏。公司的9大平台公司，除了浙江和东北没有控股之外，基本都已经控股。养猪去年上半年是亏的，下半年有些月份的盈利还不错。1月份的盈利也可以。  3、种业：常规种业情况，水稻好于玉米，总体一般  三、公司2020年初步经营思路  会继续强化饲料产业的基础定位，同时大力抢抓养猪的机遇。饲料业务方面，除了强化猪料的优势之外，还会强化反刍料、禽料、无抗饲料、微生态饲料、水产料等品种，公司在无抗饲料方面也有优势，顺应国家无抗的要求。动保方面，公司有一个金卫康的卫生消毒产品，具有消毒、杀菌和卫生防疫的功能，获得中国专利优秀奖，湖南科技进步三等奖，相关部门推荐的大型养殖场、大型畜牧企业环境消毒产品，在当前疫情的背景下，该产品对厂区卫生消毒、厂区办公楼消毒、厂区人员消毒有很好的杀毒效果，我集团全国上下300多家企业和厂区都在使用该产品进行卫生消毒和防疫，经过去年一年全国几千家大规模猪场、饲料厂的使用，环境消毒效果非常好。遇火不爆炸，稀释碰洒后。  四、转基因玉米的经营主体  生物技术公司和金色农华公司是大北农下属的两个独立主体。其中，获得安全证书的DBN9936是在生物技术公司，不是在金色农华。大北农目前对生物技术公司控股70%。生物技术公司可以把技术优先给金色农华，但也会和很多种子公司合作。生物技术公司的收费是以技术转让后的许可费用收费为主，金色农华是以传统种子繁育、科研、销售为主。金色农华只是大北农生物技术公司的其中一个客户。  生物技术公司于2012年10月成立的，经过9年多的积累，转基因玉米的产品主要是聚焦中国的市场，转基因大豆的产品是针对国内和国际的市场。1月21日，农业农村部已经公布了2019年的安全证书，其中有一个玉米的品种就是大北农生物技术公司的抗虫耐除草剂品种DBN9936，主要是在北方春玉米区。有效期是5年。这个产品对当前发生的草地贪夜蛾有很好的抗性，升级产品对草地贪夜蛾是高抗的。  推广区域的拓展：公司目前和国内主要种业企业进行转基因技术的合作，目前的安全证书批的是北方春玉米区。如果是适宜黄淮海地区种植的杂交品种转入了DBN9936性状，只要再申请一个安全证书和品种审定在黄淮海地区的安全证书就可以推广了。  相关负责单位：转基因品种的安全证书和后续的品种审定和后续的生产经营，都不是同一个部门管。  五、转基因的盈利模式  A）前端付费：把公司的性状转到种子公司的品种里，种子公司会给大北农支付一定的工本费以覆盖大北农进行转化和相关测试的成本，而大北农也要保证不对外流失种子公司的种质资源。B）专利许可费：拿到品种证书、推广前，大北农会和种子公司再签一个商业化协议，确定一亩地交多少专利费。具体的收费标准会参考国际行业的标准来考虑。国外的收费模式是，转基因性状可以带来10-20%的增产，相应的收益会由性状研发公司、种子公司和农民一起分享。分成比例上，农民最多，生物技术公司会比种子公司多一些。  六、大北农和非法转基因种子的对比  公司每年在生物技术上投资1个多亿，对自己的性状产品的效果是很有信心的，不适合评价自己的性状比别人好多少，同行都很优秀，值得学习。跟地方非法转基因性状比，公司也是心里有把握的、不次于他们。  七、DBN9936接力产品  DBN9936可以抗草地贪夜蛾的效果是60%以上，升级产品可以抗100%，升级产品已经基本差不多，相关行政审批工作在推进中。9936是9年前设计的产品，升级产品是6年前设计的。下一代的产品都有准备。一般是5年后推第二/三代产品。科研工作是厚积而薄发，需要多年深根，才有可能有成果。  八、转基因行业趋势展望  加速集中化。美国在96年开放转基因之前，也是和中国一样有几千家种子公司。开放以后，因为转基因很花钱（国外品种研发每个产品需要1.36亿-1.42亿美金）、小公司做不起，加上一些兼并重组，慢慢就变成主要是几家大公司了。 |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2020-2-5 |