

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：2021-002

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	序号	姓名	单位
	1	熊承慧	中信证券
	2	姚爽	博时基金
	3	李彦	华夏基金
	5	杨晋	华夏基金
	6	周伟业	国寿资产
	7	胡筱	大家资产
	8	钱怡	大家资产
	9	孙常蕾	民生加银
	10	麦俊杰	天弘基金
	11	卢珊	新华养老
	12	程跃	煜德资本
	13	王亦佳	明世伙伴
	14	陈丽丽	恒复投资
	15	万毅	信达资本
	16	李昊	神农投资
	17	唐商恩	湍团资本
	18	滕祖光	渤海汇金证券资管
	19	杨正	广发自营
	20	王晗	中信资管
	21	金骁	天惠投资
	22	陈辰	天惠投资
	23	孙宗禹	宏道投资
	24	白雪妍	银河证券
	25	蔡晓	民生加银
	26	刘睿聪	华夏基金

	27	林逸丹	天风证券
	28	朱子君	嘉实基金
	29	刘文祥	相聚资本
	30	李琰	新华资产
	31	白岩	华夏久盈
	32	孟德鹏	华夏久盈
	33	王曦明	鹏扬基金
	34	孙常蕾	民生加银
	35	张玮莹	阳光资产
	36	范自彬	南土资产
	37	杨思思	新华资产
时间	2021-02-25 15:30		
方式	现场会议		
上市公司接待人员姓名	财务总监：王跃华 财务副总监：林孙雄 大北农生物技术公司总裁：季卫国 作物科技产业副总裁：李军民 董事会秘书：陈忠恒		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍</p> <p>1. 公司定位：自公司成立之初，公司愿景就是创建一家世界级的农业科技型企业。公司一直围绕着养殖和种植提供产品和服务。科研人员去年是1800+人，今年计划再争取招聘200名专业科研博士，生物技术科研人员计划翻番。80%的生物技术人员是30-40岁的年轻的专业人士，核心技术人员有持股。2020年国内新申请专利76件，新增专利授权86，合计获批专利1030件，国际PCT专利43件，国际阶段的24件。大北农生物技术专利已经在国际相关范围内的国家进行有效的、广泛的生物技术专利保护和国际区域申请及保护。2020年新增品种权51个，新授权33个，目前大北农拥有5个国家级的研发机构，玉米的生物技术迭代研发未来十年已经做了计划和安排，大豆的未来15年的迭代技术研发也做了计划和安排。</p> <p>另外，最近公司生物转基因相关性状再次获批，且在全国很大范围内获得批准，说明公司的生物转基因技术较为成熟，适用范围较为广泛。</p> <p>2. 公司的优势：1) 公司饲料产业、养猪产业、种子产业相互有效协同，互相促进、产业链效应产生。生物技术公司可以坚持10年的科研投入，就是因为饲料产业提供了支持和依托。2) 公司的产业及区域布局是全国范围内最广，可以在相关产业快速实现突破。比如公司的养猪从2016</p>		

年起步，4 年达到 185 万头，也是因为大北农已经在东北、西北、中南、华南打了多年的团队和市场基础，作物产业在全国所有种植区域都有二十年的传统种业的市场基础及推广团队，未来具有快速突破的潜力。3) 大北农的文化，文化是承载企业生生不息的原动力，干部队伍具有创业精神、具备创新和开拓品质。4) 战略目标清晰：十年前决定生物技术战略布局、四年前决定养猪布局，五年前决定农信互联布局，并持续坚持至今。

3. 经营数据：1) 饲料：1 月的饲料销量非常快，有些产品同比单月增幅达到三位数，2 月的增速也较快。2 月截至目前，母猪料同比+40%，高端料 20+%，配合料 50% 同比增幅，猪料 30-40% 同比增幅。主要是春节放假的影响。辽宁广东浙江福建销量靠前。新疆云南安徽区域的表现比较落后（新疆猪少，云南以散户为主、山区、）2) 养猪：去年 180+ 万头。

二、投资者交流问答

1. 转基因的商业化规划

目前的作物科技产业分为传统玉米产业、传统水稻产业、生物技术产业，水稻一直是以湖北江西湖南为中心开展业务。玉米以东北、华北比较多。公司的传统优势水稻是之一，在行业能进入前三。邵博士及公司管理层一直都是有很高的战略高度和很强的战略决心，要求作物产业紧紧抓住转基因生物技术的重大机遇期，与党同频、与国共振。

内部的产品是一代产品 9936，升级产品 9501。这两个产品都有其特定的市场和区域，都有相应的庇护所配套。9936+9858 叫保抗，升级产品叫倍抗、高抗草地贪夜蛾。9501 有两个抗性机制，可以延长产品的生命周期。中国的种业应该不只是转基因推动的集中度提升，还会有对品种权的保护水平提升带动的传统品种的集中度提升。

2. 后续产品：

还是针对市场需求。国外有十多年产业化时间，我们还在第一代基础产品，但进步也很快。国外也有一些升级产品针对特殊市场，但也有大量基础产品在市场上。公司当初研发 9501 的时候，国内还没有草地贪夜蛾。

二代产品抗虫谱更宽、抗虫机制更多一些。三代产品可能会针对中国特有的害虫，美国主要是根虫，而中国没有根虫。

3. 定价原则：

产品要确实确实给农民带来价值，且要体现出差异化。另外，公司还要考虑可持续的问题和前期科研投入问题，要保持持续创新的能力。国外的产品定价都很高。公司还是要等产业化政策明确下来之后再确定。

公司的玉米性状对单产的保护，在东北的比例是比较高的，15% 左右。

	<p>在黄淮海这边，抗虫性状带来的单产保护 10%左右。多年多点大面积的实验数据。这个数据和国际上的水平是吻合的。</p> <p>4. 市场推广的情况：</p> <p>生物技术公司的主要客户就是市场的种业公司作为合作伙伴，且也将通过金色农华传统种业进行有效协同。收费按国际惯例按亩收费。转基因产品的推广会大大改变行业的品种集中度、公司集中度。刘石老师有丰富的品牌管理经验和国际种业企业经营管理经验，也在马不停蹄的开展相关工作，谋篇布局。未来公司的产业化还是希望向跨国公司学习，通过体系能力的建立，而不单单是销售。</p> <p>5. 大豆性状在阿根廷的最新情况：</p> <p>公司在阿根廷已经获得了种植许可、6月在中国获得了进口许可。这个产品还要争取在巴西、乌拉圭等南美国家都获得种植许可，整个南美的8-9亿可种植面积的市场希望分阶段进入。目前孟山都在南美占90%的市场，基本是垄断的，科迪华和我公司都在积极切入进入这个市场。</p> <p>6. 传统的杂交种子业务：</p> <p>玉米种子的价格稍有上涨、不太明显。目前玉米种子业务独立团队在运作，效果可以，估计今年会实现利润小几千万左右。库存已经降低到了安全可控的水平了。</p> <p>7. 邵博士的减持：</p> <p>不得已而为之，会从快从便根据公告进行减持，最初质押比例99%，现在60+%，会降低到60以内。之前7家债权单位，现在只剩2家融资单位了，邵博士的个人的资金安全，公司总体经营安全更加稳健，行稳以致远。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021-02-25