

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：2021-005

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	公司名
	1	李怡然	开源证券
	2	沈嘉妍	国泰君安
	3	李晓渊	国泰君安
	4	邱庚韬	万家基金
	5	关雪	中银三星人寿
	6	秦少川	弘酬投资
	7	盛夏	中信证券
	8	刘子瑜	东方光石
	9	高素敏	和源投资
时间	2021-05-12 15:30		
方式	现场会议		
上市公司接待人员姓名	董事长：邵根伙 独立董事：李轩 饲料动保产业总裁：朱信阳 财务总监：王跃华 董事会秘书：陈忠恒		
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 1、2020 年年报情况 2020 年收入 228 亿，增长 37%；利润 28 亿，增长 297%；每股收益 0.48		

绍

元，增长 300%。

2、2020 年业务情况

2020 年公司以世界级科技企业为使命，长远布局饲料、养殖、动保疫苗等科技产业。饲料产业是核心科技产业，销售收入 166 亿，增长 27%；销售量 466 万吨，增长 23%。其中猪料 327 万吨，同比增长 17%；水产料 43 万吨，下降 8%；反刍料 47 万吨，增长 40%；禽料 47 万吨，增长 160%。业务主要围绕生猪养殖和服务产业链、种业科技和服务产业链进行，公司 2020 年业务收入饲料产业占比 72%、生猪养殖 16%。

3、公司战略

1+1+N，在新品上发力，在产业上延伸，统筹区域一体化发展，加强产业总部建设，提升产业服务能力；一省一策。

4、未来几年战略

总体而言，公司以成为国际一流科技企业为公司长远战略目标，坚持平台战略，以农业生物技术、农业数据技术为基础提供解决方案。2021 年核心产业饲料是 1+1+N 战略，对生猪养殖产业提高生产水平、疫情防控，降成本和饲料产业一起抢占市场，饲料和生猪养殖双重驱动；把生物作为未来，大生物育种、大动保，加深加快转基因玉米和大豆的迭代研发，强化先发优势，推进转基因大豆在北美欧盟的开展。

5、科技投入

公司目前科研人员：2020 年 2600 人，博士 61 个；现在博士接近 100 人；2020 年科技项目 6 项，新申请专利 76 件。

6、利润分配

向全体股东每 10 股派发现金股利 0.5 元，共计拟派发现金股利 2 亿。

二、投资者交流问答

1、传统杂交种业和转基因技术这两年有明显变化吗？

转基因是国家政策。现在种业为了发挥积极性，进行了股份改革。现在水稻双拳头发力，玉米现在上半年有盈利了，东北又成立一家搞水稻公司，水稻现在前三名。

2、疫苗产业情况？

疫苗我们做的时间比较长，投资比较多，布局还可以，中间有起伏。今年做了调整：从短期和中长期发力结合起来，短期能上来的是，一是猪苗，把现有产品进一步做好，要改善生产环节，优化渠道、客户平台；二是禽苗，原来收购南京天邦有些产品没重点做，现在重点盘活，短期猪和禽是可以有改善的。

3、饲料板块一季度增长很快，四月份情况？

	<p>挺好，业绩应该和一季度一样。</p> <p>4、产品结构？</p> <p>猪料为主体。猪料里大乳猪料销量占比 43%左右（自然吨），未来发展反刍。4 月份单月母猪料增速 80%多。</p> <p>5、饲料客户结构？养殖户规模结构能反馈出来吗？</p> <p>以猪为主，黑龙江基本是经销商，浙江基本是直销，华北地区经销直销一半一半；反刍、肉食，肉牛现在全部经销为主，水产还是通过经销，蛋禽经销和养殖户直销都有。</p> <p>养殖户主流规模：不同等级规模的养殖户都有，200-300 头母猪的有，2000-3000 头母猪的规模型也有，集团化的也能覆盖。</p> <p>6、对销售人员、业务人员的考核？</p> <p>省区总经理有利润要求，事业总经理也是利润。再下去就是量。</p> <p>7、子公司担保、集团担保，担保余额一直比较高，未来有下降趋势吗？主要担保流向？</p> <p>养殖方面的贷款，主要是子公司做养殖布局、饲料布局。外部对客户贷款现在存量一个多亿，不多。</p> <p>8、各个总经理只管生产和销售？研发和采购是怎么安排的？考核怎么考核？大区总经理和研发采购的协同？</p> <p>采购考核比较简单：大料市场价格很透明，每月库存情况和市场价格相比价差；小料首先是责任心问题，要看得懂的人才能知道价格高低。首先是态度，第二才是能力。大北农这些年小料采购做得不错，也会逐步释放竞争力。</p> <p>9、转基因业务的布局和未来发展方向？</p> <p>第一是 2020 年中国从美国进口的大豆是 1 亿多吨，中国进口大豆数量很大；第二是美国大豆转基因面积是 5 亿多亩，巴西也是差不多，商业化都是 95%以上。但是中国转基因大豆是 0，全球来讲，转基因种植面积很大；因此通过生物技术、转基因技术的应用，能提高粮食自给自足。总的来说，从长远战略考量，未来是有很大市场的。</p> <p>10、转基因育种方面有没有和中国其他种业企业合作的意向？</p> <p>目前国内主要种子企业有合作，覆盖面积大概在 2 亿亩。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021-05-12