

证券代码：002385

证券简称：大北农

北京大北农业科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2021-008

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>内蒙古通辽田间现场调研</u> ）		
参与单位名称及人员姓名	序号	姓名	单位
	1	钟凯锋	国泰君安证券股份有限公司
	2	毛一凡	正心谷投资
	3	李燕玲	生命保险资产管理有限公司
	4	曹心蕊	兴业证券
	5	盛夏	中信证券
	6	杨思思	新华资产
	7	周舒玥	广发证券
	8	鲁迪	点钢投资
	9	陈炼	天风证券
	10	赵金厚	申万宏源证券
	11	李怡然	开源证券
	12	王晓华	重阳投资
	13	张宁	上海景熙资产
时间	2021-09-23 14:00		
方式	电话会议		
上市公司接待人员姓名	大北农作物科技产业总裁：刘石 大北农生物技术公司技术推广部总监：徐大明 董事会秘书：陈忠恒		
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、生物技术公司简介</p> 生物技术公司于2010年11月15日成立，2004年6月公司组织了由相关国内科研专家、院士等召开第一次转基因研讨会议，起步很早，布局国际国内市场。目前150人规模，80%以上人员35岁以下，50%以上是硕士、博士		

学历及以上，大北农集团现在博士队伍估计 200 多人。2013 年成立阿根廷公司（控股），在当地开展生物技术开发。目前申请国际专利 100 多项。

技术储备丰富：2010 年以来每年投入 1 亿元左右，大豆、玉米生物技术进展至第二代、第三代研发。9935 品种是 2015 年第一次申报农业部，技术储备较多，大豆研发计划安排到 2035 年，玉米研发计划安排到 10 年以后。

二、关于生物技术

1、生物技术不同于传统农业技术，进入门槛很高。传统的种子肥料农药等门槛较低，同行业竞争者很多，而生物技术公司则是屈指可数。国际上 20 年的商业化经历也是如此。这是一个高门槛的行业，大北农占据了一个很好的赛道。生物技术研发时是巨额投入。预计未来中国市场的生物技术公司数量不多，在 5 个之内。

2、目前已经和国际公司开展实质性合作。公司的专利、技术具有吸引力和优势，国际公司审查长达 3 个月，这也是国际公司对公司的认可。

3、第三代技术很多人在做，生物安全证书有的晚 1-2 年，实际上拿到生物安全证书后则需要较长时间

1) 把性状导入亲本自交系需要 2-3 年时间；

2) 扩繁亲本的时间需要 2-3 代，大概 1-2 年左右；

3) 整体需要 3-4 年时间（从拿到性状安全证书到商业化）。

每年市场推的新品种很多，但能站住脚的只有 10% 左右，大北农主要是给已有的站住脚的老品种来做性状导入。

三、交流问答

1、这种转基因品种作为新品种还是老品种审定？

大概率经过 1 年观察，确认除了转基因性状之外，没有其他连锁性状反应。

2、当时推广抗虫棉，孟山都的收益如何？

跨国公司的定价和国内不同，孟山都是从它创造的超额利益中分享 20% 比例，例如创造 100 块利益，收 20 块，和成本无关，当时中国的毛籽 2 块钱 1 公斤（10 公斤即可），孟山都的光籽 42 块钱 1 公斤（1 公斤即可），多出来的 22 元折合了挽回抗虫棉损失和杀虫剂的成本来进行定价的。

后来棉花种植集中到新疆，气候干旱，棉铃虫不严重，也不再是大问题了。现在国家对知识产权保护重视程度比以前高很多。

3、未来和种子企业利益分成？

外企一般拿创造超额效益的 20-30%，国外知识产权保护较好、个别公司

技术很强。国内拿 15-20%是比较合理的。每亩地超额收益 200 多块，20-30 块给农民，剩下的性状、种子、渠道来分，渠道拿的最多，因为渠道面向很多农民，做的工作比较多，性状公司拿其次，种子公司拿的最少。

未来性状层面也会有竞争，但大北农不会走低价路线，因为性状有相对优势。

4、美国性状如何收费？

收技术使用费，因为孟山都在美国技术领先，有一定垄断优势，和种子公司分成环节，超过 70%的比例。

5、实操层面怎么进行知识产权管理？

大北农只和规范的大种子公司合作，有码等标记。后期大北农也会去做市场抽查，抽查的成本比较低。

6、目前大北农合作客户数量？

主要合作企业有 40-50 多家，分为核心、紧密、普通合作，涉及 180 多个品种，已经实质性转入性状（骨干企业和骨干品种都已经建立合作）。有排他合作，也有非排他。有几家重要公司本来选择不是大北农，后来发现大北农的比较好，转用大北农。

转基因时代，种子会出现明显洗牌，过去小公司在部分区域通过适应性、营销，有一席之地，而转基因导入成本较高，会放弃小品种，大公司几十个品种，也不会都导入转基因，不会超过一半。而且以前有一些小品种在局部地区有 3-5%的产量优势，而转基因能获得 10-15%的产量优势，把它的优势打掉。

7、国内品种权的保护力度强于专利权，大北农未来是否寻求品种权？

大北农是专利权，性状基因不应该主张品种权。种子和基因的科研在大北农内部是 2 条线。国外企业自己转化的品种占 2/3，转化给第三方品种占 1/3。

8、转基因性状，不同公司除了做的早晚，是否还有其他差异？

转基因门槛较高，并非专利过期之后大家都能做。另外，会有新产品出现以适应市场需求。随着技术、市场的积累，竞争门槛会越来越高。

9、大北农生物技术公司未来股权结构？

目前已经引进两家战投，股份比例 9%多，公司持股比例 63%；持股比例不会下降，大北农控股生物技术科技公司。

10、生物技术公司未来规划？

一是把生物技术推广好；二是促进内部整合，过去大北农的分子公司独

	<p>立发展，合力差一些；三是加强国际市场开发，目前大北农每 2 周有国际业务例会。</p> <p>11、南美大豆能产生多大的利润贡献？</p> <p>南美的市场规模和国内差不多，但节奏上比国内晚，因为涉及到比较多国家的法规。合作模式有和当地企业合作，也有和跨国企业合作。</p> <p>12、南美玉米如何？</p> <p>目前大北农主要是第二代产品，和种子公司合作。公司目前性状可以作为补充，且价格低于孟山都。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2021-09-27</p>