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: 2022-001

投资者关系活	■特定对象调研 □媒体采访		□分析师会议	
动类别			□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	序号	姓名	单位	
及人员姓名	1	孙扬	中金公司研究部	
	2	陈煜东	中金公司研究部	
	3	陈雷	中金公司研究部	
	4	陈磊	博道基金管理有限公司	
	5	王诗瑶	博时基金管理有限公司	
	6	郑名洋	泓德基金管理有限公司	
	7	吴振坤	嘉实基金管理有限公司	
	8	颜天成	磐泽资产管理有限公司	
	9	肖丹	泰康养老保险股份有限公司	
	10	药晓东	长城财富保险资产管理股份有限公司	
	11	房启超	中金公司证券投资部	
	12	彭祺程	中金公司资产管理部	
	13	朱战宇	中邮人寿保险股份有限公司	
	14	孙婉宁	中邮人寿保险股份有限公司	
时间	2022年1月11日 15:00-16:00			
方式	现场会议			

上市公司接待 人员姓名

董事会秘书: 陈忠恒、种业科技: 李博士

1、公司传统种业和生物技术发展如何结合?

答:公司传统种业成立已有 20 年时间,此前重点发展水稻、玉米、小麦种业,当前发展重心在水稻、玉米和大豆种业。

公司水稻、玉米种业在各省市具有一定产业基础和运营实力。特别是水稻,公司在水稻品种推广面积上位列行业前茅。C两优华占、天优华占两大单品,根据农业部的公开数据显示,在2016、2017年推广面积全国排名第一,达到400多万亩。

当前行业进入生物技术转基因时代,在种业振兴、乡村振兴等大背景下,种子行业将迎来巨大变革,一方面,传统种业将和生物育种结合,另一方面,行业迎来兼并整合,集中度有望提高。

对此,公司始终与国家政策同频共振,2021年成立北京创种科技, 囊括水稻、玉米、大豆和其他种业,顺应行业发展。

投资者关系活 动主要内容介

绍

2、转基因政策出台后公司做了哪些具体工作?

- 答: 1)公司加快了国际(阿根廷、巴西、乌拉圭)布局,且更为重视国际业务发展;
- 2)国内已与一百多家地方中大型种子公司达成合作,合作品种对应的推广面积约一亿多亩。以技术合作和品种转育合作为主;
- 3)公司转育后的品种也在积极参加农业部相关试验,公司预计乐观情况下本年3、4月份可进行田间繁育,10、11月份可销售转基因种子。但具体销售时间和数量还需要看后续国家政策推进力度;
- 4) 刘石老师牵头和合作种企沟通转基因合作具体相关事宜,我们 认为如果收费标准太低,可能造成技术内卷,进入低价竞争,这将对 种子行业的创新生态、稳健发展、快速成长不利,影响行业长远发展。

3、公司转基因具体收费标准?

答: 首先, 转化体导入收费, 每个品种约 20 万元。

其次,商业化收费尚未正式签订合同。参考国际惯例,可能每亩 在农民增收的价值上收取 15%²20%的费用,这部分费用进而在生物技术 公司、种子企业和经销商之间分配。公司建议具体分配上,由国内生物技术公司占大头,种子企业和经销商各占一部分。

4、公司生物技术业务取得了哪些成果?

答:公司已获得转基因生物安全证书的玉米性状品种包括DBN9936、DBN9858、DBN9501和DBN3601T。其中,DBN3601T是DBN9936和DBN9501的叠加版,既抗玉米螟和草地贪夜蛾,也耐草铵膦和草甘膦两种除草剂。DBN9858和DBN9936也分别获得了美国FDA的批准,打开了国产玉米走向世界的一道门。

5、非法转基因种子未来对合法种子影响如何?

答:可能有一定程度影响。但国家在转基因品种审定、生产经营许可、植物新品种保护等政策层面持续加强,有利于避免非法种子流入市场,也有利于改善整体市场环境。

6、生物技术子公司在对待传统种业子公司和市场上其他种子公司 上是否有区别?

答: 做大做强中国种子产业是共同的愿望,利于行业、利于种子公司、利于农民种植户。当前推广阶段,生物技术公司的性状面向全行业开放,希望和行业其他种子公司互利共赢。没有区别对待。

7、行业常规玉米种子价格水平?

答: 受益玉米价格上涨和制种成本提升,当前行业内常规玉米种子的终端价格已上涨至约55元/亩(一个季度前约45元/亩),且未来存继续上涨可能。

8、公司传统种业子公司竞争力如何?

答:公司此前将玉米种业优质资源从金色农华剥离,成立了金色丰度。受益玉米种业销售向好,金色丰度 2021 年收入、业绩均有较大幅度增长。

金色丰度的竞争优势在于其在全国主要玉米生态区域均有布局, 其中在黄淮海、东北、西南市场都有较好布局。同时,在渠道和运营 模式上按照育繁推一体化运作,推广模式上也受到行业认可。此外, 当前公司在产学研合作上也做的相对较好,与国内主要农业科研单位

	和高等院校均有合作。			
	9、公司未来对制种业务的资源倾斜如何?			
	答:种业是大北农的战略性产业,公司人力物力都将向种业集聚。			
	公司成立创种科技是其中一个表现,未来要争做种业振兴排头兵。			
	10、公司未来各业务发展侧重?			
	答: 相比生猪出栏量和饲料总销量,公司未来发展将更注重科技			
	产品(种业、动保、疫苗)在整体收入中的占比提升,以及前端料在			
	饲料业务中的占比提升。			
	11、公司养猪业务未来规划?			
	答:公司养猪业务采取部分控股,公司未来会稳步经营。预计 2022			
	年出栏量 450~500 万头,成本上有较大下降空间,很多区域自繁自养			
	完全成本有望达到 14 元/千克左右。			
附件清单(如				
 有)				
日期	2022-1-12			