

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：2022-007

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

参与单位名 称及人员姓 名	中信证券：罗寅、黎刘定吉、彭家乐、孙红、何欢、Bryan Wang；	
	华夏基金：佟巍；	
	富国基金：赵宗俊、郭舒洁、张峰；	易方达基金：周光远；
	招商基金：李湛；	博时基金：梅思哲；
	中国人保：毛一凡；	大成基金：李燕宁；
	招银理财：杨鈇毅、郝雪梅；	万家基金：刘洋、邱庚韬；
	华宝基金：陶庆波；	中信信托：丁玮；
	汇丰晋信基金：费馨涵；	银河基金：卢轶乔；
	开域资本：杨宋清；	兴银理财：邬崇正；
	友邦人寿：姬雨楠；	平安基金：张晓泉；
	中邮创业基金：綦征；	瀚亚投资香港：黄海晨；
	宝盈基金：张若伦；	中银基金：杨庆运；
	华夏财富创新：程海泳；	朱雀投资：刘丛丛；
	国泰投信：黄岚英；	银叶投资：李悦；
	摩根士丹利华鑫基金：胡斯雨；	星石投资：陈浩然；
	上汽顾臻：钟功焕；	泰达宏利基金：张勋；
	金广资产：刘波；	宏利资管：Emily Liao；
	润晖：李勇；	Baring：盛博；
	富达基金 QFII：Shing Zhu；	泓铭同道：白鹤；

<p>HD capital: Martin Zhang;</p> <p>Oberweis Asset Management: Fangwen ZHOU;</p> <p>RBC Global Asset Mgmt: Selina Lu;</p> <p>博道基金: 陈磊;</p> <p>东吴基金: 郑蔚宇;</p> <p>沅杨资产: 曲亮;</p> <p>工银安盛人寿: 吕佳音;</p> <p>國泰基金: Peter;</p> <p>荷和投资: 盛建平;</p> <p>红石榴: 李珂静;</p> <p>惠理基金: Boyi Li;</p> <p>嘉信资管: 张维、胡浩、齐全;</p> <p>旌安投资: 周炯道、叶祎然;</p> <p>南京紫南鑫科技有限公司: 万里;</p> <p>青岛朋元资产管理有限公司: 郭可;</p> <p>韶夏资本: 王凌志;</p> <p>塔门投资: 王丽君;</p> <p>西部利得基金: 侯文生;</p> <p>昭时投资: 李云峰、周福明;</p> <p>中新融创: 陈国新;</p> <p>高盛: 秦晴、陈群、史慧瑜;</p> <p>东方证券: 肖嘉颖、王树娟;</p> <p>中国国际金融股份有限公司: 陈煜东;</p> <p>方正证券: 娄倩、冯永坤;</p> <p>华融证券: 秦墅隆;</p> <p>汇丰前海证券: 沙弋惠、李嘉悦;</p> <p>民族证券: 黄鹏;</p> <p>太平洋证券: 程晓东;</p> <p>中原证券: 张蔓梓;</p>	<p>大湾区基金: 林拓;</p> <p>度量资本: 罗涛;</p> <p>歌斐资产: 吴晋恺;</p> <p>广银理财: 郑少轩;</p> <p>合撰资产: 肖珮菁;</p> <p>红华资本: 王方略;</p> <p>汇安基金: 任望宇;</p> <p>江亿资本: 杨玲;</p> <p>金之灏: 陈飞云;</p> <p>立名投资: 许淼;</p> <p>招商银行: 夏雪;</p> <p>善道投资: 张磊;</p> <p>申九资产: 朱小虎;</p> <p>太朴生科基金: 崔巍;</p> <p>西京投资: Cici YU;</p> <p>一鸣投资: 俞谷声;</p> <p>海通证券: 刘蓬勃;</p> <p>中泰证券: 唐朝;</p> <p>东亚前海证券: 赵雅裴;</p> <p>东亚前海证券: 申钰雯;</p> <p>华安证券: 刘京松、王莺;</p> <p>华泰证券: 冯鹤;</p> <p>民生证券: 张心怡;</p> <p>瑞银证券: 胡佳忆;</p> <p>天风证券: 林逸丹;</p> <p>中融基金: 陈方圆;</p>
---	---

	民生加银：孙常蕾； 华安基金：袁少洲； 大家资产：胡筱。	东方基金：郭绍珺； 前海人寿：吴锡雄；
--	------------------------------------	------------------------

<b>时间</b>	2022年10月28日 20:00-21:00 2022年10月29日 20:00-21:00
<b>方式</b>	线上会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	财务总监：姜晗女士 创种科技副总裁：李军民女士 董事会秘书：尹伟先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>一、2022年三季度业绩介绍</b></p> <p><b>1、收入情况</b></p> <p>22Q3 营业收入 87 亿元，同比增长 5 亿元，同比上升 6.5%（剔除合并口径影响，上升 8 亿元，同比涨幅达 10%）。</p> <p>其中，饲料板块收入 62 亿元，占营收比重 72%；生猪养殖收入 15 亿元，占营收比重 17.7%；原料贸易收入 8 亿元，占营收比重 8.9%；Q3 为种业的淡季，收入 0.17 亿元，占比较低；疫苗和兽药收入 1 亿元，占营收比重 1.2%。</p> <p>（2）2022 年 1-9 月，公司营业收入 221 亿元，同比下降 13.5 亿元，同比下降 5.7%（剔除合并口径影响，同比减少 4.9 亿元，同比下降 2.2%）。</p> <p>其中，饲料板块收入 159 亿元，生猪养殖板块收入 34 亿元，原料贸易收入 21.5 亿元，种子板块收入 2.09 亿元，兽药和疫苗收入 2.15 亿元。</p> <p><b>2、盈利情况</b></p> <p>（1）22Q3 实现净利 2.9 亿元，同比增加 9.2 亿元，同比上涨 146%；归母净利润 1.8 亿元，同比增长 5.7 亿元，增长率 146%。</p> <p>其中饲料业务板块创利约 1.5~2 亿元；生猪养殖盈利约 3 亿元；其他业务受季节性影响处于亏损，加上总部费用，合计亏损约 2~2.5 亿元。</p> <p>（2）2022 年 1-9 月，公司净利润亏损 3.2 亿元，同比下降 2.34 亿元，归母净利润累计亏损 3.29 亿元，同比下降 4.35 亿元。1-9 月饲料创利约</p>

4~5 亿元,养猪亏损约 5000 万元~1 亿元,其他业务及总部费用亏损约 6.5~7 亿元。

### 3、现金流量

2022 年 1-9 月,公司经营活动产生的现金流量净额为 6 亿元,同比增加 2,075 万元。投资活动产生的现金流量净额为 -29 亿元,同比多流出 13.4 亿元,净流出增长 85%,主要是由于对外投资增加所致。筹资活动产生的现金流量净额为 21 亿元,同比多流入 9.78 亿元,净流入增长 87%,主要是由于公司加大了银行融资及融资租赁等融资活动导致,总体现金及现金等价物净减少 2 亿元。

## 二、公司主要业务绩效概述

### 1、饲料业务

22Q3 公司饲料业务总销量 144 万吨,同比下降 12 万吨,下降比例 7.8% (剔除合并口径影响销量同比下降 2.98 万吨,同比下降 2%)。饲料业务总收入 62 亿元,饲料毛利 7 亿元,同比下降 0.47 亿元,下降比率 6.2%。

其中,22Q3 销售猪料 104 万吨,同比下降 9.7%,收入 43 亿元,同比下降 1.7% (剔除合并范围变动影响,猪料销量同比下降 1.9%,营业收入同比上升 5%),受原料行情上涨影响,毛利率同比下降约 2%。水产料 22Q3 销售 19 万吨,同比下降 42%,实现收入 10 亿元,同比增长 8.9%,毛利率基本与上年持平。反刍料 22Q3 销售 17 万吨,同比增长 26.8%,营业收入 6.46 亿元,同比增长 39%,毛利率略有下降。

2022 年 1-9 月,饲料业务销售方面,饲料总销量 378 万吨,同比下降 69 万吨,同比下降 15.4% (剔除合并口径影响销量同比下降 40.5 万吨,下降比率为 9.7%)。其中,猪料销售 286 万吨,同比下降 17.3%,营业收入 115 亿元,同比下降 13.2% (剔除合并范围变动影响,猪料销量同比下降 10%,营业收入同比下降 7.2%)。水产料 1-9 月销售 36 万吨,同比增长 2.6%,收入 20 亿元,同比增长 17%;反刍料 1-9 月销售 45 万吨,同比增长 13.8%,收入 16.67 亿元,同比增长 24.3%。

### 2、生猪养殖

出栏情况：2022 年前三季度，控股单位出栏 187.1 万头，占比 62%，参股单位出栏 113.3 万头，占比 38%，合计总出栏量 300.4 万头。其中育肥猪出栏 256.2 万头，自繁自养占比 14%，公司加农户占比 86%。育肥猪中，控股单位育肥猪出栏 147 万头，参股单位育肥猪出栏 109.2 万头，外购猪苗占出栏数的比例约为 42%，自产猪苗占出栏数约 58%。

收入情况：截至 22Q3，猪出栏销售收入方面，控股合并范围内是 33 亿元，参股 22 亿元。

存栏情况：公司控股及参股总存栏 301 万头，其中基础母猪加后备母猪存栏 30 万头，育肥猪 226 万头，仔猪 45 万头，控股养猪总存栏 176 万头，参股养猪总存栏 125 万头。

成本情况：2022 年前三季度，公司养猪平均完全成本 17.4 元/公斤，控股单位头均亏损 76 元，参股单位头均盈利 104 元。22Q3 控股加参股单位头均利润平均约 380 元。

### 3、种业

2022 年 1-9 月，公司种子业务收入占营业收入的比重是 0.9%，种子销量总计 888.26 万公斤，同比增长 6.3%。

其中，水稻种子销量 630 万公斤，同比增长 55.4%；玉米种子销量 93 万公斤，同比下降 62.4%。水稻种子销售收入 1.6 亿元，同比增长 6%；玉米种子销售 1,809 万元，同比有所下降。

### 三、投资者问答

#### 1、正邦和九鼎饲料项目收购案，后续资金能否收回？

九鼎项目正在诉讼过程中，公司也采取了积极措施，能否收回需依据最终司法判决。公司持续关注正邦不断发生的新的变化。

#### 2、参与转基因品种数量有多少及预计审批时间？

根据国家试点的安排，明年是试点最后一年，根据产品表现、市场需求或政策落地的情况，确定品种审定、商业化进展，目前工作如期推进中。

#### 3、公司预期 2022-2023 年，饲料产能的目标？

饲料业务是公司基础业务，自有产能约 1000 多万吨，当前满产率为 50%左右。近期也在开展定增项目，根据公司业务发展需要，提高满产率。

**4、2022 年公司养殖业务完全成本变动趋势如何？**

截止 22Q3，做的比较好的平台已经能达到 8 元/斤以下，相对做的好，能到 8.1 元/斤，8.2 元/斤，明年会有更多的平台向优秀靠拢，希望能够整体实现 8 元/斤以内的目标。

**5、公司饲料内部供应占饲料销售多少？养殖业务的饲料成本变动趋势如何？**

公布的销量数据都是外销数据，内销饲料没有计算在内。养殖业务的饲料成本管控上，公司已采取多项措施，例如采取低蛋白饲料等。近期饲料原料上涨较明显，主要是由于豆粕价格上涨，公司已采取措施进行成本控制，包括技采联动、技术创新，公司自用猪场的豆粕用量比例已出现明显下降。

**6、公司实控人 2023 年 3 月部分股权质押即将到期，下一步会如何安排？**

当前公司实控人股票质押存量融资相对不高，存量融资为良性。届时可能会有如展期或置换等方式，根据情况确定，目前在考虑过程中。

**7、公司转基因性状业务、种子业务和农化业务的关系？以及转基因产业化之后，转基因性状，传统杂交种子和除草剂三者之间的商业模式？**

参考国际成熟做法，目前是以转基因种子+除草剂的业务模式，该销售模式以种子企业为主导，以“技术包”的形式提供给农民。这个模式是为了能确保性状品种表现安全，也是共赢的合作方式，是被证实的成功模式。公司实施“丰脉+”战略，公司目前以与农化公司合作的方式为主，也包括公司旗下的绿色农华，不同的草铵膦、草甘膦农化产品（例如成分不同、助剂不同）搭配不同的性状产品。以 DBN9936 为例，采用该性状的种子将配套对应的 9936 农化产品。

**8、目前农化业务会给公司贡献多少业绩弹性？**

因为目前还未产业化，预计主要以合作为主，较难预测预期收益。

**9、今年种子公司的并购是否已经全部完成？是否有进一步打算？**

目前公司今年已投两个项目，云南大天已在 22 年半年报中实现并表。鲜美种苗已完成协议签署，相关工作正在推进。种业目前是公司战略第一

位，在原有自身业务基础上，考虑以玉米、水稻、大豆为重点，配合小麦、经作等作物种类，不断融合外延业务，邀请业内专家、企业家共同来联合创业，积极为种业振兴做贡献。

**10、管理费同比去年增加，是什么原因？22Q3 的总部费用和其他业务如何细化拆分？对于未来展望如何？**

管理费用增加主要系 2021 年四季度开始至今公司增加了人才方面的投入。公司是要打造高科技的农业科技企业为目标，因此在种子、饲料、养殖，以及动保疫苗方面，公司引入近 300 多名高级管理人员及技术人才。同时公司新增的博士及领导大多数集中在集团总部，并统一进行资源分配，所以总部费用有所增加。

第三季度种业、农化、疫苗动保、奶粉等其他业务出现了不同程度的亏损。

**11、公司转基因方面与种子公司的合作进展如何？商业模式是否已经确立？**

公司已与 130 多家种子企业合作。商业模式方面，公司主要采用性状许可收费，按实际面积来收费，采取增益共享、独家优惠等方式来吸引种子企业。同时，公司还通过种子+植保产品套餐的形式，给客户选择，对于具体收费模式，公司正在研究。

**12、公司递延收益的具体情况？**

公司递延收益主要是政府补贴。

**13、公司产业园区是否已经完成？如何折旧？**

随着产业园投入使用程度，公司将依据满足固定资产确认条件情况分期确认为固定资产，分期进行累计折旧。

**14、生猪养殖利润是否存在偏低的情况？公司未来出栏量的规划？**

公司养殖利润不存在偏低情况，主要系参股养猪只是按投资比例计入损益，不是全部净利润。明年规划出栏量在 600 万头左右，随着产能释放，公司会有节奏的安排满产。

**15、9 月饲料数据环比情况？**

9 月饲料产品基本保持上升的良好趋势。

**16、转基因单亩性状授权费的收费标准和收费水平？**

参考国际惯例，在农民每亩增加收入 200 元以上基础上，收取 10%-15%的费用（每亩 20-25 元），作为性状增值收费依据，性状公司和种业企业共享，由性状公司 40%+种业企业、经销商、零售商（60%）之间分配。

性状公司、种子公司和农户是价值链上的三个相互合作共赢的关系，转基因技术创造出的价值，大部分留给农民，少部分性状公司和种子公司共同分享。

**17、公司转基因大豆业务进展情况如何？海外转基因业务是否依然在推进？**

大豆生物育种重点研发抗虫、耐除草剂等性状，市场同时聚焦中国和南美，大豆性状第一代产品 DBN9004 已获得阿根廷政府种植许可、中国进口和国内生产应用安全证书。实施“种出豆进”战略，海外推进顺利。

**18、6 月 8 日，农业农村部发布转基因玉米、大豆品种审定标准，请问公司性状标准达标率如何？**

公司绝大部分性状品种都能达标。

**19、公司未来三年公司总体的发展策略大概是怎样的？在生猪养殖、饲料、种业方面有怎样的发展重点和目标？**

目前在整体战略上公司将种业排在第一，并积极投入种业振兴战略，要通过自身、外延与合作等各种方式，推动种业加大、加强发展；饲料是公司基础业务；养猪业务稳健发展，公司会根据产能情况、市场行情适时调整。饲料和养殖业务协同发展、探索产业联合体化、开展种养一体化、家庭农场化、生产智能化以及利益共享化方面的工作。目前，公司正在体系升级、组织变革、调整运营策略，希望探索出环境友好、效率极高的可持续发展模式。饲料本身是为猪服务，养猪通过前几年找地、建厂、招人、培养队伍、探索业务模式等积累了经验，公司已探索出一套相对有效的机制、有较好的人才队伍，圈舍与养猪的管理经验有一定基础，会从前期探索转向专注生产经营，提升体系建设和标准化程度，为未来加速度发展做准备。猪周期的影响还会有，非洲猪瘟后的第一个周期，公司也在观察中，



	<p>从整个猪周期拉平看，不单看时点，如果整个猪周期下来，头均利润在100~200元/头，认为利润是相对可观的，围绕猪的健康管理、高效服务，核心是降低成本，给投资人创造良好的价值回报。</p> <p><b>20、综合考虑参股和控股之后，综合权益比例大概是多少？</b></p> <p>综合权益大概在一半左右。</p> <p><b>21、公司转基因玉米产品与竞品相比有哪些优势和差异？</b></p> <p>(1) 产业层面。公司种业既有玉米和大豆常规种业，也有玉米和大豆生物种业，具有很强的联动、共振效应。</p> <p>(2) 性状层面。公司有抗虫、耐除草剂，以及配套的庇护所。</p> <p>(3) 玉米性状产品优势。性状转育过程简便高效，配套庇护所符合行业国际标准，产品抗虫广谱效果好，除草更安全。</p> <p><b>22、目前种业正在开展的工作有哪些？</b></p> <p>种业融合工作是当前最重要的工作，玉米和大豆常规种业和生物育种共振、联动；开展新一代生物技术和产品的研发和市场开发，构建基因编辑技术研发体系，性状产品追溯系统的实践与完善等多个方面推进。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022-10-30