

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：2023-002

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 其他

参与单位名称及人员姓名	天风证券：林逸丹、何孝康 财通证券：王宇璇 华安证券：王莺 国寿养老：杨兆鑫 交银施罗德：沈楠 泰康资产：季怡轩 国信证券：余方升 宝盈基金：张若伦 博道基金：陈磊 源势基金：黄一青 华夏久盈：张宇
-------------	---

时间	2023年3月14日 14:00-16:00
方式	现场会议
上市公司接待人员姓名	创种科技副总裁：李军民女士 董事会秘书：尹伟先生

投资者关系
活动主要内容介绍

1、根据现在公司养猪产能情况，请问是否会逐步满产？

公司会根据市场行情、经营管理需求来判断是否满产，产能逐步释放，满产有助于进一步降低成本等，今年计划目标出栏是 600 万头。

2、公司自养和公司+农户模式的养殖比例是多少，目前成本大概是多少，今年的目标成本是多少？

公司养殖以公司+农户模式为主，约占 80%，公司自养占 20%。整体完全成本在 18-19 元/公斤之间。成本控制比较好的平台，如正能，可以做到 16 元/公斤以内。集团目前在做成本控制标杆管理，各平台向成本控制较好的平台看齐，按目前行情争取做到 16 元/公斤以内，努力把养殖成本做到行业排名靠前的水平。

3、公司外购仔猪的比例大概占多少？

目前，公司仔猪的外购比例在 20%-30%左右。

4、公司联合发展养猪战略概述？

公司提出的联合发展养猪战略，以联合、综合服务养殖户为主。以原料采购为例，目前集团将省级平台的采购权收回到了集团总部，由集团总部统一采购，总部直接对接工厂，同时，会增强上游供应商的集采优势，并将集团采购平台向行业开放，做行业供应链平台，与供应商、养殖户等合作共赢。

5、今年 1-2 月份公司饲料销量大概怎么样？

今年 1-2 月份合计来看，呈增长态势。高端料如教槽料、保育料、母猪料有较好的增长。

6、九鼎、正邦并购诉讼相关情况？对相关并购款项是否进行了财务账务处理？未来还是否会考虑饲料产业和养殖产业的并购？

与正邦和九鼎均在诉讼中，后续相关情况会及时公告。财务账务情况请见后续年度报告。

目前饲料产能可以满足公司发展需要，养殖产业由于公司产能尚未完全释放，暂时没有并购计划。

7、目前公司性质产品的收费方式是什么样的？

参考国际惯例，在农民增收基础上，收取一定比例费用，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，采用增益分享模式与原则，各生态区会有差异，最终以实际收费为准。

8、公司是否有与植保公司合作进行套餐模式的销售策略？

公司在不断探索合作模式，希望与农化公司合作，通过种子技术包的形式提供服务。两种模式并存，短期来看，采用草甘膦配套的模式；长期来看，将以协同模式为主。

9、公司在后续的性状储备方面怎么样？

公司后续是对标国际一流、对标市场需求，主要在抗虫抗除草剂性状升级、新性状产品设计、多作物产品等方面进行布局和迭代。公司的 DBN3601T，优势体现在抗虫效果更明显、抗除草剂的耐受倍数可以达到 4 倍以上以及用药窗口期更长。后续的性状储备也在积极推进中，包括多机制耐受除草剂、多机制抗虫、抗病、抗非生物逆境等。

10、公司大豆性状产品在国际布局的规划是怎样的？

公司大豆性状产品 DBN9004 和 DBN8002 均已获得阿根廷种植许可，且 DBN9004 已获得农业转基因生物安全证书（进口）和农业转基因生物安全证书（生产应用）。我们已在阿根廷、巴西设立了子公司，正全力推进“种出豆进”战略，更好保障国家大豆安全。

11、公司的大豆性状产品与国际上目前的主流产品相比，在国际上是否更有竞争力？

公司的 DBN9004、DBN8002 是分别具备耐除草剂、抗虫的大豆性状产品。DBN9004 是耐除草剂大豆产品，具备草甘膦和草铵膦抗性。阿根廷大豆种植面积约 2.7 亿亩，90%以上为转基因大豆，大豆种植户对新型耐除草剂大豆技术有需求。DBN8002 是抗虫产品设计，对南美国家尤其是巴西和阿根廷北部区域的虫害防治有作用，该产品与国际目前的主流产品可以形成互补，具备竞争力。

12、种出豆进的战略，制种过程是在国内还是在国外完成？

在种植地（国外）进行制种，把我们的性状转育到在当地的大豆品种里。

13、国际头部性状公司在美洲的收费标准是大概怎么样的？

国际上，转基因玉米种子价格在 90-120 元/亩左右，美国的相对较高，巴西、阿根廷的相对较低。

14、公司开发一个新性状的成本和时间情况大概是什么样的？

公司玉米性状产品 DBN9936、DBN9858、DBN9501、DBN3601T 获得中国农业转基因生物安全证书。大豆性状产品 DBN9004、DBN8002 获得阿根廷种植许可，其中 DBN9004 获得中国农业转基因生物安全证书（进口）、中国农业转基因生物安全证书（生产应用）。

15、公司生物育种主要科研人员情况是什么样的？

公司拥有一个高学历的、年轻的科研团队。其中硕士、博士占比 40%以上，大多来自国内头部农业高等院校；40 岁以下的科研人员占比 90%以上。

16、公司科技战略院士团情况？

公司于 2021 年设立了科技战略院士团，紧密围绕种业发展需求和科技前沿，充分发挥院士、专家的高端智库资源与优势，全面指导公司发展战略，协助深化科技创新合作，共筑国家粮食安全基石。

17、传统种业方面的并购情况？

公司种业的目标是做大做强，采取内生增长与外延并购相结合的模式。根据公司战略，以玉米、水稻、大豆三大作物种业为主，选择优质并购标的，助力公司发展，保障国家粮食安全。去年公司并购的云南大天已入选国家玉米“补短板”阵型。

18、丰度高科的布局是怎么样子的？

丰度高科是玉米育繁推一体化种子企业，在各生态区进行品种选育和市场布局，主要区域在东华北春播区、黄淮海夏播区、西南春播主米区和西北春播玉米区。

19、公司是否在布局研发抗干旱、抗倒伏的性状？

抗干旱、抗倒伏的性状研发较为复杂，我们已经在积极布局研究，同时也在探索利用全基因组选择、基因编辑等技术路径来解决干旱和倒伏问题。

	<p>20、公司的性状产品在合作品种选择上，是否以市场现有主流品种为主？</p> <p>从公司战略和行业发展的角度，在性状导入期，重点以市场现有主流品种为主开展性状合作。公司对新推广的品种、具有较大潜力的品种都在积极布局，同时也会考虑合作方的信誉度和市场经营管控能力，确保能够实现共赢发展。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023-03-16