

证券代码：300087

证券简称：荃银高科

安徽荃银高科种业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐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）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2024 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 15 日 15：00-17：00
地点	“约调研”微信小程序
上市公司接待人员姓名	副董事长兼总经理：张琴女士 财务总监、董事会秘书：张庆一先生 独立董事：黄长玲先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2025年5月15日（星期四）15:00-17:00召开了2024年度业绩网上说明会，本次说明会通过网络远程的方式在“约调研”微信小程序举行。业绩说明会主要内容如下： 1、请问营收上涨但净利下降的原因？ 您好！2024年度受国内审定品种增加、同质化程度高、竞争加剧等因素影响，公司种子业务整体毛利率有所下降；公司加大科研投入，且经营管理费用同比增加；公司基于谨慎性原则，根据会计政策及会计估计计提应收款项信用减值准备、存货跌价准备等。谢谢！ 2、公司种子业务整体毛利率下降，在国内审定品种增加、竞争加剧的背景下，有哪些措施提升种子业务毛利率？

	您好，公司将通过优化产品结构，聚焦差异化优势品种，推动品种升级迭代；强化成本管控，提升生产效率；加强知识产权保护力度与维权打假工作；持续强化品牌管理，增强客户粘性等措施，实现毛利率的改善。谢谢！ 3、公司本期盈利水平如何？ 您好，2024年度公司实现营业收入47.09亿元；归属于上市公司股东的净利润1.14亿元，公司种业收入和销量实现稳步上升。谢谢！ 4、会议开始了吗 没有声音 您好，本次业绩说明会采用网络远程的方式举行。谢谢！ 5、公司的年报被出具了保留意见，想请公司说明一下，同时请问公司后续如何处理？ 您好，公司认为审计意见中涉及的销售酒粮业务所产生的应收款项的账面价值是准确的，净额法确认收入和按账龄计提坏账准备是合理的；公司认为存货账面价值是准确的，根据种子的库龄计提了相应比例的存货跌价准备是合理的。 公司将针对销售酒粮业务产生的应收款项采取积极措施追讨，力争未来2年左右的时间收回账款。此外，公司针对涉及的玉米种子库存，基于推广品种的优异特性，通过采取控制货源、市场秩序维护、维权打假、多渠道宣传等多种措施来保障未来2年左右全部实现销售。谢谢！ 6、公司之后的盈利有什么增长点？ 您好！2025年，公司将继续狠抓科研自主创新与科企合作，加快选育品质满足市场的多样性需求，同时完善良种基地布局，确保产能满足公司发展需求，加大市场营销力度，积极围绕与种业相关的下游产业链业务积极布局，持续拓展海外业务等。公司将多措并举，巩固优势区域，深挖营销公司潜力，培育销售增长新区域，实现渠道增量。谢谢！ 7、水稻种子销售收入增长5.67%，玉米种子销售收入增
--	--

	长20.43%，未来这两大核心种子业务的增长目标分别是多少，将采取什么策略实现？ 您好，在水稻种子方面，公司南方研究院稳步推进晚稻品种试验，北方研究院积极开展常规粳稻和杂交水稻新品种选育；并加大在长江上游及华南区域开发力度，拓展水稻业务新的增长点；积极布局海外水稻市场，公司愿景是成为全球杂交水稻产业创新的引领者。此外，公司玉米种子产业覆盖了黄淮海、西北、西南、东北等国内主产区，助力玉米种子产业发展。在生物育种领域，积极开展生物育种技术方面研发与合作，储备相关资源。力争在十四五末，实现玉米种子销售收入进入全国前三强。谢谢！ 8、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？ 您好！受粮价低迷、种子库存较高、竞争加剧等因素影响，种业企业利润空间被挤压，种业行业盈利水平下降，公司与行业趋势一致。谢谢！ 9、海外业务销售各类农作物种子大幅增长，海外市场拓展方面，下一个重点目标区域是哪里，计划如何进一步打开市场？ 您好，公司一是紧跟国家“一带一路”倡议，巩固公司在东南亚、南亚、非洲等市场优势的基础上，拓展中亚市场建设海外研发基地。二是加快开展海外本土化育种，培育适合海外区域市场需求的品种。三是开展海外制种，降低生产成本及风险。四是积极开展海外农场建设、农业技术服务等项目。推动公司整体竞争力再上一个新台阶。谢谢！ 10、行业以后的发展前景怎样？ 您好！近年来支持种业发展的政策体系、法律法规制度体系日益完善，推动着我国种业在种质资源保护利用能力、种业创新能力、种业竞争能力、供种保障能力和依法治理能力等方
--	---

	面取得了长足进步。我国种业企业扶优扶强效果明显，种业创新进入活跃期，特色作物种业进入发展快通道，生物育种产业化加快推进，生产基地建设提质升级，市场环境得到进一步净化。但我国种业的自主创新能力还不能完全适应现代化农业强国建设需要，还需从夯实创新基础、提高创新适应性、增强创新协同力等方面入手，进一步提升种业自主创新能力。未来种业将朝着更高质量、更具创新力的方向持续迈进。谢谢！ 11、25年一季度归母净利润同比下降87.62%，扣非净利润为负，公司认为主要影响因素是什么，二季度有信心扭转这种不利局面吗，具体举措有哪些？ 您好，公司将积极应对市场挑战。一、加强研发创新，优化产品结构，打造高附加值品种；二、全链条成本管控，提高市场竞争力；三、实施差异化市场策略，提升服务水平；四是加强品牌化与知识产权保护。五、加大海外走出去力度，拓展海外发展空间。谢谢！ 12、种业行业竞争激烈，公司计划怎样通过加强产业链整合提高市场竞争力，有没有具体的并购或合作目标？ 您好，公司积极加强与科研机构、高校的合作，提高自主创新能力，加快优良品种的选育进程；完善种子生产加工体系，建立稳定的制种基地，确保种子的产量和质量。同时，加强市场营销和服务网络建设，了解农户、种植大户、农业合作社需求，提供优质的售后服务，提高品牌知名度和客户忠诚度。此外，并购或与同行业的其他种业公司合作，实现资源共享、优势互补，扩大企业规模 and 市场份额。谢谢！ 13、公司与中国农科院合作布局转基因玉米研发，目前已审定或初审5个转基因玉米新品种，转基因玉米商业化推广的时间表是怎样的，对公司业绩贡献预期如何？ 您好，公司有序推进生物育种产业化应用，并与大北农、中国农科院、先正达等合作，在转基因玉米研发方面加快布局。
--	---

	此外，“一种创制广谱抗病转基因玉米的方法”获国家专利授权，系国内首个广谱抗病玉米专利，通过该专利选育的品种对玉米穗腐病、南方锈病、小斑病等真菌性病害具有广谱抗性，对于抗多种病害的玉米优良品种的选育具有重大的应用推广价值；目前，公司已审定或初审转基因玉米新品种5个。公司在保持常规育种优势的前提下，多角度积极积累生物技术方面的资源，进一步做大做强。谢谢！ 14、公司在全国17个省市布局经营主体，后续在销售网络优化上有什么计划，如何进一步提高渠道效率和市场覆盖深度？ 您好，公司积极通过多元化销售渠道促进种子销售。如除传统农资经销商外，搭建线上销售平台，如电商网站、社交媒体店铺等，拓宽销售范围；与农业合作社、种植大户建立长期合作关系，提供定制化种子供应方案，实现互利共赢；在各地区设立示范田，直观展示种子种植效果，组织农户现场观摩，增强其购买信心；为农户提供种植技术培训、田间管理指导等增值服务，以优质服务促进种子销售，进一步提高渠道效率和市场覆盖深度。谢谢！ 15、订单粮食、青贮饲料业务2024年增速最快，营收增长44.22%，后续会加大在这两个领域的资源投入吗，有怎样的发展规划？ 您好，荃银高科充分发挥产业带动优势，坚持以种业为核心，围绕产业振兴、乡村振兴，实施“品种+品牌+资本”经营模式，推进种粮一体化发展。公司将通过稳步推进上述业务，持续带动各类种子销售，进一步提升荃银高科在市场及产业链企业中的品牌影响力。谢谢！
附件清单(如有)	
日期	2025 年 5 月 15 日