

证券代码：000998

证券简称：隆平高科

袁隆平农业高科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-03

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	详见投资者参会清单
时间	2025年4月28日 09:00-11:00、14:00-16:00
地点	河南郑州（北京联创种业有限公司郑州运营中心）
接待人员姓名	隆平高科董事、总裁 张林 隆平高科独立董事 李少昆 隆平高科轮值总裁 尹贤文 联创种业总经理、首席育种家 彭泽斌 隆平高科副总裁兼财务总监 黄冀湘 隆平高科董事会秘书 胡博
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动前往隆平高科（河南）玉米创新中心现场参观，并通过“现场交流+网络图文互动”相结合的方式召开业绩说明会，主要交流内容如下：</p> <p>一、公司介绍 2024 年经营情况及 2025 年工作总体思路</p> <p>会议首先由总裁张林按国内、国外分板块介绍 2024 年经营情</p>

况，公司在种业市场整体承压的情况下，国内水稻、玉米、小麦、专精特新等各板块均取得了稳健发展的成绩，巴西在去年面临国际粮价下行、气候异常、雷亚尔贬值等不利因素，销量较上年基本持平，市场份额稳定在 20%左右。公司全年实现营业收入 85.66 亿元，归属于上市公司股东的净利润 1.14 亿元，其中国内业务逆势稳健增长，实现营收 54 亿元，归母净利润 5.4 亿元。公司聚焦主业，全力推进瘦身健体专项任务；为优化公司资本结构，高效推进公司定增项目；并积极履行社会责任彰显大企担当。同时，就当前的行业及产业形势进行分析，并介绍了公司 2025 年工作思路。接着，副总裁兼财务总监黄冀湘进一步补充财务数据，公司 2024 年在进一步强化降本增效、精益降费、提升经营业绩质量的基础上，国内水稻营收在 2023 年整体增长 36%的基础上又增长了 13%，突破 20 亿元。玉米产业在面临国际粮价下行、市场竞争激烈的环境下，国内玉米营收超过 21 亿元，其中联创种业营业收入超 16 亿元；国外巴西玉米虽受种子价格大幅下跌、货币贬值和财务费用等因素影响，但凭借种质资源和研发系统优势，积极作为，营业收入超 31 亿元，进一步缩小了与国际巨头的差距。

二、投资者主要关注的问题

1.隆平巴西目前发展情况如何？对于进一步提升隆平巴西的盈利能力公司有何举措？对于 2025 年巴西玉米价格公司如何看待？公司预计隆平巴西 2025 年相比 2024 年形势如何，会有什么样的变化？

（1）发展情况。1）隆平巴西自 2017 年底完成并购以来，在 7 年时间内实现销量规模跨越式增长，但由于粮价、汇率、运营等影响，利润业绩波动较大。2）隆平巴西在巴西玉米种业市场位居前三，与排名第二的科迪华差距较小。旗下 Morgan 和 Forseed 品牌市场与影响力处于行业前列。3）公司构建了完善的商业化育

种体系，拥有南美洲功能最全、通量最大、效率领先的分子育种实验室，以及巴西领先的病理实验室，基础研发能力处于行业前沿。此外，隆平巴西建有 5 个核心育种站，覆盖巴西所有市场类型，具备冬季和夏季玉米可持续的品种产出能力；组建了年龄结构合理的核心育种家团队。全面应用全基因组预测育种技术，准确率超 90%。除现有的 4 大种质资源分群，正在构建第五个种质资源群体，为后续研发提供有力支撑。通过系统梳理，公司预计在 1-2 年内有一批较强竞争力的新品种推向市场。4) 在其他作物领域，高粱市场潜力巨大。据专业机构研究数据，过去五年巴西高粱种植面积增长了 80%，未来 10 年内预计有 30% 以上的增长空间，公司凭借完全自主知识产权的品种，打造了新的高毛利业务增长点。此外，大豆、水稻等作物在当地也具备发展潜能。公司此前已投资建设南美规模领先的种子生产线，覆盖种子加工、仓储、物流等环节，有效提升供应链效率与产品质量稳定性，为业务规模扩张提供坚实保障。

(2) 盈利能力提升举措与进度。1) 巴西的客户专业性强、服务要求高、产品质量要求高，对种子质量的保障，供应链的管理提出了更高的要求，刚好我们在国内具备一定的运营管理能力优势。2) 为提升隆平巴西盈利能力，公司已完成战略梳理，明确聚焦“2+2”作物战略，以玉米和高粱为主业，兼顾大豆和水稻拓展；3) 在市场布局上，重点聚焦巴西、中国及非洲部分市场，其他区域主要通过出口合作方式补充盈利。4) 公司将开展“种子+增值”业务模式，借助巴西对中国农产品供给重要性提升的契机，利用当地完备的农业产业网络和渠道优势，与国内企业合作开展农化产品销售、粮食易货贸易等增值服务，增强渠道粘性与盈利点。5) 公司正优化科研与产品策略，聚焦主要增长市场，投入资源以开发全球领先产品并优化流程。当前产品处于迭代周期，面

临较强的生态胁迫，如气候变化、病虫害等。借助有竞争力产品的投入市场，进一步提升盈利能力。6) 公司还将持续降本增效，抓好控费降本。

(3) 形势预期。近两年巴西玉米市场发生根本性变化，自去年 10 月起，巴西政府颁布《未来燃料法案》，明确提升生物燃料在能源结构中的占比：乙醇在汽油中的占比将从当前最低 18% 逐步提升，最高可提至达 35%；该举措将使巴西的乙醇产量从目前的每年 350 亿升扩大至 500 亿升。由于甘蔗种植区域受限，玉米成为乙醇生产的主要原料，这直接推动巴西中北部地区大规模新建乙醇加工厂。巴西全国有 26 个酒精加工厂，在建 24 个。玉米消耗量大幅攀升。同时，巴西畜牧业的快速发展，也进一步刺激了玉米需求。在巴西多个州，玉米的种植效益已经超过大豆，部分地区有将夏季大豆改种玉米的趋势，将显著提升玉米种业的盈利能力。未来中国巴西进口农产品，对巴西粮食种植面积的影响是长期的。预计到今年年底，玉米价格将较去年出现小幅上涨，产业增长趋势明确且可持续。基于上述行业变革，隆平巴西将充分把握机遇，依托自身技术、渠道及品牌优势，深化“玉米+高粱”核心作物战略，进一步提升市场份额与盈利能力。尽管受多种因素影响，准确业绩预判尚待观察，但凭借前期战略调整及降本增效成果，公司运营状况预计显著优于去年，未来发展值得期待。

2. 公司如何做好汇兑管理，使得公司汇率收益或者损失保持恒定不变？我们观察到公司管理费用数额、以及管理费用率都有所下降，请问公司做了哪些降本增效的举措。

巴西金融环境复杂多变，2025 年 3 月初，巴西央行将基准利率由 13.25% 上调至 14.25%，导致公司借贷成本增加，实际贷款利率超 16%。这一高利率水平严重制约企业资金周转，而汇率的剧烈波动也给跨国经营带来巨大不确定性。

此前，公司采取了一系列财务策略来应对、解决巴西的高利率贷款利息成本问题，公司通过农业银行和中国银行获取 16 亿元人民币的贷款，以跨境置贷的方式向巴西子公司注入，这两笔贷款的综合贷款利率为年化 2.9%，每年节省大量利息费用。然而，由于贷款期限为三年，公司此前未考虑锁汇操作，这在一定程度上增加了汇率风险。为了更好地应对未来的汇率波动，在 2025 年公司采用适当的套保工具对人民币跨境直贷进行锁汇，彻底逐步消除汇率波动对利润表的影响，以确保利润表的稳定性。

在国内的管理费用上，公司将降本增效、精益降费理念贯穿全年的工作管理始终，实行精细化的预算管理制度，对各项费用实施严格的管控，减少不必要的各类费用开支。公司每年 9 月启动下一年度的预算编制，遵循“自下而上、三上三下”的审核流程，推行精细化预算管理和安排，在每年年初就开始科学、统筹和有计划的优化组织结构与工作流程，提高效率，减少管理层级，降低各类管理的人力成本；严格执行差旅费用政策，对非必要差旅申请和各类办公类、物资类的采购支出：实施前置性的审核、控制、管理；2024 年国内公司的管理费用同比上期减少了 2,290 万元。

在财务费用方面，通过全面统筹、优化贷款结构、加强资金归集管理，引进了贷款利率招投标模式，大幅度降低了 2024 年度利息费用超过 2000 万元；目前，公司已经实现管理费用率和财务成本逐年下降的良性趋势。

3.近年水稻板块一直在不断地超我们预期。想请尹总分享下主要做了哪些变革？经验能否复制到巴西？请您结合当前行业景气度和外部竞争形势，谈一下水稻业务的未来几年发展规划？

公司近年来，水稻业务板块取得良好发展主要得益于以下变革：一是坚持高质量发展理念，保持战略定力，实现连续多年量

价齐升；二是构建面向产业竞争的系统化能力，涵盖科研、品种开发、营销体系及团队管理等多个环节，形成行业领先优势；三是打造适应现代种业市场的营销模式，紧跟新媒体发展和渠道多样化趋势，满足终端多样化需求，实现逆周期增长。四是抓住低镉等绿色品种的科研和运作，打造战略市场成长点。未来公司将继续通过内研外引加快品种研发，抓住绿色高产、优质高产品种推广机遇，抢占市场。同时，公司将通过并购整合进一步扩大利润和营收增长，未来水稻产业将进入持续增长阶段，有望稳健推进实现目标。

目前，公司正在积极促进国内与巴西团队的深度合作，持续推进“两隆融合”，致力于将隆平发展打造为中国种业海外发展的标杆企业。隆平巴西发源于陶氏经营管理体系，流程化、专业化程度很高，我们将国内积累的高质量发展理念和精细化运营思维与巴西国际化企业运营模式结合，推动中巴双方在经营理念上的统一与融合。同时，隆平巴西将继续通过优化经营管理、降低财务成本等措施，提升核心竞争力。

4.公司国内玉米业务竞争力一直很强，请问研发和销售团队的组织架构是什么样的？怎么保障玉米团队的创新和推广的积极性？

研发团队方面，公司将玉米研发资源进行整合，以隆平高科的玉米种业研究院为核心，同时把联创种业、安徽隆平、甘肃隆平做成大三个大的育繁推企业，河北巡天、湖北惠民、云南宣晟作为补充，其中甘肃隆平承接从巴西过来的资源材料，转化最大化作用，最终形成整体协同研发体系。在销售体系建设上，采取分品种、分渠道的精细化运营策略。比如联创种业以五大主品牌为核心，未来以“5+10”战略驱动业务发展，积极拓展品牌矩阵，规划通过外部品种合作的方式，新增运作新品牌。如针对黄淮地

区玉米种植以密植型品种为主的特点，针对性地引入或培育适合该区域的密植高产新品牌，提升在黄淮市场的产品覆盖度和竞争力。当前，玉米市场竞争激烈，大单品的形成主要集中在两类品种：一是密植型品种，二是高产型品种，但大单品的最终确定还需经过严格的田间试验和市场检验。公司将密切关注 9-10 月份各品种在不同生态区域的田间表现，综合考量品种的产量、抗逆性、品质、适应性等多方面指标。

5.未来 3 年联创种业的营收和利润规划？国内玉米种子价格的趋势判断？基因编辑产业化的情况？目前公司在基因编辑的进度？

(1) 当前，国内玉米产业正深陷多重困境。产能供过于求，产品同质化竞争激烈。同时，玉米粮价持续低迷，叠加自然灾害频发。多重压力给玉米产业发展带来前所未有的挑战。面对严峻形势，联创种业制定了清晰的三年发展战略，以“稳定基本盘、实现小幅增长”为目标，着力培育五大新的增长点，为未来发展积蓄动能。

(2) 生物育种技术产品创新突破。在生物技术产品应用领域，联创种业占据领先地位。目前，全国审定的转基因玉米品种共 161 个，联创种业拥有 10 个，展现出强大的研发实力。在农业部组织的转基因品种示范推广工作中，联创种业近三年市场占有率始终保持行业前列。此外，公司在基因编辑技术方面取得重大突破，针对穗腐、茎腐、高温热害、抗倒耐密、脱水速度快等行业热点和难点性状，成功获得 T1、T2、T3 载体，预计明年将实现商业化应用。公司还率先启动分子设计育种项目，借助基因编辑技术与先进的单倍体诱导技术，大幅缩短育种周期，从传统的 7-8 年缩短至 5-6 年，未来 1-2 年即可选育出满足市场需求的优良性状品种，为产业升级提供技术支撑。

(3) 市场区域拓展与产品优化。在市场布局上，联创种业计划未来三年大力开拓北方早熟及极早熟玉米市场。目前，相关产品已陆续推出，并完成市场初步布局。通过精准定位区域市场需求，公司将进一步优化产品结构，提升在北方市场的竞争力，为新的增长奠定基础。同时，公司将全力抓好联创第三代大单品的推广。该系列产品具备抗倒、耐密、抗病、抗逆等优良特性，市场潜力巨大。公司将加大资源投入，做好产品定位与市场推广，使其成为新的业绩增长引擎。

(4) 战略并购与产业链延伸。为扩大市场覆盖范围，联创种业计划通过并购具有生态区互补性的企业，整合行业资源。我国玉米种植面积达 6.71 亿亩，生态区域多样，通过并购，公司可快速获取不同区域的种质资源、技术优势和销售渠道，突破自身研发与市场拓展的局限，实现规模与效益的双重提升。此外，公司将充分发挥自身五大品牌、五大渠道的强大优势，拓宽产品线，将小麦、花生、大豆等作物纳入经营范畴。依托现有成熟渠道网络，实现多作物协同发展，增强公司在农业市场的综合竞争力和抗风险能力。

这三年在行业极度困难的情况下，联创种业稳中前行。预计玉米种子行业在未来三年将逐步完成产能出清，将迎来新一轮增长周期。随着中美贸易形势变化及国内经济形势好转，玉米粮价有望小幅走高，同时生物育种技术的推广应用也将进一步拉动玉米种子价格提升。公司长期目标是在现有基础上，通过十年努力实现营收与利润翻倍，成为行业领军企业，在推动玉米产业转型升级中发挥重要作用。

6.玉米品种的单产与抗性如何综合，您觉得哪方面比较重要？目前单产提升主要靠密度提升还是单株产量提升？公司后续玉米品种较为重点的研发方向与性状特点？

	<p>一是抗逆性是玉米品种的关键，直接影响品种生命力和产量稳定性。在全球气候变化背景下，面对干旱、高温、病虫害等逆境，抗逆性强的品种更具优势。同时，通过合理增加种植密度是国内实现玉米增产的重要途径，但这对品种的耐密性提出更高要求，需综合考虑品种的抗逆性与耐密性，实现产量提升。二是提升耐密性。密植是实现玉米增产的重要途径，我国玉米平均种植密度约 4,000 株/亩，与美国仍存在差距。通过提升品种耐密性，在部分区域将密度增加 1,000-2,000 株/亩，可显著提高单位面积产量。近两年，全国实施玉米单产提升，通过推广耐密品种，即便在灾害年份仍实现粮食丰收，印证了耐密性育种的重要性。三是适配机械化。全程机械化是现代农业发展趋势，而玉米机械收获的难题在于籽粒脱水慢、后期易倒伏，导致收获损耗高、品质下降。未来品种需具备脱水快、含水量低、抗倒伏的特性，以适应机械籽粒直收需求，降低生产成本，提升作业效率。四是推进转基因技术应用。转基因品种在抗虫、耐除草剂方面优势显著，可减少农药使用、降低毒素污染风险，同时提高除草效率、降低人工成本，实现增产增收。目前，转基因玉米在多地试点表现优异，随着政策逐步放开，其推广面积有望快速增长，成为种业发展的重要驱动力。公司将上述四个方面作为重点研发方向进行了布局，并取得显著成效。</p>
附件清单	投资者参会清单

附件：投资者参会清单

序号	单位	姓名
1	先农投资	钱 磊
2	中信金融资产	刘 巍
3	信达资产	马博峰
4	信达资产	李 宸
5	信达资产	周 茜
6	信达资本	张 宇
7	上银基金	蒋纯文
8	TownSquare Investment	白 楠
9	TownSquare Investment	张 诚
10	TownSquare Investment	Ivy Guo
11	国惠基金	刘 珂
12	东方资管	张明睿
13	圣熙资管	王 峰
14	赢隆私募基金	朱萌萌
15	云南国际信托	陈俊超
16	太平创新投资	刘 宁
17	农发行	马云飞
18	高盛（亚洲）	史慧瑜
19	中信建投证券	杨正博
20	国泰海通证券	林逸丹
21	招商证券	李秋燕

22	长江证券	高一岑
23	中银国际证券	邓天娇
24	华泰证券	熊承慧
25	中金公司	陈泰屹
26	开源证券	陈雪丽
27	中航证券	陈翼
28	财信证券	刘敏
29	光大证券	李晓渊
30	申万宏源证券	胡静航
31	申万宏源证券	盛瀚
32	国盛证券	沈嘉妍
33	西部证券	熊航
34	广发证券	周舒玥
35	天风证券	林毓鑫
36	兴业证券	曹心蕊
37	界面新闻	富充
38	中原证券	南汉馨
39	民生证券	徐菁
40	南京证券	黄逸慧
41	浙商证券	张心怡
42	东兴证券	程诗月