

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：2023-001

| | | |
|---------------|--------------------------------------------|--------------------------------|
| 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 | UBS：江娜，胡佳忆； Neo-Criterion：Songqing Yang； Torq：Jia Liu； 中信建投：王明琦、马鹏； 暖逸欣基金：刘记龙； Polymer：Johnny Wang； 申万宏源：胡静航、盛瀚； 中信证券：盛夏、罗寅、黎刘定吉； 中信自营：林野； 博时基金：姚爽； 嘉实基金：孙蕃洁； 立名投资：许淼； 招银理财：杨鈇毅； 国新投资：陈治元； 汇安基金：任望宇； 新华养老：卢珊； 华夏理财：郝国刚； 永禾投资：焦云； 大湾区基金：林拓等。 |
|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| | |
|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>时间</p> | <p>2023年2月27日 14:30-17:00 2023年3月01日 14:30-17:00</p> |
| <p>方式</p> | <p>现场会议</p> |
| <p>上市公司接待人员姓名</p> | <p>创种科技副总裁：李军民女士 董事会秘书：尹伟先生</p> |
| <p>投资者关系活动主要内容介绍</p> | <p>本次投资者关系活动参观了大北农凤凰国际创新园及周边在建的温室，对创新园的定位、功能等进行了简要介绍，园区面积近百亩，可容纳研发人员 6,000 人，行政人员 2,000 人，是最综合的农业科技企业创新园，致力于建成我国农业科技创新“硅谷”，全球农业创新高地。围绕大北农凤凰国际创新园，未来将以合作方式在国内外建立多个优势生命科学研发平台，以粮食安全、现代食品、绿色发展和生物信息等关键科学问题和技术为主要研究方向，面向产业实际需求，实现前沿技术突破，产生一批原始创新成果，力争建成全球顶级的生命科学实验室，成为全球生命科技领域的领导者。其中，园区内的作物科技楼配备了生物育种研究实验室、种子库等功能区，周边有一正在建设中的 1,600 平米的温室，主要研究与培育方向为大豆和玉米等。同时，因园区位于海淀中关村科学城北区翠湖科技园，是科技创新的战略着力点，周边聚集了高科技产业创新集群。</p> <p>一、种业</p> <p>1、预计转基因推广的时间线是怎样的？</p> <p>2023年2月13日，中共中央国务院发布《关于做好2023年全面推进乡村振兴重点工作的意见》，提出加快玉米大豆生物育种产业化步伐，有序扩大试点范围，规范种植管理。2月22日，中国种子协会生物育种产业化分会成立筹备会在北京召开，产学研用的科企融合发展平台的搭建，将有利于推动生物育种产业的稳定有序健康发展。</p> <p>2、转基因品种上的储备如何？</p> |

合作的种业公司有扩展，已与头部企业都建立了合作关系，公司持续加强与种业公司合作进程。

3、公司后续在性状上的储备怎么样？

公司后续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储备。

4、根据试验数据，转基因产品对产量有什么影响？

根据目前的试验情况，保产增产 10%-15%左右。

5、转基因产品产量提升的原因是什么？

转基因玉米，首先可以抗虫，减少虫害损失，降低霉菌毒素，提升粮食品质；其次，提升生产效率，除草剂无残留。同时稳定性高，能够覆盖全部区域，受环境影响较小。

6、目前的公司性状收费方式是怎样的？

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%-12.5%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，采用增益分享模式与原则，各生态区会有差异，收费以最终实际收费为准。

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。

7、行业在转基因大豆方面的推进进展如何？

从国内的情况来讲，玉米的进程会比大豆快一些，相关的技术储备也更好一些。

8、产品的性状费用是什么时候收取？

在性状费用收取方面，公司主要采用“性状许可收费”的方式。产品的性状费用可能会预收一部分，销售结束后再收一部分，还要结合具体情况来定。

9、产品的性状费用收取是否存在一定的困难？

公司会了解合作方的信用状况，优先与资质较好的大型种业公

司达成长期合作。

10、公司种业短期内主抓哪些市场？

目前公司产品市场覆盖全生态区，推广网络遍及全国。

11、公司在黄淮海和东北区域，种业的营销端和商业模式是怎样的？

公司种业市场覆盖全生态区，价格预期东北与西南的种子价格会有不同，持续推动产业发展，促进种业价值提升。

12、公司在种子公司的收购规划？筛选并购种子公司的标准？

公司种业的目标是做大做强，会采取内生增长与外延并购相结合的模式。根据公司战略，选择并购标的，助力公司发展，保障国家粮食安全。

13、公司与农化公司的合作模式？

公司在不断探索合作模式，希望与农化公司合作，通过种子公司产品包的形式提供服务。公司的子公司绿色农华有自己的农化产品。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。

二、生猪养殖、饲料及其他

14、2023年，公司的生猪出栏规划如何？

公司2023年的目标出栏量为600万头。

15、生猪养猪的完全成本和目标成本是多少？

每个平台不一样，如正能、中南、东北等部分做得较好的平台在16元/公斤左右，目前公司总体完全成本在18-19元/公斤左右，目标是总体做到16元/公斤以内。公司从17年开始建场、招人、装猪等，经过几年时间，探索出一套可行的体系和机制，总的来讲，在几年时间里取得这个成绩还不错。公司在内部实行标杆管理，赛马机制，向优秀的看齐，提升经营管理能力，未来也会产业联合，为行业可持续高质量发展做一些贡献，还有发展的空间。

16、不同平台完全成本差异的原因？

生产经营过程中，不同区域、不同平台的日增重、料肉比、成活率等各项养殖指标有所差异。

17、公司外购仔猪的比例？

目前，公司仔猪的外购比例在 20%-30%左右。

18、公司自养和公司+农户模式各自占比多少？

公司养殖以公司+农户模式为主，约占 80%。

19、公司各项业务的战略定位是怎么考虑的？

战略上来说，种业放在第一位，种业全面发力，结合内生、并购、融合、邀请育种家合作共同发展等。饲料业务的体量比较大、业务稳定、持续盈利，是公司目前的基础业务。养猪业务稳定发展，作为补充，将根据市场情况逐渐释放产能，提高产能利用率，降低养殖成本。养猪业务对于公司的饲料业务的协同性比较大，部分养猪能手会去做服务，产业联合，为家庭农场客户做好服务。

20、公司饲料业务 2022 年年盈利如何，2023 年年预期如何？分类销售情况如何？

2022 年公司饲料业务上半年有受猪价低影响，下半年行情转好，有回升，总体持续稳健发展，预计 2023 年还具备成长空间。目前猪料是重点，反刍料是新的增长点，禽料方面进行了战略转型，原来占比不大，继续压缩，水产料走高端路线。

21、猪料的单吨净利润？高端料中不同猪料的占比？

猪料各产品线有区别，几百到上千都有，高端料如教槽料、保育料、预混料毛利相对较高，配合料相对较低。高端料销量占比约 30%。

22、公司近期饲料的销售情况如何？

因春节假期因素，1 月销量总体同比略降，其中教、保、母料同比增长，环比不具有可比性。水产料目前是淡季。

23、公司在饲料方面有无新的并购计划？

公司目前饲料业务已经有 1500 万吨以上的产能，足够满足目前的生产经营需求。

| | |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>24、九鼎、正邦公司相关的并购款项是否有新的进展？</p> <p>均在诉讼过程中，有新进展会及时公告。</p> <p>25、公司未来两年的业务目标情况？</p> <p>饲料销售持续增长，为公司其他业务提供支撑，养猪业务发展产业联合模式，同时也希望种业全面发力，各产业齐头并进。</p> <p>26、公司目前宏观战略较去年偏谨慎的原因？</p> <p>公司坚持做大做强，根据市场情况优化发展路径，公司探索生猪养殖模式后，认为产业联合，即公司+家庭农场模式更适合产业可持续健康发展。饲料业务的发展方向没有变，发展路径侧重内生增长。</p> <p>27、注册制改革是否对定增有影响？</p> <p>注册制改革后向特定对象发行股票由交易所审核，证监会注册，公司正在对接，具体进展请关注公司相关信息披露。</p> |
| 附件清单(如有) | |
| 日期 | 2023-03-01 |