

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：2024-08

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	详见投资者参会清单
时间	2024年9月11日、9月13日
方式	线下交流
上市公司接待人员姓名	董事、总裁 张 林 副总裁兼财务总监 黄冀湘 董事会秘书 胡 博 科研管理部总经理 杨 广 联创种业营销总监 刘 榜
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公司关山研发基地、联创种业玉米示范田进行现场参观，并与公司领导以座谈方式进行交流，主要交流内容如下：</p> <p><b>1.公司水稻业务的研发优势？</b></p> <p>公司全面熟化运用水稻商业化育种信息化系统，进一步提升分子育种信息化，升级规范化、标准化的基因型鉴定流程和实验</p>

室信息管理系统，研发的全基因组选择模型已在长江流域杂交中粳水稻育种中取得显著成效，在淘汰一半预测产量较低的品种后，高产品种选育效率提升了 52.58%。同时，公司结合市场与产业需求加大了绿色安全、优质高效、广适高产水稻新品种培育，尤其在特早熟早晚稻品种、抗病虫品种、超级稻品种、镉低积累和高档优质稻等品种培育方面取得了新的突破性进展，其中水稻品种晶两优华占、玮两优 8612、臻两优 8612、泰优 390 被农业农村部确认为 2024 年度农业主导品种；国内首个镉低积累水稻品种臻两优 8612，在 2023 年首年推广便取得了显著成效，圆满完成了湖南省政府相关部门下达的推广任务。今年在此基础上，更是超额实现了年度推广计划，有望成为新时代水稻种业超级大单品。

**2.请问能否分享联创的成功经验？包括如何做好人才梯队的管理？**

联创种业 2013 年即设立了成为行业领导者的目标，具有体系化的发展战略。主要通过以下方面优化经营：（1）品种研发：通过“常规育种+生物育种”双轮驱动、科企合作、内育外引、品类互补、精准定位的模式，发挥优势培育出适合市场需求、深受市场欢迎的优良品种，保持产品线的一致性和连贯性。（2）人才管理：目前联创种业的市场营销人员已从早期的 30 多名增至现在的 200 余名，联创种业建立了明确的晋升路径和薪酬体系，确保每位员工在 2-3 年实现职业成长，从而保持团队的活力和动力。（3）市场策略：采取积极主动的市场策略，快速推广新品种，根据市场反馈灵活调整市场策略。采取的 SAVE 营销模式，从卖产品转向卖服务，为顾客提供解决方案，释放产品能量，实现产品增值。（4）经销商管理：在经销商管理上，积极主动解决经销商痛点，实施分级管理，确保优质服务，同时协助经销商销售、提供指导支持，并通过会议营销提升销售效果。这些策略共同推动了联创

公司的持续发展和市场竞争力。

### **3.公司玉米储备产品的情况？是否能确保产品更新迭代？**

面对玉米产业当前激烈的市场竞争和低迷的粮价，公司深知强渠道、强品种，两者缺一不可。目前，公司实施的五大品牌、五大渠道独立运作模式成效显著，同时确立了明确的品种策略：一个主导品种、一个辅助品种和一个后备品种。目前筛选和培育出的主导品种已占有市场引领地位，裕丰 303、中科玉 505 全国推广面积分列第一和第三，下一步的龙头替代品种也已选定。同时，公司与多位育种家建立紧密的合作关系，这些育种家具备连续产出新品种的能力，为未来新品种的稳定供应提供了保障。公司按照新品种“可以迟到，绝不缺席”的原则，确保主流渠道的稳定。

### **4.联创在东北市场的布局情况？**

近几年，东北地区作为公司的战略区域，被视为公司增长的关键引擎，由于该地区的生态多样性要求，公司在东北区域实施品牌+品种的双重推广策略，且设定了每年至少 20%的增长目标，以充分利用该地区的庞大潜力。

东北地区的经销商网络广泛，得益于国家日益加强的知识产权保护政策，公司正率先通过以品种来促进品牌影响力。近年来，公司不断推出新品种，包括早熟和中早熟品种，这些已经在东北市场中占据了一席之地；对于中熟和中晚熟品种期待占领较大市场份额存在挑战，但仍在积极布局。目前已经掌握了一些优质品种，产品的推广深度和速度都在加速，确保东北地区的确定性增长。无论市场规模大小，只要当地种植玉米，公司都会努力争取市场份额。

同时，公司的市场策略是全面的，通过自研品种、与育种专家合作重点项目开发品种、外延式并购等多种方式共同加强区域

布局和产品系列化。

**5.目前玉米行业的库存压力如何？玉米种子可存储多长时间？如何有效存储和应对库存压力？**

去年，玉米行业库存过剩的问题已经相当严重，而今年在市场大环境不利影响的情况下更为严峻，呈现出复杂多变的局面。预计所有品种的市场表现在 9 月份将会明显地展现出来。如果某些品种的表现不佳，那么它们在明年的市场份额可能会大幅下降。相反，如果 9 月份的市场观察显示品种表现相对良好，那么这些品种的市场前景将会相对稳定。

张掖地区的玉米种子可以在常温条件下储存 6 至 7 年，而巴西采用冷库保存技术，玉米种子的保存时间可延长至 7 至 8 年。

作为种业领域的领军企业，公司始终将满足市场需求放在首位，因此合理库存是正常现象。同时，公司在面对全球玉米价格大幅下滑、产能严重过剩的挑战，积极制定有效的生产经营策略，面对市场调整提早做好准备，使得库存总量和库存结构均保持健康状态。

**6.公司转基因玉米品种表现及推广进展？转基因玉米种子价格相较于常规种子上涨多少？和性状公司、渠道商的分成机制是怎样的？**

**(1) 转基因玉米种子表现及推广进展：**多数公司的转基因品种通过与性状公司合作，采用回交转育技术进行改良。这些性状公司专注于技术层面，通过重复育种过程来优化品种。然而，即便经过足够代次的回交转育，也不一定能够完全复现原有的性状，因为在育种过程中会涉及新的选择。相比之下，联创种业的品种表现出较高的稳定性，并且目前市场需求旺盛。在市场占有率方面，公司期望通过转基因品种的更新换代来实现增长。综合来看，公司在转基因玉米商业化领域先发优势明显，转化率和转化后种

子的芽率等处于一流水平，田间表现较好，后续有望充分分享种子提价、性状收费双重增益。目前按照国内主管部门相关要求稳步开展转基因产业化示范推广。

**(2) 转基因玉米种子价格：**公司的种子价格具有竞争力，主推新一代品种裕丰 303 与中科玉 505 在行业逆势情况下实现较好的增长。转基因种子的价格相较于传统种子价格会上涨，但公司不会主动参与价格战，不排除会根据产品表现力或性状更新换代时才会考虑调整价格结构。

**(3) 分成机制：**性状收费方式由性状公司、种子公司、渠道商共同商议决定。

#### **7.隆平巴西的经营情况及策略？未来对巴西隆平的定位和发展？**

隆平巴西在国际粮价下跌和巴西气候异常的双重压力下，同时面临种植户收益减少和玉米种子市场低迷的挑战下，公司主动调整优化营销策略和生产经营计划，使得上半年隆平巴西营收保持平稳增长，实现营收 8.5 亿元。目前公司正采取多项策略：（1）在中信集团协助下，探讨与农产品贸易企业开展合作，以更好利用巴西资产，减轻财务压力并推动种子销售。（2）公司正积极向巴西引入国内的性状技术，有助于降低其性状费用，从而显著减少成本。（3）隆平巴西也在积极地向非洲市场拓展，采取多元化战略扩大市场份额。（4）积极探索大豆和高粱的潜力，利用两者的互补性，补充现金流。

整体而言，上述措施将积极推动业务发展，公司对隆平巴西的资本投入已基本到位，国内领先的制种技术结合持续优化的生产流程，将进一步提升效率。销售端保持稳健，随着粮食价格探底回升，销量预期将增加。同时通过有效管理固定成本和生产开支，隆平巴西预计将稳步发展，保持其市场竞争力。

	<p><b>8.公司对隆平巴西的管理如何开展？如何进一步加强管控？</b></p> <p>公司对隆平巴西采取了积极的管理措施，积极探索融合中外管理方法，在借鉴国际公司快速适应中国市场的经验的同时，公司进行总结并选择性吸收其管理方式。面对国内外发展的差异，隆平巴西的管理正逐步改善，公司对巴西团队的管理工作持积极态度。目前公司从以下几个方面开展管理：（1）公司对隆平巴西实施垂直管理，并通过委派管理及财务人员强化控制。隆平高科占有隆平发展过半数董事会席位，财务方面亦遵循公司的整体安排。同时中信集团对隆平巴西的管理给予高度关注及支持，并计划选派管理人员参与加强管理。（2）公司加强精益降费，利用国内银行贷款置换高成本的巴西当地贷款，降低利息成本。随着美联储降息，公司可能获得汇兑收益。（3）公司计划通过加快销售存货回收资金，并偿还高息贷款。（4）严格控制制种和加工成本，调整销售策略以加强终端销售。</p> <p>隆平巴西的发展需要过程，巴西的生活和工作条件具有一定挑战，包括语言和文化差异，公司尊重并致力于克服这些困难。随着公司管理整合的推进与巴西市场市占率提高，隆平巴西去库存将呈现积极态势，后续将通过持续加强成本控制，实现业绩改善及增长。</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	参会人
1	华夏久盈资管	李孟海
2	华夏久盈资管	张宇
3	Townsquare Investment	Steven Zhang
4	文博启胜投资	张鹏鹏
5	中金资管	彭祺程
6	中金公司	王思洋
7	中金公司	龙友琪
8	中金公司	陈泰屹
9	长江证券	高一岑
10	广发证券	周舒玥
11	开源证券	朱本伦
12	光大证券	于明正
13	光大证券	蒋山
14	兴业证券	曹心蕊
15	申万宏源	盛瀚
16	申万宏源	胡静航
17	银河证券	陆思源
18	浙商证券	张心怡
19	西部证券	熊航
20	国盛证券	沈嘉妍