

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：2024-07

投资者关系活动类别	<input 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	2024年8月28日20:00
地点	线上交流
上市公司接待人员姓名	董事、总裁 张林 轮值总裁 尹贤文 副总裁兼财务总监 黄冀湘 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以线上形式进行交流，主要内容如下：</p> <p><b>一、公司上半年业绩情况介绍</b></p> <p>整体行业面临国内、国际粮价普遍下行的情况，供需关系波动剧烈，市场竞争加剧，公司坚持稳中求进的经营策略，一方面持续优化公司治理，另一方面强化各业务条线经营和管理水平。上半年，公司实现营收25.82亿元，同比下降1.28%，归属于上市公司股东的净利润1.11亿元，较上年同期增加169.19%。</p> <p><b>（一）各业务板块情况</b></p>

(1) 水稻：水稻产业行业竞争较大，公司坚持高质量运作重点新品系，内部产业公司资源协同整合运作，凭借优异品种表现、精准市场定位、高水平市场营销，公司水稻产业实现营业收入 8.37 亿元，同比增长 19.61%。

(2) 玉米：面对全球玉米价格大幅下滑，产能严重过剩，公司制定有效的生产经营策略，使得库存总量和库存结构均保持健康状态。公司在国内玉米竞争力较强，主推品种裕丰 303 与新一代中科玉 505 在行业逆势情况下实现较好的增长。上半年公司玉米种子营业收入实现 12.28 亿元，同比减少 9.87%，其中国内玉米板块由于 2022 年存在客观原因，导致发货延迟至 2023 年上半年，使得上半年较上年同期下降。国外玉米板块，公司主动调整优化营销政策，实现营业收入 8.5 亿元，较上年同期增长 2.4%。

(3) 其他板块：公司专精特新作物种业板块包括蔬菜瓜果、食葵、杂谷等。蔬菜瓜果营业收入为 0.87 亿元，同比下滑 31.03%，主要是黄瓜受到自然灾害的影响，价格出现较大下滑，近期价格逐步恢复，公司将加大开拓市场力度。食葵业务，公司加大了市场开发力度，且行业整体保持较高景气度，实现收入 1.4 亿元，同比增长 3.28%。杂交谷子业务，产品丰产性和稳定性突出加之高市场份额，业绩大幅增长，上半年收入 0.91 亿元，同比增长 22.29%。

## (二) 科研育种工作

公司按照“内育外引，双轮驱动”策略，培育出适合市场需求、深受市场欢迎的优良品种，水稻品种晶两优华占、玮两优 8612、臻两优 8612、泰优 390 及玉米品种中玉 303，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，在较好完成湖南省政府有关部门下达的 2023 年推广任务的基础上，2024 年全面完成年度推广计划，该品种未来有望成为新时代水稻种业超级大单品。2024 年上半年公司与中国农业科学院作科所签署战略合作协议，在水稻与小麦方面达成技术成果合作。

转基因方面，公司严格按照有关主管部门统一部署开展生物育种产业化，积极借鉴隆平巴西成熟的转基因玉米技术与经验进行品种测试，稳步参与转基因品种审定，品种优势显著，深受种植户的欢迎。

### （三）瘦身健体工作

按照中信集团要求与公司自身业务发展需要，公司制定了处置低效无效资产的三年瘦身健体专项工作，今年是开展工作的第二年。在去年完成了 13 家下属控股与参股公司的清理工作基础上，2024 年上半年完成了 6 家非主业公司的处置，使得权益法确认的投资损失和长期股权投资减值损失较上年同期大幅度减少。公司下半年将持续加大低效无效资产、非主业公司的处置，进一步优化资产质量。

### （四）降本增效、精益降费工作

公司持续推进降本增效与精益降费工作，加大国内外资源协同与贷款结构。（1）公司销售费用增长 11.45%，主要原因为公司巴西业务处于强烈的竞争环境下，公司首要需要解决库存与库存结构问题，确保未来在市场中掌握主动权和主动性，因此加大营销力度使得销售费用增长；同时隆平巴西鼓励销量增长，公司改进销售佣金制度，使得销售佣金同比增加。（2）管理费用略有增长，原因是隆平巴西在调整人员架构的过程中，员工薪资同步也进行了调整。（3）财务费用相比去年同期有较大增长，主要是受巴西方面的汇兑损失与利息费用增加导致。（4）公司基于整体战略需要，支持隆平生物长期发展，转让其部分股权给央企基金获得 3.4 亿元的投资收益，一方面体现了公司围绕核心主业开展的战略性投资布局所取得的财务回报；另一方面，公司坚持开放合作的理念，促进所投资的性状公司与全行业种业企业开展更广泛的合作，推动中国生物育种产业的高质量发展。

## 二、问题交流

1.公司上半年玉米种子收入展现较强韧性，是否就能就推广面

**积与单价分析背后核心支撑？公司核心品种如裕丰 303 与中科玉 505 种植季的表现如何？**

玉米产业的整体环境还是存在压力的，供大于求导致市场大量产能过剩。公司玉米产业以联创为主，之所以能保持韧性，主要是以下几个方面：（1）品种优势和市场需求：公司有多个具有市场竞争力的品种，品种在产量、抗逆性等品质方面经过多年检验均表现优异，能满足市场多元化需求，为公司销售提供有力支撑；同时公司能保持韧性也离不开裕丰 303 与中科玉 505 这两个高知名度品种，它们具备高产、抗逆、抗病等特性。从今年市场表现来看，公司的品种会得到进一步的提升。同时，公司转基因品种在东北区域的表现较好，因此公司对今年充满信心。（2）营销模式：公司近些年市场推广与品牌建设有目共睹，今年加大了线上、线下结合的营销模式，使得公司在迅速占领市场的同时能抵御粮价下跌的冲击。（3）降本提效：公司加大对成本的控制与效率提升，公司具备规模效应，在生产、加工、运输环节做到精细化与信息化管理，能够在保证产品质量的同时降低单位成本，进而体现在公司能在市场中保持价格的优势。

**2.公司在水稻产业的渠道和品种维度做了哪些工作从而实现营收和利润双双逆势增长？**

公司水稻业务在 2019-2022 年经历低谷期，主要是受国家较大幅度下调水稻最低收购价，以及品种处于迭代焦灼期、产业运营缺乏高质量协同所致，这也导致水稻行业竞争十分激烈，且这一局面维持至今，粮价虽然有波动，但整体还处于相对低位。近几年农户种植从对单位效益的关注转为对全年收益的关注，气候变化导致需求品类发生变化，而公司此前在对应类型中储备相对短缺。公司针对上述问题在 2021 年以来推进系统化改革，一是公司强化事业部制的融合优势，现已全面形成统一战略设计、统一资源配置、分类运作管理的产业发展局面，对提升水稻产业系统竞争力具有很大促进作用；二是不断强化科研自主创新能力，保

持公司在中稻中迟熟领域的绝对领先优势与有序迭代，同时不断推出绿色、优质、早熟类型新品系，集结行业内科研院所的优异资源类型支持公司产品的迭代且长期保持优势地位；三是公司构建了适应未来市场竞争局面的运作体系，增设新品牌实现矩阵化，重点抓新一代品系的高质量运作，在三年实践中实现了新品系的迭代，实现了“人有我有”，部分品种实现了“人有我优”的态势，使得公司水稻产业近几年营收与利润双双增长，进一步提升了毛利率。

**3.中信集团对农业板块是否有新的指示与要求？瘦身健体与管理体系统整合工作最新进展如何？**

中信集团入主公司以来一直从各方面坚定地支持公司高质量发展，致力于将公司打造成世界一流种业集团，为国家粮食和保障重要农产品用种安全贡献重要力量。

公司瘦身健体的决心非常坚决，将根据大股东中信集团及公司董事会的战略决策，积极、坚定地完成非主业、低效无效资产的处置工作。

**4.公司巴西方面最新库存情况如何？未来如何展望巴西方面的利润水平？**

隆平巴西通过多方面举措，全面推进降本增效及营销升级，一是优化制种，加强销售预测，同时通过规模效应降低成本，提高运营效率；二是引入国内的销售模式以加快品牌建设与市场推广，有望未来进一步提升市占率与盈利能力。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，实现利润水平稳定及平稳增长。

**5.公司转基因产品的推广情况如何？**

公司在转基因领域处于领先地位，无论是品种的市场表现，还是开放区域中推广的面积，公司均名列前茅。

**6.隆平巴西 23-24 销售季中销量与单价情况如何？如何展望 24-25 销售季的量价增长？**

在受国际粮价走低、巴西地区气候异常等多个因素影响，以及行业竞争加剧的情形下，隆平巴西上半年通过主动调整优化营销政策，销量保持平稳态势。展望新销售季，预期随着国际粮价出现复苏，销售单价将有望回探，隆平巴西也将持续推进营销升级，加大市场开拓力度，驱动销量稳定增长。

**7.公司上半年国内玉米种子的退货率是什么水平？公司玉米种子毛利率下降，主要是国内还是国外调价导致？**

国内市场今年退货率普遍较往年偏高，根据公司的退货政策，退货费用对公司的影响有限。公司也将通过加强预收款管理，同时为经销商和农户提供解决方案，释放产品能量，实现产品增值，进一步提高农户购买率。受国际市场的影响，导致毛利率有小幅下降。

**8.公司玉米预售节奏如何规划？**

公司玉米预售分三个步骤：（1）一季度公司与经销商签订承诺销售协议，客户交定金判断当年销售情况；（2）三季度收齐今年销售全部款项；（3）完成收款后，通过提供指导服务、开观摩会等多种形式协助经销商将种子卖到农户。公司玉米预售比例较高，一旦完成收款，销售基本锁定。

**9.生物育种板块的销售与结算模式与传统种子有什么区别？上游性状公司的收费结算方式与结算时间节点是什么？**

转基因种子制种成本整体结算模式、时间与常规种子保持一致；因制种成本有所提升，所以结算单价会有所提升，提升幅度根据销量与销售政策而定。性状收费方式由性状公司、种子公司、渠道商共同商议决定。

**10.今年国内水稻、玉米的生产成本与产值相比去年变动如何？新销售季公司对种子价格如何判断？**

玉米方面，今年制种成本降低，但因北方天气影响每亩产量有所降低，整体来说生产成本有所下降。预期价格从粮价来看会呈下跌趋势，但跌幅有限，且公司现在有一定定价权，预计下个

	<p>销售季价格将保持稳健。</p> <p>水稻方面，水稻制种成本近两年相对稳定，两系制种成本偏高，三系制种成本较低。公司已在调整产品结构，三系品种销量和生产量会逐步提高，未来 2-3 年整体制种成本会有所下降。水稻种子全行业零售价格前两年经历比较大的下跌，这两年到了相对低谷期。随着产品迭代，经历周期后，预计公司未来 2-3 年结算价格相对提高，成本稳中有降。</p> <p><b>11.今年公司制种面积与去年相比提升幅度是多少？下个种植季的销售增速目标？</b></p> <p>公司今年玉米制种面积有所增加，一方面是是常规品种，通过签订承销协议锁定销量；另一方面是转基因品种，会根据国家开放程度制种。整体规划是转基因品种制种饱和，常规品种制种够用即可。</p> <p>水稻方面，在全行业制种面积有一定缩减的情况下，公司还增加了一部分制种面积，按照销售计划，核心品系供应基本能够得到保证，如有少量短缺能及时补充生产。</p> <p><b>12.在玉米制种面积高与企业数量多的情况下，本轮种子行业去产能会持续多久？</b></p> <p>行业目前制种面积持续较高，即使明年不制种，今年的制种与过往积压足以满足市场未来 3-4 年的需求。本轮去产能完全去化可能性不大，本轮的高产能消化一是通过自我淘汰，二是通过企业加速并购实现，预计在 3-5 年内会出现相对稳定的竞争格局。</p>
附件清单(如有)	投资者参会清单

附件：投资者参会清单

序号	机构	参会人
1	中金公司	王思洋
2	中金公司	陈泰屹
3	中国人寿养老保险	于蕾
4	万家基金	邱庚韬
5	淡水泉（北京）投资管理有限公司	谢兵
6	Town Square Investment	ZhangSteven
7	平安养老	王朝宁
8	光大保德信基金	张禹
9	光大保德信基金	陈卓钰
10	创金合信基金	曹春林
11	汇丰晋信基金	郑小兵
12	朱雀基金	刘丛丛
13	兴业基金	廖欢欢
14	希瓦资产	高丽莉
15	君康人寿保险	宋强磊
16	恒盈资本	赵哲锐
17	海通自营	黄晓明
18	上海海岸号角私募基金	刘泽
19	北京中睿元同投资	王伟

20	上海景熙资产	程锋
21	华宝信托投资	陶庆波
22	东莞证券深圳分公司自营部	李紫艺
23	浙江钱唐永利资产管理	李岚
24	上汽顾臻（上海）资产管理	沈怡雯
25	上海天猷投资管理	曹国军
26	上海贵源投资	赖正健
27	中信证券	罗寅
28	中信证券	黎刘定吉
29	国信证券	江海航
30	UBS	江娜
31	华泰证券	熊承慧
32	华泰证券	季珂
33	银河证券	陆思源
34	国盛农业	沈嘉妍
35	华创证券	陈鹏
36	西部证券	高林峰
37	天风证券	林毓鑫
38	东兴证券	程诗月
39	开源证券	朱本伦
40	招商证券	李秋燕
41	开源证券	钟方俊

42	兴业证券	曹心蕊
43	天风证券	林逸丹
44	财通证券	王宇璇
45	高盛	史慧瑜
46	中泰农业	王佳博
47	申万宏源	胡静航
48	海通证券	巩健
49	申万宏源	盛瀚
50	银河证券	谢芝优
51	西部证券	熊航
52	开源证券	陈雪丽
53	光大证券	于明正