

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：2026-02

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	2026年5月8日 10:00-12:00、15:10-17:30
地点	湖南省长沙市芙蓉区隆平科技园隆华国际酒店
接待人员姓名	隆平高科董事 黄 征 隆平高科独立董事 李皎予 隆平高科总裁 尹贤文 隆平高科董事、轮值总裁 张 林 隆平高科副总裁兼财务总监 黄冀湘 隆平高科副总裁、董事会秘书 胡 博 巡天农业常务副总经理 叶世峰 隆平巴西育种总监 André Martinelli 中信建投（保荐代表人） 杨慧泽
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者关系活动前往子公司湘研种业现场参观、田间走访，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：

一、公司介绍 2025 年经营情况

会议首先由总裁尹贤文介绍 2025 年经营情况。2025 年，在面临行业整体下行的环境下，在中信集团、中信农业的大力支持下，在董事会领导下，公司稳住基本盘，实现营收 84.77 亿元，归母净利润增长超 45%；经营性现金流 7.52 亿元，同比增长 53%；毛利率提高 2.7 个百分点至 39.3%，盈利能力逆势提升。

1.核心业务板块表现亮眼：（1）水稻业务营收 19.74 亿元，净利润 3.3 亿元，持续巩固行业领先优势；（2）国内玉米业务营收 16.48 亿元，净利润 3.5 亿元，稳居国内第一；（3）小麦业务实现营收 2.56 亿元；（4）专精特新业务实现营收 5.95 亿元，食葵、辣椒业务净利润分别增长超 20%和超 18%；（5）隆平巴西在去年面临国际粮价下行、气候异常等不利因素，销量较上年基本持平，市场份额稳定在 20%左右，实现营收约 36.61 亿元、同比增长 16.51%，减亏 5.74 亿元，经营绩效显著改善。

2.瘦身健体与降本增效取得突出成绩：（1）瘦身健体：三年瘦身健体共计处置资产 73 项，回收资金超 3.5 亿元，其中，本年度累计收回资金 7,690 万元。（2）降本增效：国内压降贷款利率，巴西人民币贷款置换雷亚尔贷款降利率，合计节约利息支出 1.12 亿元。

3.重点攻坚工作提升经营质量和管理水平：（1）**资本结构优化与治理提升。**公司高效完成 12 亿元定增，为联创种业引入战略投资者增资 10 亿元，资产负债率从 66%降至 59.50%，完成华智生物、湖北惠民股权优化，解决历史遗留治理问题。（2）**在关键技术、产品矩阵上实现突破。**全年审定和登记品种 151 个，承担国家重点项目 10 项，获得专项经费支持超 2,600 万元，与中国农科院作物所、崖州湾实验室等科研院所开展联合攻关纵深推进。

（3）**隆平巴西转型攻坚。**隆平巴西完成重塑治理与组织、建强团队、营销改革、运营优化、降本增效五大改革，全年节约成本费用超 4 亿雷亚尔。（4）**组织效能与数字转型。**公司坚持党建引领，全面筑牢风控与合规体系；持续优化人才机制，激活团队活力；

推进数字化在科研、生产、管理全产业链条的全面覆盖，提升整体运营效率。（5）**品牌影响力与价值提升**。持续强化品牌建设，深化“中信大隆平”品牌形象，新华社、人民日报、央视、农民日报四大央媒报道量同比增长 216%。荣获第五届中国质量奖，成为农业行业及中信集团内首家获此国家级质量管理最高荣誉的企业。

副总裁兼财务总监黄冀湘就财务数据进一步交流，公司近年聚焦主业、瘦身健体、降本增效等工作，均取得显著成果。（1）**综合毛利率大幅提升**。公司全年综合毛利率 39.3%，同比提升 2.72 个百分点，其国内平均毛利率稳定在 41%以上，隆平发展毛利率达 37%，同比提升 9.7 个百分点。水稻业务通过品种结构优化使得毛利率实现三连增，从 36.4%升至 39.6%，国内玉米业务近三年毛利率分别为 41%、43.7%、41.6%，均实现持续高质量盈利水平。（2）**财务费用显著降低**。通过置换高息债务和加强资金管理，银行贷款平均利率大幅降低，国内板块节约利息成本约 6,029 万元，隆平巴西节约利息成本 5,168 万元，公司合计节约利息支出 1.12 亿元。（3）**经营性现金流改善**。得益于公司运营效率提升，经营性现金流实现正向增长。（4）**资产质量优化**。通过处置低效资产和加强应收账款管理，公司资产质量得到改善，抗风险能力进一步增强。资产负债率下降至 59.50%，公司财务指标更加健康。

展望“十五五”，公司作为中国种业科技创新的引领者和产业发展的推动者，努力打造“主业清晰、核心突出、行业领先、治理先进、管理高效”的种业标杆。2026 年是落实“十五五”战略打基础、攻坚之年，公司将围绕“健体系、优结构、强质量、塑增长”四大主题推进工作，为公司全面进入高质量发展阶段夯实基础。

二、投资者主要关注的问题

1.2025 年水稻种子收入 19.74 亿元，毛利率 39.58%，利润创历史新高。请问毛利率提升主要来自品种结构优化还是成本控制？

近年来，我国杂交水稻种子行业竞争激烈，但公司水稻业务盈利能力持续提升，主要原因一是着力加强组织建设，搭建形成亚华水稻事业部、隆平水稻事业部、恒茂事业部三大事业部运营机制，强化统筹决策与统一管理，做好资源协同，解决了突出的内耗问题，为水稻业务稳健持续发展筑牢组织基础。二是大力推进品种结构改革，水稻行业已进入存量竞争阶段，通过加大高竞争力、引领性品种的研发推广力度，同步配套生产技术攻关、严格质量管控及营销模式变革，全新运营体系带动业务盈利能力明显提升。三是公司从生产质控、加工仓储到团队人效管理全面提质升级，存货管控日趋科学合理，成为水稻业务毛利率持续提升的重要支撑。四是公司持续做好品种迭代升级，在不同阶段根据市场需求布局推出多款优势品种，后续品种储备充足、发展支撑坚实可靠。

2.国内玉米种业行业现状、去库存进度如何？2026年及后续玉米种业业绩修复路径、品种迭代与渠道整合思路是什么？国内玉米业务能否逐步回升？

当前国内玉米种业处于业绩承压阶段，行业及公司均面临较大去库存压力，后续公司将围绕以下方面发力：一是加快品种迭代升级，主推耐密、高产型大单品品种，重点布局东华北市场；二是推进渠道整合，优化经销商筛选与布局，进一步增强渠道整体竞争力；三是加快转基因玉米推广节奏，有效打开利润增长空间；四是加大薄弱区域市场布局，这类区域正处于高速成长期，市场潜力充足，将为公司玉米业务增长持续注入新动能。此外，行业判断2025年为玉米种业周期底部，2026年随着行业持续去库存，行业有望逐步回暖，公司玉米业务有望同步企稳回升。

3.2026年巴西业务经营情况如何？巴西业务2026年能否实现盈利？巴西降雨、化肥涨价对业务及销售节奏有何影响？

(1)巴西经营环境：巴西玉米种子业务受宏观环境、气候、大宗商品、汇率及当地政策等多重因素扰动，经营敞口的不确定因素多于国内。以化肥价格为例，巴西主产区氮肥价格已大幅上

涨，而国内化肥价格受调控影响整体保持平稳。

(2) 2026 年经营情况：前期已完成隆平巴西内部治理与管理体系改革，各项经营举措稳步落地、成效逐步显现；当前受通胀、油价波动传导，包材、物流及人力费用抬升，但整体降本管控成效仍较为突出。制种端表现良好，夏季制种增产且质量较往年明显提高，冬季制种阶段性成效向好。营销方面，2026-2027 业务年度营销各项准备工作推进良好。

(3) 极端气候与化肥涨价对业务影响显著：巴西中部大豆、玉米主产区 2 月至 3 月降雨量较往年大幅提升，造成大豆收获延后、玉米错失最佳播种窗口期，冬季玉米存在减产预期。其次，化肥价格大幅上涨，或将压缩夏季玉米播种面积增幅。关于后续玉米价格走势，结合实地观察，市场普遍认为当前粮食涨价逻辑清晰：化肥涨价导致农场主减少用肥量，进而引发减产，最终推动粮价提升，目前巴西市场正朝着这一方向发展。如肥料价格高企问题在购种前持续，预计大部分农场主将选择减少化肥用量，这也会传导至品种选择，部分高投入的品种可能受到冲击，但粮价如果提升则也会刺激种子价格的提高。

此外，巴西 2024 年 10 月颁布了未来燃料法案，强制提高车用汽油及航空燃油的乙醇添加比例，近两年巴西正大量新建乙醇酒精加工厂，且数量持续增加。这将显著带动市场对玉米产量的需求。同时，油价上涨也会带动乙醇价格上涨，从而对玉米种植形成利好。

今年隆平发展的核心目标为全力以赴争取扭亏，但受粮价波动、汇率等因素影响仍存在挑战。海外业务虽有周期性波动，但策略与管控到位后，业绩弹性空间有望高于国内市场。

4.巴西玉米育种核心研发方向是什么？后续有哪些储备品种？两隆融合后国内如何利用巴西种质资源培育差异化品种，进一步发挥协同价值？

(1) 核心研发方向：巴西玉米育种以市场需求为核心导向，聚焦产量稳定、广适性强两大关键目标，采用分子育种等先进技

术，并结合 AI 和大数据分析，加快品种选育进程，依托庞大种质资源库，筛选高稳定性、抗病虫害且适配巴西不同气候条件的优质品种。

(2) 储备品种情况：品种培育周期较长，从种质资源筛选到实现商业化需 5-6 年，期间需经过多年大田试验验证；目前巴西育种储备品种数量充足，后续品种迭代升级空间广阔。

(3) 两隆研发融合已加速落地推进：公司借鉴隆平巴西成熟市场化运营、营销体系完善国内业务，同时依托国内科研与渠道优势，强化巴西本土市场竞争力，实现双向赋能。一方面，公司每年引进数千份巴西热带种质资源至国内，建立研发团队定期交流机制，推动资源共享与技术互通；巴西热带种质资源需经过驯化，以适配国内种植环境，目前已有部分驯化品种进入审定阶段，少量品种已实现商业化推广。另一方面，向巴西输出国内基因编辑等自主研发技术，依托国内科研院所定向开发抗逆、高产等优良性状，中长期将形成较好的研发协同效应，助力国内外品种差异化培育。

5. 优质、再生水稻品种在湖南的推广现状如何？能为农户带来哪些效益提升？

公司已经或正在推出的钰占系列、香 85 与香 95 系列、晶泰系列、昌系等在市场上具有较强的竞争力，预计随着更多品种的审定，将逐步提升公司在优质高产水稻种子市场的竞争力与市占率。

此外，依托公司与湖南杂交水稻研究中心的合作，公司已推出臻两优 8612 等低镉水稻品种，并成功实现大面积商业化；公司自主选育的臻莲两优、晶康两优等低镉系列高产优质多抗水稻新品系，正在陆续通过审定，可满足湖南、四川、江西等多地种植需求。

公司育种兼顾高产与优质，切实解决农户卖粮难题、增加种植收益，契合市场需求。公司在再生稻领域深耕多年，选育品种多次在湖南、江西、安徽创下高产纪录。目前公司已形成成熟可

持续的商业化水稻育种体系，位居行业领先水平。

6.2025 年专精特新业务经营情况？

公司专精特新业务整体属于小而美、高壁垒、高毛利赛道，各业务具有较高的品种和推广优势，市占率处于行业高位。虽不同品类份额存在差异，并受各细分市场供需情况影响短期业绩会有一定波动，但整体盈利韧性强、回报稳定，是公司业绩重要支撑板块。各细分业务具体情况如下：

（1）蔬菜瓜果业务：2025 年受黄瓜价格下行、行业竞争等因素加剧子公司德瑞特业绩下滑；2026 年将稳住核心品类、拓展番茄等新品类，优化渠道实现业绩修复回升。辣椒种子业务，依托品种和品质壁垒、市场管控及新媒体营销，多年保持稳健增长。

（2）谷子业务：2025 年因种植收益偏低、降雨带北移导致种植面积下滑，但公司市占率逆势提升；2026 年随着市场回暖、新短生育期的品种拓展高海拔新产区，打开增量空间。

（3）食葵业务：市场份额已达国内 40%，盈利水平稳定在较高水平，2026 年预计受下游供需的周期影响而产生一定波动。

7.公司是否有收购优质种企、开展资本运作的规划？后续并购主要聚焦哪些领域？

公司坚持依靠“内生增长+外延并购”并举的发展路径。当前种业知识产权保护持续强化，行业步入下行整合周期，中小种企生存空间逐步收窄，行业整合提速，为公司外延扩张带来良好窗口期。同时，公司过往并购项目落地成效较突出，合作企业加入隆平高科后均实现稳健发展，实现了多方共赢，使得公司在种业并购市场的口碑较好，影响力持续提升。

后续并购布局重点聚焦两大领域：一是深耕玉米主赛道，将其作为未来核心增长极，力争“十五五”期间玉米种子业务市占率进一步提升；二是拓展专精特新特色作物品类，丰富业务结构。此外，在水稻领域，会关注与公司有互补性的、具有特色品种资源的企业。

在投资标的筛选上，公司坚持审慎择优原则，重点考察标的

	<p>企业的长期竞争力、业务互补性、创始团队理念、与公司文化契合度等因素，严把合作标准，通过资源整合，与被投资企业协同发展。</p> <p>8.玉米种业出海市场空间与机遇如何？公司中长期是本土化双企业布局还是打造真正全球化种企？出海采取什么路线？</p> <p>种业出海需直面不同法律、文化及人才等挑战，公司作为中信旗下企业，在出海过程中也积累了相关经验，深刻认识到出海需做好充分准备、谨慎布局。国内玉米种业行业集中度低、龙头市占率不足 10%，本土市场增量空间充足；南美市场相对成熟、行业格局相对稳固，但市场规模保持增长。</p> <p>现阶段，对于隆平高科而言，抓住中国为核心的亚洲市场和巴西为核心的南美市场，未来发展空间已经非常巨大。公司坚持“一个隆平”全局布局，不依赖单一主体，而是将全球化与本土化深度交融。一是长线深耕中国与南美两大关键市场，通过快速创新、高效运营与灵活营销策略，提升市场份额、增强盈利能力；二是强化国际协同，以巴西的种质资源、运营经验反哺国内，同时将国内成熟的生物技术赋能巴西；三是从长期看，依托中国作为全球最大粮食进口市场的优势，力争重塑全球种业竞争格局。</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	先农投资	王薇
3	中信金融资产湖南分公司	何伟
4	中信金融资产湖南分公司	刘巍
5	太平创新投资	赵长浩
6	天弘基金	张馨元
7	常昇私募基金	曹伟
8	立心私募基金	冯学健
9	招商证券	李秋燕
10	广发证券	高一岑
11	中金公司	樊嘉敏
12	中金公司	周尚乐
13	中信证券	罗寅
14	开源证券	陈雪丽
15	国泰海通证券	林逸丹
16	国泰海通证券	林毓鑫
17	方正证券	邱星皓
18	中银国际证券	邓天娇
19	财信证券	刘敏

20	西部证券	熊 航
21	长城证券	王佳博
22	华泰证券	季 珂
23	浙商证券	张心怡
24	中信证券湖南分公司	贺 琼
25	中信证券湖南分公司	李如溪
26	国投证券	冯永坤
27	网易湖南	邱 晓
28	网易湖南	许书萃
29	潇湘晨报	陈银江
30	潇湘晨报	潘佳妮
31	证券日报	何文英
32	中国经济周刊	郭志强
33	新华财经	李晓雪
34	湖南日报	黄利飞
35	湖南经视	石 乐
36	自然人股东	肖 帆
37	自然人股东	李 乐
38	自然人股东	唐旭明
39	自然人股东	付周龙