

证券代码： 000713

证券简称：国投丰乐

国投丰乐种业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 27 日（星期三） 15:00—16:30
地点	深圳证券交易所“互动易”平台“云访谈”栏目 (https://irm.cninfo.com.cn)
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：包跃基先生 总会计师：李宗乐先生 独立董事：刘松先生 董事会秘书：顾晓新女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次活动中提出的问题进行了回复：</p> <p>1. 国投种业入主后，除了资金注入，在种质资源引入、科研协同（如生物育种）、渠道整合方面有哪些具体成果？2026 年是否有明确的资产注入或并购计划来兑现‘种业国家队’的承诺？</p> <p>答：控股股东国投种业充分发挥平台与资源整合优势，持续落地多项实质性举措，具体如下：一是搭建专家智库。国投种业牵头组建由行业专家构成的专家咨询委员会，覆盖作物遗传育种、生物技术、分子育种等领域，为公司育种方向规划、研发项目立项及关键技术攻关提供指导，提升研发决策科学性与前瞻</p>

性。二是协助对接外部研发资源。对接崖州湾国家实验室、中国农业科学院、中国农业大学、河南农业大学等重点科研院校，围绕玉米、水稻、大豆及经济作物育种等开展深度合作，加速技术转化落地。三是加强生物育种合作。推动国投投资的性状企业与公司开展生物育种合作，目前公司主要玉米品种铁 395、同玉 609 等目前均处于转基因品种转育过程中。四是支持落实田间实验基地。在国投种业支持下，公司在海南三亚新获取田间实验基地用于南繁育种，开展种质资源加代繁育、新品种试验示范。五是强化知识产权保护。国投种业协助公司对接外部资源完善知识产权保护体系，针对核心品种铁 391K 开展维权打假专项工作，切实维护品种权益与市场秩序。

2. 2025 年经营现金流大幅改善，但货币资金与短期借款同时大幅增加的原因是什么？是否存在‘存贷双高’现象？

答：感谢您的关注。2025 年末公司货币资金增加，主要原因系本年度非公开发行股票募集资金于 12 月 26 日到账，导致期末货币资金余额大幅增加，不构成通常意义上的“存贷双高”情形。

3. 香料业务毛利率仅 8.47%，远低于行业水平。针对新厂投产，问：新厂达产后，预计能将香料综合毛利率提升至什么区间？满产后营收和净利润目前的预期与项目规划的预期有无变化，目前的预期为多少？

答：香料新厂计划 2026 年下半年投产，投产时点存在不确定性，现阶段试生产运行平稳、工艺指标符合标准。投产后将结合市场需求有序排产，稳步释放产能。具体毛利率受原材料成本、产品销量和市场价格等因素影响，存在不确定性。

4. 管理层好，关于数字农业的商业化，请问公司是否有明确的时间表，将‘数据服务’从目前的‘免费配套’升级为独立

收费的 SaaS 模式？在未来三年的预算中，数字农业投入是继续全部计入费用，还是计划将其部分资本化，并设定具体的服务收入 KPI（例如到 2027 年数据服务收入占比达到 X%）？

答：感谢您对公司的关注，公司目前无该项业务。

5. 公司在关联方‘国投财务’的存款余额约 2.33 亿元。请问这部分存款的支取是否受限？当子公司急需资金时，是优先使用集团财务公司的存款，还是仍需向外部银行申请短期借款？请说明关联存款与外部借款并存的必要性。

答：公司在国投财务的存款按照协议约定及相关监管规则正常办理存取业务，不存在受限情形，子公司有资金需求时，可优先动用其在国投财务的存款余额。关于关联存款与外部借款并存是基于资金安全、降低融资成本、保障流动性以及合规运营的统筹安排。相关安排符合国有控股上市公司资金管理及相关交易的监管要求，已依规在关联交易相关披露文件中进行说明。

6. 管理层好，如果并购不及预期，在未来三年主要依靠内生增长，公司内部是否设定了种业营收的最低复合增长率（CAGR）考核红线（例如不低于 8%）？请明确回答是‘有具体数字但不便披露’，还是‘确实没有设定此类 KPI’？如果没有总量目标，那在细分品类（如转基因玉米）上是否有具体的市占率或销量翻倍计划？在这 8%-10% 的预期中，有多少是来自转基因品种的直接提价和面积扩张（如铁 391K 2026 年推广面积目标）

答：公司对各产业的发展均制定了考核指标，此类管理指标不对外披露，具体经营情况请查阅公司定期报告及种业经营年度经营情况报告。公司将坚持创新驱动，聚焦种业主业，不断提升综合竞争力，稳步推动产业做大做强。

7. 公司 2025 年末货币资金达 16.71 亿，但加权 ROE 仅 3.24%。请问管理层，目前巨额资金主要以何种方式存放（如活期、协定

存款)? 平均收益率是否远低于公司综合融资成本? 对于这种明显拖累股东回报的‘低效现金’状态, 财务部门是否有具体的现金管理或分红规划来提升 ROE?

答: 2025 年末公司账面货币资金 16.71 亿元, 主要为非公开发行股票募集资金(12 月 26 日到账)。该部分资金依据《公司募集资金管理制度》存放于募集资金专项账户, 资金用途为补充流动资金及偿还银行借款, 其存放方式及收益率受募集资金管理规定约束。在现金管理方面, 公司将视业务发展情况, 在符合募集资金管理规定的前提下, 适时开展合规的现金管理操作, 以提高资金收益率, 降低资金闲置成本。在股东回报方面, 公司将严格按照《公司章程》及《未来三年股东回报规划(2024 年-2026 年)》的相关规定, 结合年度盈利状况及现金流情况, 努力提升股东回报水平。

8. 管理层好, 剥离农化后公司营收将缩水至 14 亿左右。请问公司是否有明确的‘营收规模修复计划’? 例如, 计划通过几年时间, 使种业营收达到什么具体目标(如 15 亿/20 亿)? 对于外延并购, 目前是否有明确的标的筛选标准和时间表, 还是仅停留在‘努力寻找’的阶段? 请给出量化的增长指引。

答: 本次转让丰乐农化 51% 股权(不含湖北肥业), 是公司优化业务布局、聚焦种业主业、提升资源配置效率的战略安排, 经审计, 丰乐农化 2025 年(不含湖北肥业)营业收入 10.26 亿元, 交易完成后丰乐农化不再纳入合并报表。公司将深耕种业主业, 公司内部制定了种业发展目标及并购工作任务, 最终能否实现存在不确定性, 请您注意投资风险。

9. 国投入主后带来了资金支持。但我们注意到 2025 年 ROE 仅 3.24%, 且一季度出现亏损, 与央企背景不太匹配。请问公司未来 3 年提升净资产收益率的具体路径是什么? 是依靠内生增长还是外延并购?

答：未来三年公司将加快自身发展及外延并购工作。自身发展工作，优化产品结构、严控成本费用、加强团队建设；外延并购工作，并购优质种业企业，改善经营业绩。

10. 2025年销售费用和管理费用分别增长10.10%和12.51%，增速高于营收。在‘增效’方面，公司是否有具体的费用率（销售费用率/管理费用率）压降目标？计划通过哪些措施（如数字化营销、渠道扁平化）来降低单位销售成本，确保毛利增长不被费用吞噬？

答：2025年度，公司销售费用和管理费用增速略高于营收，主要源于品种推广投入以及薪酬正常调整和折旧摊销费用增加。公司将通过强化预算管控、加大数字化营销、推进共享服务等方式，并依托核心品种竞争力驱动销量增长，以降低单位销售成本，提升经营业绩。

11. 管理层好，关于香料新厂，我们关注其何时能贡献正向现金流。请问：产能阈值：根据试运行数据，新厂的盈亏平衡点对应的产能利用率大致是多少（例如60%还是80%）？目前实际运行离这个点还有多远？预计多久可以实现？客户背书：电子烟等新应用领域的‘拓展顺利’，是否意味着已进入头部客户的供应链体系并开始批量供货？这部分高毛利业务在香料总营收中的占比目标是多少？

答：香料新厂计划2026年下半年投产，投产时点存在不确定性，现阶段试生产运行平稳、工艺指标符合标准。产品毛利率、营收及净利润水平，受产品销售结构、市场行情、生产成本多重因素影响，相关经营数据将在定期报告中披露。

12. 贵公司农化剥离，中期财务报告是否还会并表披露？

答：丰乐农化是否纳入公司2026年度中期报告合并报表，将以控制权实际交割时点为判断依据。若控制权于2026年6月

30 日前完成交割，则丰乐农化不再纳入中期报告合并范围；若届时控制权尚未交割完成，丰乐农化将正常并入中期合并报表。上述会计处理将严格按照《企业会计准则》的相关规定执行。

13. 2025 年种业毛利率提升至 32.41%，主要得益于产品结构优化。请问下一步提升毛利率的具体抓手是什么？是依靠高溢价品种（如转基因、独家品种）的销量占比，还是通过生物育种技术降低制种成本？公司计划将高毛利品种的营收占比提升多少个百分点？

答：关于毛利率的可持续性，种业市场竞争加剧客观存在，公司毛利率水平将受市场竞争格局、品种销售结构、制种成本等多重因素影响。公司将通过持续研发投入、品种升级（含转基因改良）及渠道管控，努力维持合理的盈利水平，相关经营数据请关注公司定期报告。

14. 管理层好，公司股价目前已跌破最近一期定增价格（5.91 元/股），严重挫伤市场信心。请问董事会是否依据《指引》启动了对“股价破发”情形的评估？是否考虑在符合国资监管及现金流要求的前提下，采取股份回购或建议控股股东增等具体措施来传递信心？公司如何落实《指引》中关于“主动与投资者沟通”的要求？是否会就当前股价低迷、农化业务剥离和外延式并购进展召开专项说明会？

答：“股价破发”是指上市公司股票的收盘价低于公司首次公开发行的发行价格。公司常态化开展投资者沟通工作，不断提升信息披露质量，保障信息传递及时准确，同时立足主业稳健经营，推动公司持续健康发展。公司重大决策事项将在信息披露时充分予以披露，同时会通过业绩说明会、互动易平台向投资者做出说明。

15. 自贵公司预转让化肥板块已经近 1 个月，资产评估审计

还没搞完？这效率是外部机构不行？还是贵公司无人跟进？办事没效率，建议辞退该事务所

答：丰乐农化 51%股权转让事项目前处于预挂牌阶段，预挂牌公告时间不少于 20 个工作日。公司目前在开展审计、评估工作，完成审计、资产评估及备案，并履行公司决策程序后再启动不少于 20 个工作日的正式挂牌程序，该事项最终完成时间存在不确定性。

16. 管理层好！关注到公司 2025 年新增审定品种 30 个，但提升研发转化效率不能只靠“多投钱、多出品种”。请问在优化“育种→测试→推广”的全流程上，公司做了哪些具体的机制创新？市场倒逼机制：是否建立了产品经理制或类似的品种委员会？在品种选育立项前，销售和市场团队如何深度参与，确保研发方向直接对应终端市场的抗逆、宜机收等核心需求，而非“先研发后找市场”？

答：公司构建了科学完善的育种科研体系，加大种质资源引进、创制、改良，加快生物育种新技术选择应用，推动“常规技术+生物技术+信息技术”融合创新。在品种推广上，针对重点品种组织专门团队进行推广。在品种选育时，销售和市场服务团队会将农户需求反馈给科研人员，让品种选育更贴合实际需求。

17. 贵公司董事长杜黎龙是否是挂名的临时董事长？参与公司日常管理经营？

答：现任董事长由控股股东主要负责人兼任，董事长带领董事会开展战略规划、经营决策、风险防控等工作，推动公司健康可持续发展。

18. 贵公司是否有未披露违规事件未及时披露？资本市场都不参与，行业上行贵公司也是不行

答：公司严格遵守信息披露规则，不存在应披露而未披露的

重大违规或风险事项，内控与信息披露工作合规。股价表现受多重因素影响，请您注意投资风险。

19. 并购没有结果，公司转让资产，自断营收，强制出表，如何解释？

答：公司转让丰乐农化控股权是公司优化资产结构、聚焦种业发展的战略举措，公司将集中资源发展种业核心业务，促进公司效益提升。

20. 贵公司的西瓜种子是转基因还是自然留种？

答：公司西瓜种子为杂交种，为非转基因，不能自然留种。

21. 管理层好！随着农化板块（毛利率仅 6.9%）拟剥离出表，公司合并报表的盈利质量将显著提升。请问在“纯种业”架构下：成本结构优化：公司是否计划将原农化的管理费用、销售费用分摊比例重新调整至种子板块？种子业务的期间费用率是否有明确的压降目标？利润率指引：2025 年种子毛利率约 32.4%。在聚焦种业后，公司是否设定了种子板块中长期毛利率（如 35%+）和净利率的具体提升目标？成本刚性：玉米制种成本受

答：种业板块期间费用率、毛利率及净利率受行业周期波动、市场需求变化、研发投入节奏、经营战略推进等多重因素综合影响，目前尚未设定明确量化目标。未来公司将聚焦种业主业，通过全流程机制创新提升经营效率与盈利质量，相关业绩、规划及核心财务指标进展，将严格按照监管要求通过法定信息披露渠道及时披露，请关注公司公告。

22. 管理层好，一季度公司合同负债同比和环比大幅度增加，公司官宣主要是农化和香料的增加，我更关心的种子主业未提及，是增、平或减？

答：一季度种子业务合同负债同比增长。

23. ST 如意近期 ST 摘牌，国内棉花价格回暖，贵公司是否有望收回前 2 年该公司的坏账 2700 万？

答：公司对该笔 2700 万元坏账已按会计准则足额计提减值，回收存在较大不确定性。公司会持续跟踪对方经营与回款情况，积极采取包括法律手段在内的各项措施追偿。公司应收账款坏账准备计提严格按照《企业会计准则》进行处理，请关注公司在相关媒体披露的相关信息。

24. 中科早粳稻，除了贵公司其他公司是否有推广权限？以贵公司的组织效率和市场影响力似乎很难把这品种做起来

答：公司开发中科发早粳稻系列品种其中的两个，目前公司在完善该品种配套栽培技术及病虫害综合防治技术研究。

25. 管理层好，2026 年一季度合同负债飙升至约 5.05 亿元，同比大增约 54.53%，到目前为止，有多少已经发货结转为营业收入，产生多少利润，是否有望在二季度实现扭亏为盈，较去年同期增长多少？预计在六月还会有多少发货结转为营业收入和利润

答：一季度合同负债增长，主要是农化和香料及种子预收货款增加。二季度经营情况将在半年度报告中披露，请您关注。

26. 尊敬的包经理您好，请问：一，公司贵为上市国有种子企业，是如何做好市值管理的？二，在未来两年内，控股股东国投种业会不会继续为了摊薄持股成本，以损害小股东利益的低价位定向增发方式来进行操作？三，贵公司既然没有并购的好标的，有没有反过来想把公司整体出售给更有发展前途的国有种子企业？谢谢。

答：公司重视市值管理工作，将通过聚焦主业，持续加大研

发投入,加快核心品种的推广,提升公司核心竞争力和盈利能力,为股东创造更好的回报。公司此前定增工作严格遵守相关规则,定价公允、程序合规。目前公司无再次定增计划。感谢您的关注!

27. 贵公司有护城河? 中科早梗稻也只是只有商业推广的权利,其他品种国内头部种企业都有,那贵公司的护城河是什么?

答:公司拥有国家级研发平台3个,省级研发平台2个,围绕水稻、玉米、瓜菜等主要作物构建工厂化、商业化研发体系。公司着眼全国市场,研发工作布局全国主要农作物生态区,杂交水稻在长江中下游和上游、华南区域,玉米在黄淮海、东华北、西北、西南区域都建有试验基地和测试站,建立了不同类型的育种站18个、测试网点280个。

28. 国投种业今年是否基本不考虑资产注入?

答:感谢您对公司的关注。

29. 贵公司今年是否基本没有任何并购重组工作落地?

答:公司有明确的并购计划和工作目标,由于并购工作的复杂性,并购工作能否实现预期目标存在不确定性,请您注意投资风险。

30. 等国投种业集团资产注入3年,没动静,等贵公司外延并购5年,一样没结果,还要等多少年? 还是说就是没有这个打算?

答:公司有明确的并购计划和工作目标,由于并购工作的复杂性,并购工作能否实现预期目标存在不确定性,请您注意投资风险。

31. 近期贵公司拜访安徽省委,省委的反映是国投种业投资不够? 还需要国投开设种业投资基金? 不开就不扶持了?

答：近期公司不存在相关拜访活动。

32. 贵公司市值扣掉定增部分 40 亿，农化剥离后，营收腰斩，40 亿的估值是否还是居高？

答：感谢您的关注，股价受多重因素影响，请您注意投资风险。

33. 包总也是国投系的，如何看待国投丰乐这家公司的情况？是否空心化？应该加速并购，加速资产注入重塑价值亦或是国投及时退出重寻标的？

答：公司作为国投集团战略业务单元，将通过内生增长与外延并购双轮驱动，持续提升公司核心竞争力和盈利能力，推动公司高质量发展，为股东创造更好的回报。感谢您的关注！

34. 公司在年报中多次提到‘提质增效’，但未披露种业毛利率、净利率或 ROE 的具体提升目标。请问管理层，未来 3 年（2026-2028）种业板块是否有明确的毛利率（如提升至 35%）和净利率的量化指引？如果没有，如何向股东证明‘增效’不是空话？

答：公司种业板块内部设有分阶段的经营目标，包括销量提升、收入增长、毛利率改善等，请以定期报告的实际经营成果为准。公司将通过加大研发投入、品种升级及渠道管控等方式构筑经营优势。

35. 管理层好，自从国投控股丰乐以来，股价逐年下跌，先是跌破国投收购价 8.91 元，现在又跌穿了定增价 5.91 元，请问公司有没有回购预案？目前已经出现 3.5 亿以上帐面浮亏，公司有何举措扎实做好经营提升业绩（而不是推诿于行业周期）？

答：公司目前没有回购预案。公司将通过加快自身发展及外延并购工作提升经营业绩。

36. 管理层好，近期公司官宣并购标的四项基本标准对应国内种企是极高标准，市场认为对应此标准，公司几乎关闭了外延并购的大门，相应的公司也多次表示缺乏优质标的，请问公司在剥离农化致营收腰斩和并购扩张难产的情况下，如何提升公司营收？并购的标准必须始终不变吗？

答：公司所称并购标准是公司在考察标的企业时的基本维度，非刚性标准，在开展并购工作时公司会结合具体标的能否满足公司发展战略需求、与公司现有产业互补情况等作具体判断。

37. 全球美以冲突，粮食危机，贵公司也是走不出，海外业务基本等于没有，走不出去还怎么走上行业前端？内部还不及头部隆平高科，荃银高科，北大荒，贵公司凭什么走上行业一流水平？唯一一个早梗稻搞了2年还在搞配套生产，还是拿来主义！

答：感谢您的关注。

38. 贵公司提到今年有明确的并购计划与任务，请问提了几年的外延式并购今年能完成吗？不会是喊喊口号，忽悠投资者的吧？

答：公司有明确的并购计划和工作目标，由于并购工作的复杂性，并购工作能否实现预期目标存在不确定性，请您注意投资风险。

39. 国投入主以后，股价跌破国投的成本，国有资产有没有流失的责任？

答：感谢您的关注。

40. 股价6年不涨，公司对市值没有要求吗？

答：感谢您的关注。

41. 国投种业入驻后对外并购的业务也进展缓慢，有没有考

考虑反向操作，既然隆平高科已经跻身国际种业前十的行列，有没有考虑反向加入隆平高科，国投种业也可以考虑反向加入一起做大做强？

答：目前无此计划。

42. 管理层好，公司 2026 年有三个转基因玉米品种进入试验，今后三年会加快对已经完成了回交转育的品种进国审通道吗？公司目前仅仅两个国审转基因玉米品牌，与隆平高科近 20 个相比过少，理当迎头赶上。

答：公司会加快玉米主要品种性状转育和转基因品种审定工作。

43. 包总认为贵公司在处理重大项目效率如何？涉及的第三方外部机构，专业能力如何？效率如何？基于贵公司 2025 年定增时长，很难让人对贵公司包括贵公司聘请的第三方有信心。

答：公司将持续提升经营效率，以高质量发展回报全体股东与社会各界的信任。感谢您的关注！

44. 贵公司前董事长离职，直接每年省了 100 万，其他在岗高薪是否应该适当调薪？没有产出拿着高薪合适？

答：公司薪酬标准依据国资监管规定、公司经营业绩情况、同行业薪酬水平确定

45. 贵公司届时 2027 年是否杜黎龙先生也会离任？贵公司高层频繁变动原因？是否因体制文化不行，组织效率低下，体系老员工不服管理依老卖老？有何改善措施？

答：公司董事会主要负责人的调整是基于国资监管要求、落实公司发展战略及加强董事会建设的考虑，公司董事会组织健全，运作规范。

46. 贵公司是否等农化板块剥离才会考虑资产注入或者并购重组工作？或者就是今年就没有相关计划？

答：公司外延式并购与出售丰乐农化 51%股权项目并无先后关系，两项工作同步推进中。

47. 贵公司农化板块的审计评估工作是委派哪个第三方？效率如何？

答：公司目前在开展丰乐农化 51%股权转让事项的审计、评估工作，完成审计、资产评估及备案，并履行公司决策程序后对外披露，请届时查阅。

48. 管理层好，公司定增落地耗时约一年，市场对比农发种业等同行，公司第一单资本运作落下了效率低下的不好观感。请问：在‘剥离农化’与‘外延并购’的实操层面，公司是否有明确的‘时间表’与‘路线图’？如何避免战略喊得响、动作跟不上？市场担心国企决策链条长、审批环节多。公司在推进外延式并购时，是否建立了区别于传统项目的‘专项决策小组’？在标的筛选和尽调上，如何提升反应速度，避免错过优质并购窗口期？

答：农化 51%股权转让事项目前处于预挂牌阶段，预挂牌公告时间不少于 20 个工作日。公司目前在开展审计、评估工作，完成审计、资产评估及备案，并履行公司决策程序后再启动不少于 20 个工作日的正式挂牌程序，该事项最终完成时间存在不确定性。公司并购工作有专门的机构负责，外延并购工作同步推进中。

49. 国投丰乐连续 6 年，每年都是负收益。请问该如何解释？

答：公司不存在连续多年负收益的情况。

50. 国投集团担负国家振兴种业的重要责任，确不作为，上

市公司市值年年下降,低价增发,损害中小股东利益,如果解释?

答: 股价受行业周期、宏观环境、市场情绪等多重因素影响,请您注意投资风险。

51. 贵公司一直在积极寻找优质标的企业, 一直没有进展? 讲了4年, 积极寻找了4年, 进展呢?

答: 公司有明确的并购计划和工作目标, 由于并购工作的复杂性, 并购工作能否实现预期目标存在不确定性, 请您注意投资风险。

52. 贵公司寻找并购标的几年了, 一直在寻找, 一直没结果?

答: 公司有明确的并购计划和工作目标, 由于并购工作的复杂性, 并购工作能否实现预期目标存在不确定性, 请您注意投资风险。

53. 贵公司是否市值管理? 当前市值是否过高?

答: 感谢您的关注。

54. 管理层好, 为解决侵权问题, 公司在渠道管控上有什么具体举措: 比如闭环管理: 是否建立了类似‘授权经销商闭环系统’或计划建立? 2026年计划通过闭环系统销售的转基因种子占比目标是多少? 溯源防伪: 已上市和待上市的转基因品种(如丰乐520LP)是否全部采用不可复制的数字指纹或区块链溯源? 这套系统的单亩成本增加了多少?

答: 针对铁391K等品种侵权问题, 公司联合合作方搭建“研发方+技术方+维权方”三方联动的知识产权保护体系, 持有核心品种独家维权权限, 实现全链条防护。公司组建专项队伍开展市场巡查, 追踪侵权线索、建立信息数据库, 常态化推进打假维权。渠道端对转基因种子实行严格授权经销管理, 并配套落地溯源防伪举措, 公司使用易码的防伪防串货管理平台, 实现种

子产品真伪辨别与市场管理。已上市及后续拟上市的转基因品种，均将统一落实相关防伪管控。

55. 以贵公司的办事效率，中科早粳稻全面推广要几年？其他种业公司都逐步有技术储备，届时贵公司还有市场？

答：公司中科发早粳稻系列品种为国审品种，审定适种区域为长江中下游地区。目前公司在完善该系列品种配套栽培技术及病虫害综合防治技术研究，该品种尚处于推广初级阶段，形成规模效益时间尚不确定。

56. 国内种业供给侧是否还是供大于求？预期会有改善？

答：当前国内种业整体呈现总量供给偏宽松、结构分化突出的态势。市场上同质化普通品种库存偏高、竞争激烈，而高产抗逆、拥有自主知识产权的优质品种具备竞争优势。今年以来，品种审定更趋严格，知识产权保护不断强化，再加上生物育种产业化落地、制种面积合理缩减、行业库存有序去化，中小落后产能加速退出，行业集中度持续提升。后续供需关系会稳步改善，优质种子也将迎来优质优价的发展趋势。

57. 贵公司小麦种的市场推广进度，近3年制种面积变动情况。

答：小麦种子经营情况将在公司种业经营年度经营情况报告中披露，敬请查阅。

58. 贵公司零星的现金分红如何吸引资本？后期还要交税，贵公司考虑过分股分红？后期是否可用分股分红替代现金分红？

答：感谢您的建议。

59. 连续2任董事长未满一年离任，贵公司是否管理混乱？

答：公司严格遵守国有控股上市公司相关监管规则，治理结构规范，内部控制与风险管理体系健全，经营合法合规，不存在内部管理混乱的情况。

60. 贵公司 2025 定增能搞 1 年，同期农发只用 4 个月，今年农化板块剥离，没有时间计划，没有效率的执行再好的战略也是空谈，1，贵公司能否就农化剥离给个具体落地时间期间？ 2，贵公司是否管理混乱，效率为何如此低下？

答：丰乐农化 51%股权转让事项目前处于预挂牌阶段，预挂牌公告时间不少于 20 个工作日。公司目前正在开展审计、评估工作，完成审计、资产评估及备案，并履行公司决策程序后再启动不少于 20 个工作日的正式挂牌程序，该事项最终完成时间存在不确定性。公司严格遵守国有控股上市公司相关监管规则，治理结构规范，内部控制与风险管理体系健全，经营合法合规。

61. 整个种业行业现在还在去库存周期？贵公司把农化板块剔除，未来有什么渠道应对行业错峰和周期性波动？

答：当前国内种业整体呈现总量供给偏宽松、结构分化突出的态势。市场上同质化普通品种库存偏高、竞争激烈，而高产抗逆、拥有自主产权的优质品种具备竞争优势，公司强化品种建设工作，以优质品种参与市场竞争。

62. 当前行业是否还是小而散的局面？喊了多年的整合并购，贵公司作为央国企也未做到表率作用，整个十四五期间基本一事无成，贵公司下一步工作重心计划？

答：通过并购重组加快产业发展是公司发展战略之一，公司于 2022 年收购了天豫兴禾和内蒙金岭。公司发展战略及 2026 年主要经营计划，已在《2025 年年度报告》《2025 年度董事会工作报告》中详细披露，请查阅参考。

63. 贵公司自被国投收购，3年期间每年换1个董事长，如何稳定资本信心？就以定增一事，冯越离任落地执行就搞了1年，这种没有效率的执行力，加上不稳定的管理层，令人担忧，明年杜黎龙先生是否也会来个1年离任？

答：感谢您对公司的关注，公司董事会主要负责人的调整是基于国资监管要求、落实公司发展战略及加强董事会建设的考虑，公司董事会组织健全，运作规范。

64. 贵公司董事长杜黎龙接管贵公司后，有什么指导工作？是否已经在筹划准备资产注入或者并购重组工作？

答：杜黎龙董事长其主要职责为带领董事会为公司发展发挥定战略、作决策、防风险等作用。公司一直在积极寻找符合公司发展战略的优质标的，由于并购工作的复杂性，并购工作能否实现预期目标存在不确定性，请您注意投资风险。

65. 贵公司薪酬是怎么定薪的？包总年薪和前董事长年薪差那么多？

答：感谢您对公司的关注，公司董事、高级管理人员具体薪酬规定可查阅2026年5月15日于巨潮咨询网披露的《董事、高级管理人员薪酬与考核管理制度》。公司现任总经理包跃基先生2025年度任职时间为2025年6月24日至12月31日，从公司领取薪酬合计17.2万元，为2025年度任职期间的基本年薪。

66. 管理层好！关注到公司提出要“对标行业龙头、提升经营效率”。在剥离农化、聚焦种业后，内部管理必然要从“规模导向”转向“效率导向”。研发转化KPI：除了研发投入金额，公司是否已建立“每元研发投入创造的种子收入”（或“单品种推广面积”）这类产出指标？未来3年是否有分年度的提升目标（例如每年提升X%）？销售人效目标：针对销售人员，是否设定了人均创收的分年度追赶目标？

答：公司针对审定品种的建立有单一品种的推广目标；细化目标责任，针对销售人员，公司设定了人均创收的年度目标。

67. 2026 年路演前董事长提及有大豆种子并购倾向，隆平高科已经携手海外公司在崖州湾开展相关工作并，贵公司，只是说说？有可落地的举措？已经开展工作了？

答：公司正在积极寻找并购标的，如有进展将及时履行信息披露义务。

68. 贵公司是否考虑把中科早粳稻授权给其他农业公司？如隆平高科，有利于品种市场推广商业化落地，促进国内种业协调发展，单靠贵公司效率，现有客户群，及市场分布，并不具备把该品种快速商业推广的能力。

答：感谢您的关注，公司目前无此计划。

69. 管理层好，近日公司表示，中科早粳稻已进入商业化市场推广阶段。在湖南长沙基地 2025 年 7 月测产中，三块田平均亩产达 604.5 公斤，远超全国早稻平均亩产（约 395 公斤），这是一个：可喜的里程碑事件。公司计划在哪些省份推广，计划多久能实现年种植面积达到 300 万亩以上，实现 5%的市占率是成为“主流品种”的入场券，爆款的门槛。

答：公司中科发早粳稻系列品种为国审品种，审定适种区域为长江中下游地区。目前公司在完善该系列品种配套栽培技术及病虫害综合防治技术研究，该品种尚处于推广初级阶段，形成规模效应时间尚不确定。

70. 隆平高科的水稻市场深耕多年，又有再生稻等上市品种，相比之下贵公司还要进军水稻市场竞争压力大，市场铺开进度慢，是否考虑直接品种授权，公司卖专利授权，隆平高科赚商业市场，高效利用产业资源实现双赢？

答：公司被农业农村部认定为水稻产业强优势阵型企业，水稻产业是公司种业主要发展方向之一。

71. 管理层好，贵公司在研发投入为亿元左右，与农发种业和荃银高科相当，但每年政府补助不及二者一半，公司有无计划在多少时间争取到与二者相当的政府补助？

答：公司会结合自身科研规划，积极申报各级各类科研项目，争取更多的政策支持。

72. 管理层好，关于并购筛选标准，除了公开的作物和区域方向，公司内部是否有量化的财务红线（例如，标的公司近三年平均净利润是否要求达到 2000 万以上？毛利率是否要求不低于公司现有水平？）？对于‘深入分析’的标的，预计在什么时间节点(如 2026 年 Q3)能完成初步筛选并决定是否启动正式尽调？

答：公司对并购标的无财务红线，会综合考虑并购标的治理规范，主营业务与公司业务的互补性、研发能力等多重因素，目前无确定的时间节点。如有实质进展，公司将第一时间履行信息披露义务，请您以正式公告内容为准。

73. 贵公司在定增项目上耗时一年，显著远超农发种业的四个月，国投在粮食安全战略上投资有变化吗？是否坚定国投丰乐做为国投在种业各种资源聚集平台的发展战略不动摇？

答：公司发展战略是作为国投集团的战略业务单元、种子繁育推业务发展主体。

74. 贵公司农化板块剥离，营收断崖，这块营收缺口有渠道补全？是打算并购，资产注入，还是维持现状？

答：本次转让丰乐农化 51% 股权（不含湖北肥业），是公司优化业务布局、聚焦种业主业、提升资源配置效率的战略安排，经审计，丰乐农化 2025 年（不含湖北肥业）营业收入 10.26 亿

元，交易完成后丰乐农化不再纳入合并报表。公司将深耕种业主业，公司内部制定了种业发展目标及并购工作任务，最终能否实现存在不确定性，请您注意投资风险。

75. 贵公司现金分红预案通过，建议不要分了，1，分完二级市场继续跌，不如不分 2，实在想分就建议分股 3，可把钱拿去回购注销提振市场 4，也可把钱拿去并购重组提振市场 5，此外公司内部激励请不要波及二级市场，稀释股权

答：感谢您的建议。

76. 贵公司提及外延式并购多年，2023 年度计划就提及 2024 年会有并购重组工作，实际是没有任何动作，2025 路演又提及会有大豆种并购倾向，结果是董事离职一番空谈，贵公司是否有可落地执行举措？1，是否国投种业有合适的资产注入？有的话计划期？2，是否有合适的外延并购标的？有的话进展如何？计划期？

答：公司一直在积极寻找符合公司发展战略的优质标的，由于并购工作的复杂性，并购工作能否实现预期目标存在不确定性，请您注意投资风险。

77. 贵公司中科早粳稻的市场落地情况如何？全年应收贡献？当前是审核阶段还是商业化推进？能否成为公司的第二增长曲线？预计全面铺开被市场认可要几年？

答：“中科发早粳 1 号”是公司负责商业化推广的新品种，为我国首个突破性双季早粳稻品种，弥补了双季早稻无粳稻的空白。作为首个商业化推广的双季早粳稻品种，按照新品种推广流程，公司正在进一步完善配套栽培技术研究，稳步推进新品种示范推广，以达到最佳的推广效果。目前尚处于推广初级阶段，尚未形成规模效益。

78. 贵公司自 2022 年，前十大股东基本是非机构自然人，其中有定向增发置换并购的一部分，约占 4% 持股比例，贵公司是否有考虑要约收购？

答：感谢您的关注，公司目前无此计划。

79. 相比隆平高科外延并购巴西隆平走向国际化，荃银高科中种集团托管式，中农发系全型发展，贵公司的发展路径？

答：公司发展战略及 2026 年主要经营计划已在《2025 年年度报告》《2025 年度董事会工作报告》中详细披露，请查阅参考。

80. 贵公司是当前上市种业公司中股权最清晰，纠纷最少的，但太稳定看不到增长点，市场最关心的国投集团资产注入没有，外延式并购也没有，看不到增长点如何吸引资本？

答：公司种子产业营业收入从 2021 年度的 4.45 亿元增加至 2025 年度的 10.72 亿元，种业发展稳步增长。

81. 贵公司是最早一批上市的公司，在外看来有种空心化的感觉，看起来什么都全，实质什么都没有做好，营收品种单一，市场竞争压力大，第二曲线没有，能颠覆市场的品种如中科早粳稻，贵公司也是没做起来，贵公司计划如何重塑公司内在价值？要有具体可落地的执行，贵公司除了空心化还一直喜欢空谈

答：公司种子产业营业收入从 2021 年度的 4.45 亿元增加至 2025 年度的 10.72 亿元，种业发展稳步增长。

82. 贵公司当前种业的贡献主要集中在玉米，隆平高科，敦煌种业都在加快玉米种市场推广，贵公司具备品种优势？这种优势能持续多久？贵公司是否有第二，第三增长曲线？具体落地情况？

答：公司玉米种子具备深厚品种积淀，具备较强的市场竞争

力，公司将持续加大研发投入、迭代升级品种，巩固现有优势。公司种业各业务线规划与布局，已在公司 2025 年年度报告之“公司发展战略及 2026 年主要经营计划”中详细披露，请查阅。

83. 贵公司最新薪酬管理制度提及要对标同行，这个同行是对标隆平高科还是农发种业？二者差异极大，以贵公司的经营情况，营收规模跟不上，薪酬水平却要紧跟头部农企，这是否合理？

答：公司《董事、高级管理人员薪酬与考核管理制度》中明确“公司实行工资总额决定机制：工资总额预算以上年度工总额清算额为基础，与公司效益指标挂钩，结合市场对标、公司效率指标、工资支付能力等确定。”并非单一对标个别企业。

84. 公司的发展离不开科研，贵公司的薪酬激励一直围绕高管，如何激励科研人员？有价值的科研成果就应该享受市场成果，这不是应该的？贵公司 2025 年花了多少钱激励科研人员？

答：公司高度重视科研创新工作，建立科研人员专属职业发展通道。公司科研人员配套多元激励机制，如制定了专项科研奖励、成果转化收益分享等，让科研人员共享创新成果，激发科研创新能力，公司科研人员综合待遇具备市场竞争力。

85. 贵公司是否充分关注一线员工，计划每年计提多少薪酬准备提高一线员工薪酬水平？作为农企央企，一线和高管的薪酬水平差异如此之大是否合理？既然要走向一流，颠覆市场就业观，提振一线员工从业市场认可感不是应该？

答：公司薪酬整体情况已按规定在 ESG 报告中披露。公司构建与企业经济效益相挂钩的工资增长机制，充分发挥薪酬激励作用。优化薪酬结构，依据业绩完成情况和考核结果在薪酬分配上向业绩贡献突出的单位和科研、生产、销售等关键岗位及一线人员倾斜。

86. 国投集团前后 20 个亿进场，贵公司连个水花都没冒一下，资本不认可，市场不认可，贵公司自身也没有拿得出手的市场壁垒，早期该集团的首选标的是大北农，以当前情况大北农似乎比控股贵公司更具有市场，贵公司更像一个空壳，贵公司如何逐步解决空心化问题？看不到贵公司的内在价值

答：感谢关注。

87. 贵公司在管理层面是否混乱，以 2025 年的定增效率看，历时 1 年多，是内部管理混乱还是外部托管机构不行？亦或是体制企业文化不行？

答：公司严格遵守国有控股上市公司相关监管规则，治理结构规范，内部控制与风险管理体系健全，经营合法合规，不存在内部管理混乱的情况。

88. 贵公司去年定增的 10 个亿主要定增目的是用来改善企业财务状况，专款专用，那贵公司就不能以该款进行并购工作，那贵公司是否近 3 年都不考虑资产外延式并购重组？

答：公司一直在积极寻找符合公司发展战略的优质标的，由于并购工作的复杂性，并购工作能否实现预期目标存在不确定性，请您注意投资风险。

89. 贵公司当前有多少种业性状成果已经获批并可在市场商业化推广？今年是否能享受到品种商业化成果？

答：目前公司铁 391K、奥美 95D 两个转基因品种在市场商业化推广。

90. 国投种业集团的生物制种公司性质是否充分授权给国投丰乐使用？具体授权哪些品种？市场商业化落地情况？

答：公司和包括集团系性状公司在内的多家生物技术公司开展生物育种合作，相关性状及品种授权按合作协议执行。公司主

	<p>要玉米品种丰乐 520、同玉 609 等目前均处于转基因品种转育不同阶段，具体审定时间存在不确定性。</p> <p>91. 贵公司种业市场占有率不到 5%，没有集团资产注入，没有并购重组，没有颠覆性商业化产品落地，贵公司是否空心化严重？具有行业护城河？哪条产业线哪个产品具有不可替代性且能支撑贵公司走向国际？</p> <p>答：公司拥有国家级研发平台 3 个，省级研发平台 2 个，围绕水稻、玉米、瓜菜等主要作物构建工厂化、商业化研发体系。公司着眼全国市场，研发布局全国主要农作物生态区，杂交水稻在长江中下游和上游、华南区域，玉米在黄淮海、东华北、西北、西南区域都建有试验基地和测试站，建立了不同类型的育种站 18 个、测试网点 280 个。</p> <p>92. 管理层好！剥离净利率仅约 0.5%的农化板块后，公司报表将主要由净利率约 6%的种子业务构成。请问：公司是否设定了未来 2-3 年整体净利率的具体提升目标（例如，先追赶至 8%-10%的行业腰部水平）？对标差距：当前种子毛利率（约 32%）较隆平高科（约 37%）仍有约 5 个百分点的差距。公司计划通过高毛利品种上量还是费用压降来填补这一差距？是否有分年度的追赶计划？</p> <p>答：感谢您对公司的关注，公司未来 2-3 年净利率相关目标及具体计划需结合行业周期、市场需求、研发转化进度等多因素综合研判，目前尚未明确具体量化指标。公司将聚焦种业主业，通过全流程机制创新提升经营效率，公司发展规划在年度报告中已披露，请关注公司公告。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>

活动过程中所
使用的演示文
稿、提供的文档
等附件

无