

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：2024-03

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	详见附件：投资者参会清单
时间	2024年5月18日19:30-21:30（中国） 2024年5月18日08:30-10:30（巴西）
方式	现场交流+网络图文互动
上市公司接待人员姓名	巴西会场： 隆平高科董事长 刘志勇 隆平高科副总裁兼隆平发展董事长 宫俊涛 隆平高科副总裁 尹贤文 隆平发展总经理 施亮 长沙会场： 隆平高科常务副总裁（主持工作）马武 隆平高科独立董事 李皎予 隆平高科董事兼副总裁 张林 隆平高科副总裁兼财务总监 黄冀湘 隆平高科董事会秘书 胡博

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>公司于 2024 年 5 月 18 日召开了 2023 年度业绩说明会，本次说明会通过“现场交流+网络图文互动”相结合的方式举办，就投资者关心的问题进行交流。</p> <p>一、公司 2023 年经营情况及 2024 年重点工作</p> <p>(一) 2023 年经营亮点</p> <ul style="list-style-type: none">(1) 公司治理更加规范，决策体系更加合理。(2) 完成重大资产重组，推进两隆整合。(3) 公司水稻、玉米投资布局取得了积极进展，收购福建科力和云南宣晟。(4) 全力推进瘦身健体，加快提升公司资产质量。(5) 研发效率显著提升，科研成果再创新高。(6) 公司价值营销理念深入人心，大单品运作持续领先，新品种梯队持续发力。(7) 公司质量建设成效显著，荣获中国质量领域最高荣誉。(8) 深入实施数字化转型，阶段性成效明显。 <p>(二) 2023 年主要财务指标</p> <p>从财务指标来看，公司实现了大幅增长、扭亏为盈，全年实现营业收入 92.23 亿元，归属于上市公司股东的净利润 2.00 亿元，分别同比增长 22.45%和 124.02%。总资产增加至 277.48 亿，每股基本收益增幅达到 123.44%，平均毛利率达到 39.76%。各产业板块均取得显著增长，其中，水稻板块实现营收 17.77 亿元，同比增长 36.50%；玉米板块实现营收 60.30 亿元，同比增长 16.87%；小麦、蔬菜、谷子、食葵及综合农业服务等业务均实现了稳健增长，公司领先优势进一步巩固。</p> <p>(三) 2024 年重点工作</p> <p>2024 年工作的指导思想是主动融入新发展格局，深入践行种业振兴行动，持续发挥种业阵型企业的引领带动作用，实现国内</p>
---------------------------	--

国际业务的有效协同，努力开创隆平高科高质量发展的新局面。按照夯实基础、稳中求进、提质增效的总体工作思路，在以下几个方面重点推进工作：一是管理方面，进一步强化战略引领，完善内控机制。二是经营方面，注重质的提升，追求稳健增长。三是科研方面，进一步突出智慧、高效，巩固公司的核心竞争优势。四是生产方面，进一步优化资源统筹，强化内部协同协作。五是财务方面，更加注重严谨规范，务实地推进精益管理和降本增效。六是投资方面，坚持聚焦主业，整合内部优势资源，实现高质量发展。

二、隆平发展经营情况简介

2017年收购巴西资产后，隆平高科与中信集团派驻十几名中方员工到巴西进行穿透式的管理，不同于以往中资企业在海外收购资产后交给本地团队决策管理，公司是中方跟巴西团队共同经营，并且中方常驻在巴西，对公司运营及产业的情况会更加清楚。

巴西和中国的农业上的互补性比较强，两个国家之间的农产品的交易规模比较大。巴西的农业是在全球市场上为数不多的呈现增长态势的市场。隆平发展一方面在一个增长的市场中顺势而为，保持较快增长；另一方面，在收购巴西资产以后，积极引入了以结果为导向的考核理念和文化，带动公司竞争力不断提升。

在科研方面，通过持续发力并抓住巴西甘蔗花叶病毒等病毒病爆发期间的发展机遇，公司的品种竞争力显著提升。每年，公司晋级和推广的品种在全巴西名列前茅，目前巴西前十大玉米种子品种当中，公司占2-3个。公司的市场份额位列巴西的前三名，然而，今天的前三名和2017年的前三名相比含金量有所不同。七年前，公司与第一名的市场份额差距约为15%，而今年这一差距已经缩小到5%-7%，和第二名已非常接近。

在生产制造方面，公司完成了主要装备设施的改造升级和新

建扩建。目前公司的经营能力在整个巴西的种子行业里处于领先水平，主要体现在公司的加工成本远低于行业平均水平和竞争对手，这主要得益于精细化管理之下的加工效率提升。

在销售方面，公司通过变换的方式实现了类计件制的考核，充分调动了渠道的积极性，调动了销售人员的积极性，每年销售均实现稳定增长。公司的销量从收购初的 240 万袋增长至 430 多万袋。去年由于南涝北旱，整个行业萎缩，但是公司的销量仍稳中有升，市场份额保持增长。

在去年粮食价格大幅下跌，种子价格也随之下跌的背景下，依靠成本控制得力，整体上毛利率保持了稳定。

公司在过去 7 年经历了一轮周期考验，企业的经营、管理团队变得更加成熟。当前，在行业景气低点的时候，公司将稳健经营，立足企业管理效率提升实现更好盈利。

三、投资者主要关注的问题

1、2023 年公司对董事会做了较大幅度的改组更换，新一届董事会在公司管理上有哪些积极的边际变化？未来几年的工作重心与发展规划是什么？

2023 年做了三件事：第一，改组董监高和党委，优化公司治理结构，董事由 15 人减少至 9 人，监事由 5 人减少至 3 人，撤销决策委员会、科技委员会。第二，完成“两隆”整合。隆平巴西是隆平高科和中信农业共同投资的，中国和巴西农业的互补性强，一方面，“两隆”整合可以减少同质化、同业竞争和低水平的重复建设，也可以共享科研、生产、管理、育种站等方面的资源，便于统筹国内外两个市场。另一方面，公司在巴西有南美最先进、最大的生物育种分子实验室，拥有具有核心竞争力的科研管理团队，这个整合是 1+1 大于 2 的效应，当然这也对公司的发展提高了要求，但管理层对未来的发展前景充满信心。这使得公司进一

步夯实国际化进程，对于公司的发展是一个跨越式、标志性的大事件，也符合中信集团提出的“一个中信，一个隆平”的发展理念。此外，公司不断推进瘦身健体、降本增效、资金管理、开源节流等工作，使得公司发展的基础更加厚实。今后，隆平高科会通过内生发展与外延扩张，加快科研创新，按照“主业清晰、核心突出、行业领先、治理先进、管理高效”的要求，创建成为世界一流的民族种业企业。

2、公司于 2021 年成立亚华水稻事业部，将 5 个水稻产业主体进行整合，目前的进展如何？公司水稻业务利润率是否能回到之前的水平？

公司在杂交水稻育种领域保持行业领先地位，推出具有强竞争力的品种，如隆两优、晶两优，以及近年来主推新品系玮两优、臻两优、颀两优等系列。面对竞争激烈的市场环境，公司优化组织建设与市场营销策略，增强内部协同，强化风险管控，不断提升市场份额。

2021 年成立亚华水稻事业部以来，按照一体化运作、公司化管理、虚拟化组织的组织建设思路，在具体的管控上采取统分结合，至今成效显著。主要一方面通过统一制定生产计划，统一布局生产资源，统一开展生产相关的技术攻关等工作，在产能保供、成本和质量管控等方面取得了很好效果。同时公司在供应链方面实现了统一的调度，按照“近产区、近销区”、效用和效率最大化的原则，对各个主体的设施进行全面统筹，公司的产能利用率、单位加工成本、运输成本均明显提高。为应对水稻粮食价格下行和市场需求挑战，公司及时调整市场竞争策略，不断提高营销水平，运作的优势新品种在规模、价格和利润上均处于行业前列，销量实现了显著增长。

目前水稻产业呈现良好发展势头，走上了可持续良性发展的

道路。未来，公司将继续强化科研育种、供应链管理、质量管控、营销策略等多方面的竞争优势，构建体系化、高质量的运营管理体系，支持公司在市场规模、经营质量、利润水平等方面均取得可持续的领先优势。

3、公司在未来如何统筹管理各种汇率方面的风险，如何优化降低财务费用？

第一，过去几年，公司在外汇资产管理方面确实面临挑战，尤其是在没有重要外汇资产的情况下，持有大量外汇负债带来了汇兑风险。为了应对这一问题，2023年公司成功完成了美元贷款的置换，有效控制了汇兑风险。此外，公司利用人民币跨境直贷和 NRA 账户放款机制，帮助子公司进行贷款置换，这不仅降低了融资成本，还减少了未来的外汇风险。通过这些措施，公司展现了在财务管理和风险控制方面的成熟与进步，为公司的稳健发展提供了坚实的财务保障。

第二，公司积极管理财务成本，并通过与银行的积极谈判，实现低融资成本，目前公司三年期的贷款利率 2.2%-2.9%。同时，公司紧跟宏观经济和人民币汇率走势，与多家金融机构保持长期合作关系，依靠财务管理专业与效率，进一步降低融资成本。

4、请介绍一下公司最新的一个组织架构，特别是国内及隆平巴西的管理机制？

公司在完成董监高调整后，实现了组织架构的高效化和决策流程的优化。通过“三会一层”管理架构的调整，公司精简了董事和监事人数，明确了内部议事规则，提升了决策效率。同时，公司对内部职能部门进行了职责明确和人员合理配置的优化，有效提升了工作效率。此外，公司在基础性建设方面加强了内部制度流程的完善，使之更加合理和清晰，为提高内部治理效率提供有力支持。

对于隆平发展的管理，公司配备了较强的高管团队，由隆平高科副总裁宫俊涛先生在两隆整合后担任董事长，加强了公司在隆平发展的领导力量。董事长和高管团队对巴西业务给予了高度重视，并定期来巴西进行调研和指导工作。两隆整合后，公司实现了国内外在科研、市场推广、国际业务拓展等方面的有效对接和整合。

5、聚焦主业最新的进展？

2023年，根据大股东中信集团及公司董事会的战略决策，公司积极推进非主业、低效无效资产的处置工作。公司将持续聚焦核心产业，增强发展后劲，并坚决清理任何偏离主业、可能对公司稳健经营及品牌发展造成负面影响的业务。总之，公司将持续坚持高质量发展，坚持稳中求进，坚持聚焦主业，把业绩真正地夯实，回报社会、股东、客户、员工。

6、转基因玉米 23/24 种植季行业及公司的推广情况如何？包括推广面积、单价、农户接受度，以及 24 年行业及公司转基因玉米制种的情况？

目前公司按照国内主管部门相关要求开展转基因产业化示范推广。对于出厂价或结算价，需根据经销商最终的兑现价以及性状公司的谈判价最终确定。

7、公司在巴西业务怎么去跟其他的国际龙头竞争？公司整个生产成本比竞争对手更低，这种成本的控制是如何做到的？

相比国际种业公司优势：首先，公司秉承结果导向和多劳多得的经营理念，与国际公司相比，更注重结果的实效性，而非仅仅遵循流程。其次，公司实行扁平化管理，决策层与业务紧密相连，在巴西的中方常驻人员能够快速响应并集中资源解决问题，敏捷性和响应能力较国际公司具有明显优势。第三，在工艺、流程和管理上更具创新性，以玉米烘干工艺为例，根据种子特性灵

活调整烘干方法，降低扒皮损失，展现快速的创新和决策能力。最后，在研发方面，公司得益于巴西对知识产权的良好保护，融入了国内“固本-追赶-超越”的研发策略，使得公司当前的研发组合更加丰富且清晰，因而保持较好的利润率水平。这些优势共同推动公司在国际市场上保持竞争力。

相比国际种业公司，目前的短板：第一，公司在巴西市场的发展历程相对较短；第二，目前还依赖于使用其他公司的转基因技术并支付相应费用，在底层技术和资本积累方面仍有提升空间，需要加速学习和追赶。

当然通过收购陶氏资产，公司获得了宝贵的发展基础，结合中方管理团队的创新做法，有望形成独特的竞争优势。只要坚持正确的战略方向，避免重大失误，公司在巴西市场可实现持续稳健的发展。

8、公司在国内玉米种子业务的优势如何在东北与西南区域取得新的突破？公司目前在东北与西南区域的发展情况如何？

在玉米种子业务上，公司目前是多元化的发展策略，业务布局覆盖全国，一方面以联创体系为核心，优先提升黄淮海市场份额，并在全国范围布局，另一方面，积极发展云南宣晟、安徽隆平、河北巡天等子公司。

短期内，公司将继续多方面发展的策略，主要由于玉米育种上相对比较分散，区域性竞争的特点比较突出。但随着生物育种的发展和转基因种子的推广，最终大公司、大平台会将凭借规模和技术优势逐渐占据市场主导。长期来看，公司将构建双轮驱动模式，通过不同子公司间的相互学习和经验借鉴，逐步实现联创体系与其他玉米种业公司的统一和整合，以提高整体运营效率，降低成本。

9、如何判断巴西粮价的周期？如何对此去做经营策略上的调

整？

2023年5月，巴西粮价触及谷底，每60公斤玉米的价格仅为20多雷亚尔。预计2024至2025年粮价仍将稳定在较低水平，大约40雷亚尔一袋。基于对粮食价格的预测，公司将控制生产规模和资本支出，采取更加稳健的发展策略。同时，公司强化精细化管理，严控成本，有效降低管理费用，保障公司运营不受市场波动的过大影响。

10、隆平巴西的库存情况如何？往年的库销比大概是如何？新的种植季，公司是否有相关的存货减值压力？

目前，隆平巴西库销比略高于历史50%的均值。由于巴西独特的农业生产条件，允许一年两季的生产，即冬季和夏季，这为公司提供了灵活调整生产计划的空间，可根据库存情况相应增减产量，较快降低库存。

对于存货减值问题，从两方面进行解释。一方面，公司对不畅销或不符合市场需求的种子品种进行大幅度减值，并根据库龄情况计提减值，特别是对库龄超过两年的种子进行大幅核销。公司在财务处理上持保守态度，每年都会进行产品减值测试。另一方面，由于巴西种子产品更新换代周期大约为四至五年，因此库存中的种子相对比较新，不畅销或不符合市场需求的种子占比约为3%。配合恰当的销售策略，该部分种子仍可实现销售。公司将种子分为三个类别来优化销售策略：当年生产的种子价格上浮；隔年生产的种子价格正常；而老种子则按比例打折，一般巴西农民/农场主会选择一个组合进行种植，这种销售策略能够满足不同农民或农场主的需求和接受度。因此，各类种子均有销售机会。如果最终仍有种子未能销售，公司将遵循会计准则要求进行账面核销。

11、针对巴西种子价格持续下降问题，收购的隆平发展是否

未来会存在商誉减值风险？

巴西的玉米种子价格自 2018 年起开始上涨，到 2022 年达到顶峰，随后在 2023 年呈现下降趋势，显示出明显的周期性特征，不会持续性下降。

种子价格波动主要受种子供需和粮食价格的影响。当前全球玉米产能充裕，在当前的价格水平下，农场主种植玉米处于利润较低且部分地区有一定亏损。但巴西有两季种植，大豆与玉米轮作种植，大豆相对比较稳定，效益好一些。在这种情况下，农场主不愿意将土地空闲，愿意承担一些成本种植玉米，因此，整体上玉米生产面积会有所波动，但不会出现巨幅波动。此外，巴西对玉米的需求不仅限于出口，本地深加工发展较快，酒精制造厂的需求增长迅速，这也为玉米市场提供了额外支撑。

公司制种的定价因一年两季可以快速调整，种子定价与粮价挂钩，当种子销售价格下降时，制种成本也呈现下降趋势，这有助于维持公司的毛利水平稳定。

对于商誉减值问题，商誉每年都会由会计事务所评估，且进行减值测试，测试模型使用三年显性财务年度与七年隐性财务年度预测。三年显性预测需要对主要指标如销量、成本、费用、汇率进行预测，做周期判断；七年隐性预测做趋势性判断，根据通胀每年增长，不做周期判断。过去七年没发生减值情况，目前预估短期内也不会发生减值。

12、在隆平高科与隆平发展融合后，在资金与种质资源上如何协同管理？

在资金管理上，公司目前推动人民币跨境直贷策略，这将显著降低资金成本。

在种质资源管理上，公司实行严格的记录和管控制度，所有引入国内的种子资源都会经过专业站点进行防疫检查，确保安全

合规。种质资源的策略规划和管控均由总部的研发中心统一制定，保证资源使用的高效性和战略性。

此外，隆平发展的研发体系与国内的玉米科学院、产业公司正在稳步推进整合。在人员、资金和育种材料的协同作用下，公司的研发能力得到了显著增强，形成了强劲的研发底盘。

13、隆平巴西从 2017 年至 2022 年营收与利润均实现翻倍增长，公司未来能否回到 2022 年的利润水平？以及需要哪些先决条件？未来三至五年是否有考虑品类拓展以做大规模？

受巴西极端气候及玉米价格低迷影响，目前玉米种子销售价格较 2022 年有一定程度的下降，2022 年玉米种子价格曾高达 650 雷亚尔/袋，而当前价格已降至 500 雷亚尔/袋以下。在行业环境不利情形下，公司 2023 年销量与收入仍稳中有升，销量由 2022 年的 429 万袋到 2023 年的 431 万袋。公司将积极应对行业挑战，持续强化及提升竞争力，为市场环境改善后的业绩增长做好准备。

品类方面，公司也在进行积极探索，玉米种子业务是公司在巴西市场的核心业务，同时，通过探索拓展高粱和大豆业务，公司能够适度提升盈利能力和改善现金流。

14、公司国内玉米板块收入与盈利不断超过市场预期，这主要归因于哪方面因素？公司未来三年是否设立市占率与盈利目标？能否从三大区域细致拆分一下？

主要有以下几方面原因：第一，公司主推产品持续表现优异且受到市场欢迎；第二，公司主产区、品种实现全覆盖。第三，转基因品种表现优异，在主推品种基础上形成一定的市场增量。通过不断的产品创新和转基因技术的应用，公司延长了玉米品种的生命周期。第四，公司的营销创新，利用品牌优势和渠道资源，实施精准营销，保持并增长了公司的销量。

黄淮海地区作为公司的主产区，市场份额保持稳定。目前在

	<p>东华北区域、西南区域市场占有率相对较低，公司将持续增强品种竞争力、强化营销布局以提升市场份额。</p> <p>15、隆平巴西今年是否能维持当前的盈利能力？</p> <p>隆平发展盈利能力会受到玉米种子市场价格变动影响。面对价格的下行压力，隆平发展将通过以下措施应对行业周期下行风险：一是通过严控成本，有效降低管理费用，同时确保核心骨干的稳定，保障公司运营不受市场波动的影响；二是通过强化内部管理、以结果导向的工作机制提升运营效率和资源的利用效率，降低库存，保障现金流稳定；三是隆平发展持续加大研发投入，培育出高产、优质、抗病虫害的种子品种，增强产品竞争力。</p> <p>16、国内玉米业务方面，在周期向下的情况下，联创种业的业绩会是怎么样的趋势？</p> <p>联创种业目前的战略目标是稳定市场份额，适当扩展，同时在利润方面实施精细化管理以提升效益。</p> <p>虽然国内玉米价格处于较低水平，但联创种业维持着健康的库存状态，没有必要通过降价来竞争市场，公司产品定价将保持在高端水平。公司还将通过降低生产成本等措施，来维持当前的盈利水平。</p> <p>本次业绩交流会中，公司管理层对未来发展做出的前瞻性陈述不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。</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	中金公司	陈泰屹
2	浙商证券	张心怡
3	海通证券	巩 健
4	长江证券	高一岑
5	招商证券	李秋燕
6	申万宏源证券	胡静航
7	华泰证券	季 珂
8	申万宏源证券	盛 瀚
9	国盛证券	沈嘉妍
10	中信证券自营	林 野
11	大成基金	黄 涛
12	瑞银证券	江 娜
13	国联证券	王明琦
14	上海重阳投资	吴伟荣
15	朱雀基金	刘丛丛
16	中国银河证券	陆思源
17	万家基金	邱庚韬
18	兴业证券	曹心蕊
19	南方基金	尹 力
20	上海证券报	夏子航

21	华龙证券研究所	龚 玮
22	西部利得基金	张昭君
23	西部利得基金	陈 蒙
24	中信证券	罗 寅
25	富国基金	徐哲琪
26	招商证券	李漠雨
27	天风证券	林逸丹
28	广发证券	周舒玥
29	光大保德信基金	张 禹
30	国信证券	鲁家瑞
31	光大保德信基金	马鹏飞
32	银河证券	谢芝优
33	开源证券	陈雪丽
34	开源证券	朱本伦
35	开源证券	季 璐
36	中金公司	翟羽佳
37	广发证券	苏天乐
38	中信建投	孟龙飞
39	开源证券	占丽卉
40	财通证券研究所	王宇璇
41	华泰证券	熊成慧
42	中信证券	黎刘定吉

43	中金公司	王思洋
44	银华基金	刘 辉
45	招商基金	曾子潇
46	大成基金	李燕宁
47	大成基金	齐炜中
48	博时基金	姚 爽
49	国寿养老	杨兆鑫
50	华夏久盈	张 宇
51	华夏久盈	李孟海
52	Robeco	何丹柠
53	T. Rowe Price	计嘉骐
54	景熙资产	程 锋
55	太平洋保险资产	向 涛
56	cephei capital	李 勇
57	鹏扬基金	张 勋
58	国寿养老	周晓文
59	中信建投	王明超
60	中信建投	杨慧泽