

证券代码：002688

证券简称：金河生物

金河生物科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-001

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话调研）
参与单位名称及人员姓名	天风证券 吴立 王聪 上海重阳投资有限公司 胡敏 长盛基金管理有限公司 周思聪 天弘基金管理有限公司 麦俊杰 中银基金管理有限公司 朱水媚 银河基金管理有限公司 施文琪 上海南土资产管理有限公司 范自彬 华夏基金管理有限公司 代瑞亮 华安基金管理有限公司 刘畅畅 交银施罗德基金管理有限公司 郭斐 农银汇理基金管理有限公司 高付 合计投资者 40 人
时间	2020 年 2 月 13 日 下午 19:00-20:30
地点	电话调研
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 邓一新 财务总监 牛有山 副总经理 王志军

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>本次交流活动以电话会议的形式进行，主要内容如下：</p> <p>1：请公司介绍一下现有业务基本情况？</p> <p>回复：</p> <p> 金霉素业务</p> <p> 公司是全球金霉素行业龙头，金霉素占全球产能和市场份额达 50%。全球产能约 12 万吨左右。公司现有产能 5.5 万吨，2020 年预计通过技术改进，工艺提升可以达到 6 万吨。公司近三年一直是满负荷生产，产销率均接近 100%。金霉素产品 60%左右销往美国及其它海外市场。金霉素业务具有明显的规模优势、技术优势、成本优势、区域优势。</p> <p> 金霉素面临行业发展新机遇，两个方面：一是环保、非瘟疫情、政策因素推动未来生猪养殖行业集中度快速提升。二是，兽药管理新规实施后，在养殖现场治疗性预防用药会大量增加。</p> <p> 2020 年兽药管理新规实施后，仅有金霉素和吉它霉素两种化学抗菌药物产品从饲料添加剂转化在养殖行业继续使用。以前作为促生长用是低剂量添加，每吨添加 75g，现在作为治疗性预防用药使用量每吨添加 400g-600g。兽用抗菌药物临床用途调整为治疗和治疗性预防两种用途。借鉴美国等治疗性预防用药和饲料脉冲用药等先进用药理念，需要增加的抗菌药物大都是通过混饲给药发挥治疗性预防用途。由于金霉素的广谱抑菌性能和性价比，必将和国际市场一样，成为养殖场治疗性预防用药的主要产品。对标美国的养殖水平和养殖规模，金霉素市场有很大的提升空间。</p> <p> 动物疫苗</p> <p> 因为我们在这块起步比较晚，渠道、品牌的建设还是需要一定的时间，我们 GMP 的生产车间改造验收，GCP 的验收，以及一些悬浮工艺，对产品的改进都花费了相当的时间，再加上 2019 年非瘟的影响，动保板块不太理想。2020 年，我们预计</p>
----------------------------------	--

美国普泰克疫苗销售向好，杭州佑本随着下游生猪存栏量逐步复苏，蓝耳疫苗生产资质的获得，我们相信 2020 年疫苗板块预计实现扭亏为盈。

环保业务

我们在内蒙古扎旗已经开始有新的基地现在正在做，一些新的项目也正在酝酿和洽谈之中，环保业务板块一是非常稳定；二是它总体的战略也在稳步的往前推。

2: 公司客户群体有发生变化吗?

回复：原来公司做饲料添加剂的时候，客户群体主要是饲料企业，但是公司现在针对的是养殖企业。重要客户事实上对公司而言变化不大，因为在中国这种大型的养殖企业往往都是饲料和养殖一体化的企业，比如说温氏、牧原、双胞胎、大北农和新希望，原来公司是和饲料部门打交道，现在是和养殖部门打交道，它是有变化的，但是变化没有那么大。

3: 公司销售的模式是怎么应对?

回复：现在公司实行“大金河”的营销策略，营销团队负责公司全部动保产品的销售。公司的销售团队在销售产品的时候，不仅仅卖金霉素，还有疫苗产品、动物营养品。同时针对养殖现场用药，公司也成立了自己的技术中心，而且也聘请了相关兽医学方面的博士、专家作为公司专家，指导用户如何来使用金霉素。

4: 公司金霉素整体价格是怎怎样的？过去几年价格的走势大概是怎么样的？有没有周期性？

回复：金霉素的价格和下游生猪养殖行业的景气度有关联，但它的周期性并不强。在养殖行情非常好的情况下，下游更容易接受提价。此外，金霉素产品本身在养殖环节成本占比非常小，

从养殖角度对公司产品价格的敏感度并不高，从最近几年的趋势来看，一直是稳步上升的。

5: 我们现在销售人员总共有多少?

回复：一线的服务人员现在有 60 个，其中包括外聘老师、专家顾问，还有公司自身培养的硕士和业务员进行进场辅助和反馈信息。

6: 2019 年国内金霉素的销量大概是多少?

回复：2019 年国内市场因为有非瘟的影响，比 2018 年下降了一点，大概 2.1 万吨左右。

7: 由饲料添加剂转换为兽药什么时间开始?

回复：2020 年 7 月 1 日开始实施。

8: 金霉素的门槛是什么?

回复：一是在环保问题。随着环保立法的标准越来越高，而且执法的力度也越来越严，很多企业的环保不达标，被关掉了。从创立到现在，就因为环保这个问题，公司前后投入了近几个亿的资金，着力解决了这个问题，我们现在有自己的环保公司，除了处理自己的污水外还处理其它很多制药企业的污水，这是非常高的一个门槛，也是我们的优势所在。

第二，市场认证壁垒。我们的产品 60%是销往海外，海外市场主要是美国市场这块，进驻美国市场要经过美国 FDA 认证的，这个认证是非常难的，不但是门槛高，同时时间也非常长，如果国内有其他公司生产，可能仅仅局限在国内市场销售，美国市场是进不去的。

第三，技术壁垒。我们公司在当前发展的历程中，不但我们的设备，还有技术水平的积累，包括我们的发酵指数，发酵

	<p>水平，各方面在行业里面都是最领先的，这也是多年积累下来的经验所导致的，这些技术水平会导致产品成本的竞争优势。</p> <p>9: 金霉素在美国用的比较多，能够在欧洲用吗？</p> <p>回复: 美国主要使用饲料级的金霉素，欧洲是使用盐酸金霉素，我们也在欧洲卖一部分盐酸金霉素。</p> <p>10: 今年受到新冠疫情的影响，去年非瘟的影响，疫情还没有完全结束，从 2020 年来看，咱们国内金霉素的销售情况怎么样？</p> <p>回复: 如果现在按照去年的销售，今年肯定增长。因为去年中国的存栏养殖是最低的。新冠疫情这方面，因为这几天的物流运输开始放开，北方地区可以运输一些了，南方地区还不行。但是我们有十几个外阜库也还可以供应一部分。另外往年行业内，春节期间是淡季，所以影响不大。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 2 月 13 日