

证券代码：300119

证券简称：瑞普生物

天津瑞普生物技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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（电话及网络远程会议）
参与单位名称	中信建投证券、富国基金、广发基金、嘉合基金、中金基金、国联安基金、创金合信基金、人保资产、民生通惠资产、西藏源乘投资、天时开元基金、泛太平洋、静远投资、惠理投资、惠理基金、中银国际证券、华安证券、五矿国际信托、和聚投资、青骊投资、厦门金恒宇投资、华创证券、博时基金、工银瑞信基金、汇丰晋信、朱雀基金、海富通基金、天治基金、上海仙人掌资产管理、北京遵道资产管理、中天国富证券、国海证券资管、德邦资管、兴业证券、国泰君安证券、国信证券、华西银峰、北京金百镭投资、上海领久私募基金、誉辉资本、上海仁灏投资、融通基金、以岭药业、招商财富、招商证券、招商证券资管、华闻期货、津渡资管、航长投资、华邦投资、平安证券、中庚基金、银河基金、申万宏源、平安资管、浙商基金、信银理财、农行资管、深圳前海大千华严投资、新华基金、上海天猊投资、太平基金、东方财富、中天汇富基金、中信證券經紀(香港)、中资东方投资基金、上海河清投资、深圳万福顺通、合煦智远基金、一带一路国际物流、沅京资本、安邦资产、伯兄投资、禾升投资、安惠投资、裕晋投资、中信证券、中信资本(深圳)、塔基资管、汇安基金、西南证券、银润资产、Sumitomo Mitsui DS Asset Management Sharon HU、瞰道资管、泽铭投资、EXOR、天风农业、康曼德资本、怡广投资、生命人寿保险、上海富善投资、生命资产、中信保诚基金、菁菁投资、华润信托、前海禾丰正则资管、华夏财富创新

	投资、异邦生物、健顺投资、国盛证券、银叶投资、玖鹏资管、果实资本、深积资管、鹏华基金、泰达宏利、中邮人寿保险、深梧资产、尚城资产、前海枫富资产管理、华安基金、上海崇山投资、华泰柏瑞
时间	2022年8月25日 20:00-21:00 2022年8月26日 13:00-16:30
地点	电话及网络远程会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 谢刚 财务负责人 李改变
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司经营情况介绍</p> <p>报告期内，Q1 生猪价格低位运行，叠加新冠疫情管控，公司所处行业下游养殖市场受供需关系低迷影响，承受着较重的经营压力，对兽用化学药品、兽用疫苗和动物营养添加剂的需求未能有效释放，公司相关的产品销量较上年同期有所减少。随着行情好转，Q2 收入环比上升。公司上半年实现营业收入 90,833.74 万元，同比下降 12.72%；二季度实现营业收入 51,753.08 万元，环比增长 32.43%。公司上半年实现净利润 15,358.81 万元，同比下降 31.58%，实现归属于上市公司股东的净利润 13,983.26 万元，同比下降 31.32%。</p> <p>上半年，公司研发管线战略性布局优势开始凸显，尤其是在基因工程疫苗、创新剂型、多联多价疫苗、替抗产品、宠物产品等前沿技术领域进入收获期。</p> <p>畜禽方面，今年新上市鸡新城疫、传染性法氏囊病、禽流感（H9 亚型）三联灭活疫苗，副猪嗜血杆菌病三价灭活疫苗，鸭坦布苏病毒 ELISA 抗体检测试剂盒，替抗类——必诺坦及精鉴解毒宁（清瘟败毒口服液）等产品，储备了犬细小病毒抗血清、猪塞内卡病毒病灭活疫苗、草鱼维氏气单胞菌败血症灭活疫苗和重组鸡 α-干扰素口服液等产品。</p> <p>宠物方面，今年新上市莫普欣（吡虫啉莫昔克丁滴剂）、伊尔舒（复方制霉菌素软膏）、伊尔爽（宠物耳道护理液）、</p>

克林霉素磷酸酯颗粒等驱虫、治疗外耳炎、皮肤创伤脓肿的大单品，储备了猫三联灭活疫苗、犬四联活疫苗等产品，结合已有的宠物镇痛麻醉类、抗生素类、宠物营养类产品，进一步扩充完善了宠物产品矩阵。公司在宠物赛道布局多年，协同瑞派宠物医院、重庆易宠等战略伙伴，有助于公司在宠物行业形成较高的影响力，成为未来宠物医疗市场发展的主导者。

展望未来，公司将坚持在研发上的高饱和投入，积极引进海内外高层次人才，打造先进的研发中心，持续提升研发核心技术能力，通过系统化解决方案帮助养殖企业改善生产指标，成为动保行业标杆企业。公司将继续加强极致质量管理，强化全员质量管理意识，通过产品线拉动，紧密跟随市场需求变化升级产品工艺，做到将竞品指标全包围。公司将加速募投项目建设，尽快达产产生效益，并提升整体产能利用率。公司将聚焦养殖头部集团，将集团客户做深做细，多点布局养殖密集县域，提升存量客户粘性，扩大新增客户导入量，加大空白市场的开发力度。公司将以极具吸引力的薪酬激励体系、先进的管理理念，积极引进海内外高层次人才，加速国际化布局，打造国际知名的头部动保企业。

二、问答环节

1、请问公司在大客户开发方面采取什么策略，目前开发情况？

回复：公司产品结构丰富，拥有猪、鸡、水禽、牛、羊和宠物用药品、疫苗、消毒剂、清洗剂和功能性添加剂等产品，是中国规模最大、产品种类最全的兽药企业之一。依托于高品质、多元化、全品类的产品矩阵，公司能为养殖客户提供从生物安全防护、科学治疗、养殖精细化管理等差异化解决方案：包括客户痛点识别、病料采集、毒菌株鉴定、产品改善提升、客户临床使用、过程检测评估等举措，形成小前台大后台的快速响应客户模式。

公司围绕禽畜国内 TOP 客户增加资源投入及强化提升服务，形成业务、技术、产品线铁三角，目前在白羽肉鸡、黄鸡、蛋鸡、水禽等国内 TOP 客户实现全覆盖；国内养猪集团 TOP100 客户已开发 90%以上，今年上半年与牧原、温氏等头部企业的合作深度有突破性进展，未来，公司继续将大型养殖集团业务做深做细。

2、公司 7 月份上市的莫普欣产品优势及推广情况？

回复：公司 7 月份对外发布的莫普欣（吡虫啉莫昔克丁滴剂）可以防治犬猫 28 种体内外适应证，尤其对蠕形螨和心丝虫具有独特驱杀作用；不透皮，借皮脂快速输布全身，具有四大产品优势：超广谱、更安全、起效快、防渗漏。该产品符合终端消费者对驱虫药安全性强、驱虫谱广、见效快的期望。驱虫药在宠物药市场占据约 50%的市场份额，国外产品占据大部分的市场份额，目前国内只有 2 家公司拥有体内外驱虫滴剂，莫普欣的上市将有助于突破进口产品对市场的垄断格局。

莫普欣 7 月份上市以来，已实现超过千万元人民币的收入，形成了爆品牵引的宠物产品板块格局。目前，公司宠物产品主要通过经销商、大型宠物医院销售，已有六十余家核心经销商。未来，公司一方面加大对经销商渠道的覆盖和下沉力度；另一方面将快速拓展线上销售渠道。

3、公司对宠物业务的布局？

回复：公司对宠物业务布局多年，持续加大研发投入，多款产品进入收获期，形成与国际接轨的高质量宠物医药产品矩阵。公司目前已拥有异氟烷（宠物吸入麻醉剂）、复方制霉菌素软膏（治疗外耳炎）、宠物耳道护理液、吡虫啉莫昔克丁滴剂（体内外同驱滴剂）、克林霉素磷酸酯颗粒（治疗皮肤创伤脓肿）、宠物营养系列产品（骨关节营养、美毛护肤等）等多款核心产品，储备了“猫三联”、“犬四联”等疫苗产品。

公司今年引进了外资企业的宠物营销专家，扩充了专业的

宠物营销团队，线上线下双轮驱动。同时，公司将与瑞派宠物医院、重庆易宠等战略伙伴在供应链、渠道整合、数字信息化、宠物医疗等方面建立深入的战略合作关系，进一步构建宠物产业生态圈。公司与瑞派宠物医院旗下中瑞供应链签订了宠物产品集采合同，随着公司宠物产品品种丰富，将加大双方的合作体量；通过瑞派宠物医院影响宠主的用药习惯，增加客户粘性和品牌影响力。公司今年上半年通过华普海河基金投资的重庆易宠是一家为宠物品牌提供全渠道经营管理服务的集团公司，旗下拥有行业知名的宠品消费严选平台——E 宠商城、宠店赋能平台——它品，海内外品牌线上运营管理平台——杭州易宠，以及以小青鲨、俏尾巴、零度灰为代表的人气自研品牌矩阵，在 2B 和 2C 端渠道和客户方面有深厚的积淀。公司将借助易宠渠道，推广自有的产品和服务。

4、“猫三联”疫苗临床进展怎么样？公司预期多久能够取得新兽药注册证书？

回复：公司充分发挥与瑞派医院的协同效应，全面展开临床试验，对十几个品种、不同日龄段猫的安全性和有效性试验，产品在有效性、安全性、质量可控性方面达到或超过同类进口产品的质量水平，截止目前血清中和抗体效价显著高于同类进口产品；在猫杯状病毒预防上，疫苗毒株为本地流行毒株制备的疫苗，免疫攻毒保护效果超过同类产品水平。公司在生产线、生产工艺技术等方面已经做好了相应的储备，正在加速推动宠物疫苗注册。受农业农村部加快审批政策的促进，有望早于原有预期上市。

5、湖北龙翔药业上半年的收入和同比如何？投产进度如何？

回复：龙翔药业上半年实现营业收入 11,244.56 万元，同比下降 13.50%；其中二季度实现营业收入 7,228.59 万元，环比上升 80%。龙翔药业原料药业务 3 月份开始投产，二季度产能逐渐释放，下半年会加快达到满负荷产能的速度。

6、公司今年在动物疫苗领域重点发力的产品有哪些？

回复：家畜疫苗主要是猪繁殖与呼吸综合征活疫苗，传染性腹泻、传染性胃肠炎二联疫苗，圆环灭活疫苗，猪瘟活疫苗，猪乙型脑炎活疫苗等。

家禽疫苗主要是重组禽流感病毒（H5+H7）三价灭活疫苗，鸡新城疫、传染性法氏囊病、禽流感（H9 亚型）三联灭活疫苗，鸡传染性鼻炎（A 型）灭活疫苗，新支二联疫苗，鸡马立克氏病 I、III 型二价活疫苗等。

家畜、家禽疫苗受农业农村部加快审批政策的促进，今年下半年有望推出更多新产品上市。

7、公司如何控制大客户和经销商的应收账款？

回复：公司整体信用政策未发生重大变化，公司对大客户经营情况、财务状况、法律风险及履约能力等方面综合评判信用风险等级，给予不同款期，基于与客户共同克服养殖周期性波动影响的考虑，公司针对多年合作且信用良好的客户，在信用风险可控并履行内部审批程序后，适当延长款期；对于高风险客户加强应收账款催收并停止发货，控制应收风险。

经销商现款现货无账期。

8、高致病禽流感疫苗今年上半年的收入如何？如何看待“先打后补政策”的影响？

回复：高致病禽流感疫苗上半年营业收入 1.23 亿元，同比下降 13.94%。主要为公司对高致病性禽流感（H5+H7）三价灭活疫苗在原有产品的基础上进行了升级换代，更换了毒株，今年二月份拿到新升级产品的批文，三月份推向市场。

“先打后补”政策实施后，强免苗将逐步走向市场化，政采比例下降，市场比例上升，逐步实现养殖户的自主采购，优质优价优服务、销售渠道广的产品将最终占领市场。

9、公司如何看待当前国内家禽和家畜动保行业的竞争格局？

回复：新版兽药 GMP 的实施带来投资改造成本、折旧成本

	<p>加大，养殖集团降本增效压低兽药行业利润，动保行业的竞争更加激烈。随着行业集中度的快速提升，强者愈强，一批兽药企业将退出竞争舞台，大型养殖集团和规模化养殖企业采购需求进一步向头部动保企业集中。头部动保企业应充分利用产业整合和资本等资源迅速做大、做强，其市场份额与第二梯队逐步拉大距离。</p> <p>10、随着市场竞争越来越激烈，公司在市场份额和产品价格之间如何选择和平衡？是否采取了降价的策略？</p> <p>回复：公司的目标是成为整个动保行业的领军企业，上半年公司持续推行精益化管理，有序推动了新版 GMP 的落地实施，加大了研发投入，推进了工艺创新、产品迭代升级，通过供应链物料集中采购、数字化治理等变革，推动公司降本增效，产品成本更具有竞争优势。同时通过“高性价比产品+疫病防控综合解决方案”持续提高养殖企业疫病综合防控水平，为养殖客户提供从生物安全防护、科学治疗、养殖精细化管理等差异化解决方案，帮助养殖客户在提高疫病防控水平的同时降低养殖成本，持续增值大客户。在市场低价竞争下，公司既保证市场占有率增长的同时，又兼顾利润。对集团客户进行评估，实施量价挂钩策略。对于战略客户加大投入开发和力度，有利于市场竞争。营销网络价格基本不变，通过深化服务提高市场份额。</p>
附件清单(如有)	不适用
日期	2022 年 8 月 29 日

特别说明：

- 1、参会人员名单由组织机构提供并经整理后展示。公司无法保证参会人员及其单位名称的完整性、准确性，请投资者注意。
- 2、本次投资者交流活动未涉及应披露而未披露的重大信息。
- 3、为减少篇幅，本记录表去掉了不同场次重复的问题和回复，并且未列出部分与前期投资者关系活动记录表重复的问题和回复。