

证券代码：300871

证券简称：回盛生物

转债代码：123132

转债简称：回盛转债

武汉回盛生物科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-002

| | |
|-------------------|--|
| 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 | 线上参与公司 2022 年度网上业绩说明会的全体投资者 |
| 时 间 | 2023 年 5 月 9 日 15:30-17:00 |
| 地 点 | 价值在线（ https://www.ir-online.cn ）网络互动 |
| 上市公司 接待人员姓名 | 董事长、总经理 张卫元 独立董事 谢获宝 副董事长 刘洁 副总经理、财务总监 杨凯杰 董事会秘书 王庆峰 保荐代表人 陈禹安 |
| 投资者关系活动 主要内容介绍 | <p>1、公司投资建设年产 2000 吨泰乐菌素、600 吨泰万菌素原料药项目，是否存在产能消化问题？</p> <p>回复：原料-制剂一体化是公司根据行业发展趋势和自身竞争优势制定的重要战略之一。泰乐菌素原料药是大环内酯类抗生素系列产品的重要基础原料药，可最终应用于公司多个核心产品（如泰万菌素制剂、替米考星制剂、泰地罗新制剂、泰乐菌素制剂）。控制核心原料药泰乐菌素、泰万菌素的生产，能更好地提升成本优势、品质控制、保障供应等方面的竞争力，形成“原料-制剂-疫病防控方案”闭环，建立全面竞争优势，提升公司抗风险能力及整体盈利水平。</p> <p>2、贵公司董事会表示加大兽药科技创新支持力度，请问这将如何加大力度？可否简单说明几点？</p> |

回复：公司在研发方面的总体思路是聚焦解决重大疫病问题，一是研发带有回盛标签的产品和方案，研发真正的创新性药物；二是升级服务，帮助养殖企业解决关键问题，提升养殖效率；三是研发人员和技术专家深入市场一线，了解市场差异化需求，提供个性化服务方案。近年来，公司研发出了稳蓝增免方案、防控禽滑液囊支原体的整体解决方案、第四代抗生素泰地罗新、第三代口服头孢菌素头孢泊肟酯片，众多创新的产品和方案成为公司鲜明的品牌特色和有力的服务抓手。2022年，公司在研项目 104 项，向农业农村部提交 5 项新兽药注册申请，其中非泼罗尼溶液已于 2023 年 4 月获新兽药注册证书。公司重点开展创新药布局，其中一类新药水产动物用新兽药已完成原料药毒理批中试，6 个二类新兽药正在开展或基本完成临床试验。

3、公司的宠物药头孢泊肟酯市场接受度如何？

回复：公司研发的第三代口服头孢菌素“头孢泊肟酯片”具有抗菌谱广、抗菌活性强、半衰期长、穿透力强、基本无肾毒性等特性，适用于犬由黄色葡萄球菌、中间型葡萄球菌、太链球菌、大肠杆菌、多杀性巴氏杆菌和奇异变形杆菌等引起的皮肤感染。该产品已于 2023 年 3 月份上市销售，目前市场接受度比较好，月销近百万元。

4、能否简单介绍一下贵公司的主营业务以及其在市场上相比于其他业务具有什么优势？

回复：公司是一家主营兽用药品（包括化药制剂、原料药、中药制剂）、饲料及添加剂的高新技术企业，是农业产业化国家重点龙头企业 and 全国农业农村信息化示范基地。公司产品矩阵丰富，已取得兽药批准文号 154 个，产品广泛应用于生猪、家禽、水产、反刍及宠物等领域。公司建立了较为完善的产品质量控制体系，严格执行各项质量控制措施，产品质量过硬，2012 年至 2022 年连续 11 年在农业农村部组织的兽药质量监督抽检中保持抽检不合格产品批次为零。公司高度重视技术创新，已经掌握了多项先进的兽用药品生产工艺技术，主要包括核心原料药发酵技术、化药制剂产品分子包合及分子凝胶技术、中药提取和制剂干燥技术等，应用于酒石酸泰万菌素原料药、氟苯尼考制剂等核心产品，使得公司产品疗效良好且质量稳定，提升了公司产品的市场竞争优势。近年来，公司研发出了稳蓝增免方案、防控禽滑液囊支原体的整体解决方

案、第四代抗生素泰地罗新、第三代口服头孢菌素头孢泊肟酯片，众多创新的产品和方案成为公司鲜明的品牌特色和有力的服务抓手。经过多年的探索和发展，公司已经形成了高效、成熟的技术服务体系，建立了一支高素质的技术服务团队，华农-回盛研究院的成立吸引了大量专家人才充实技术服务队伍。高水平的技术服务人才和不断完善的技术服务管理体系，为产品推广和品牌宣传提供了良好的支撑。

5、公司泰乐菌素投产后质量稳定性和成本情况如何？

回复：公司一期年产 1000 吨泰乐菌素原料药项目产能正逐步提升，产品质量稳定，但目前成本相对较高，短期对公司盈利能力有一定影响。公司目前正通过诱导筛选高效菌种、引进专业技术人才、改进生产工艺参数等多种方式降低泰乐菌素原料生产成本。

6、贵公司的子公司“非泼罗尼溶液”获得新兽药注册证书，请问贵公司在这业务方面有哪些新的创新吗，可否简单说明几点？

回复：公司研发的非泼罗尼溶液是四类新兽药，主要用于驱杀宠物体表寄生虫。该非泼罗尼溶液由非泼罗尼、油相、表面活性剂和助表面活性剂制成的粒径小于 100 纳米的纳米乳溶液，在规定的时间内将非泼罗尼纳米乳喷洒于宠物体表，可快速发挥杀灭宠物体表寄生虫的效果，且该水性纳米乳对宠物皮肤刺激性小，皮脂腺对药物吸收率高，药效持久。

7、请问贵公司对下半年猪价怎么看，是否会影响公司业绩释放？

回复：下半年，随着下游养殖行业产能进一步去化和经济持续复苏，景气度大概率会好于上半年，养殖行业景气度回暖有利于公司市场拓展和产能利用率提升。公司新投产的原料药项目生产成本正持续下降，也有利于盈利水平提升。

8、请问公司目前的下游需求情况是怎么样的？

回复：当前下游养殖行业景气度较差，兽药需求有所减弱。但兽药作为养殖行业的重要投入品，是促进养殖行业健康发展，提升养殖效率的重要保障，具有一定的刚需性。公司将利用周期波动，发挥自身在产品质量、产品创新、客户拓展、技术服务等方面的竞争优势，力争进一步提升市场份额。

9、公司集团客户的销售比例在不断增加，下游大型养殖集团的议价能力较强，是否会挤压公司的利润空间？

回复：公司集团客户销售额占比的增加，反应了公司产品认可度在大型养殖集团客户中不断提升。集团客户的毛利率相对渠道客户会低一些，但是拓展集团客户的销售费用率低一些。随着集团客户的比例增长，净利率差异在收窄。面对集团客户压价的问题，公司的主要应对策略为：一是加强创新产品和方案的研发及产业化，增加高毛利率产品的销量；二是通过提升产能利用率、优化配方和工艺水平、提升经营管理水平降本增效形成规模效应，提升净利率；三是完善产业链，提升宠物、水产等高毛利业务板块收入比重，拓展新的业务增长点。

10、请问公司的宠物药非泼罗尼预计什么时候上市，是否还有其他大单品储备？

回复：公司非泼罗尼溶液的产品生产批文正在申请中，待取得批文后将尽快上市。公司建有专门宠物药品研发团队，在研宠物药品项目 20 个，主要用于宠物驱虫、消炎。其中有多个大单品研发项目，正有序推进。

11、贵公司表示 1000 吨泰乐项目已投产，目前产出的泰乐原料药为自产自用，尚未对外销售，请问不对外销售的因素有哪些？

回复：公司泰乐原料药目前为自产自用，尚未对外销售主要是产品生产批文正在申请中，原料药项目的产能正在爬坡。待后期公司取得泰乐原料药生产批文，二期原料药项目投产及产能利用率提升，将有部分对外销售。

12、2022 年公司在集团客户拓展方面有哪些新的进展？

回复：2022 年，公司充分利用在产品和技术服务等方面的优势，继续围绕客户覆盖率和渗透率做文章，新增多家集团客户。目前，公司已实现养猪企业 TOP10 全覆盖，TOP25 覆盖 23 家，公司产品的市场认可度进一步提升，为公司产能释放奠定了较强的客户基础。

13、公司 2022 年度业绩有较大下降，主要原因是什么？是否有应对措施？

回复：公司下游市场需求相对疲软，同时受上游原料药价格波动、新项目投产及产品结构变化等多方面因素的影响，导致公司 2022 年业绩较 2021 年有一定程度下降。面对复杂多变的外部环境，公司将保持警惕，围绕战略目标紧抓落实。一是以产品服务为导向，聚焦客户价值，围绕重大疫病问题，提供高端定制服务，在集团客户拓展方面实现新突破；二是坚持研发产业化导向，推动创新制剂、创新剂型、创新方案等项目的立项与实施，不断推进降本增效；三是深化产业布局，横向上继续做好动保产品多元化，纵向上提升泰万菌素和泰乐菌素原料药项目产能利用水平，加快实现新兴合成类原料药的产业化；四是坚持质量第一理念，产品做精，不断提升产品性价比；五是强化绩效结果导向，丰富考核激励形式，促进目标战略实现。

14、可以简单介绍一下公司的销售模式吗？未来计划采取什么措施拓展销售渠道？

回复：目前国内畜牧业正处于散养、中小规模养殖和集团化养殖等多元化养殖模式并存的发展阶段。公司建立了以集团客户直销与经销商渠道销售相结合的营销网络，有针对性地覆盖了各类兽药终端用户。针对中小规模养殖客户，公司细分成立了大客户部，加强了销售队伍建设，以保障客户覆盖率进一步提升。

15、贵公司在接下来的发展道路中将如何提升科技含量，促进农业增产增收？有哪些具体计划了吗？

回复：公司将聚焦解决重大疫病问题，在具备动物专用、高效、长效、低残留、低耐药性等特性的药品和兽用抗微生物药物替代品方面加强研发投入，致力于为养殖行业及宠物主提高动物疫病防控水平、提升养殖效率、改善动物福祉贡献回盛力量。

16、请问公司利润同比增长的原因是什么？

回复：2023 年一季度，公司营业收入较去年同期增长 12.03%，毛利率较去年同期增长 4.01%，相应净利润有较大改善。谢谢！

17、请问咱们公司未来的业绩增长点是什么？哪一块的业务增速更快？

| | |
|------|--|
| | <p>回复：当前兽用化药行业集中度较低，正处于向头部企业加速聚集的阶段，公司在化药制剂份额方面有较大提升空间。随着公司原料-制剂一体化战略的推进，原料销售业务将成为一个新的增长点。公司在家禽、水产、宠物、反刍等板块的布局也呈现出良好的态势，未来将形成多元化的发展。</p> <p>18、公司今年的在手订单与去年同期相比有什么变化吗？</p> <p>回复：一般下游客户要求的时效性比较强，交货期短，不存在在手订单的说法。</p> <p>19、原料成本占公司成本比重较大，公司对原料价格趋势怎么看？</p> <p>回复：我国是原料药生产大国，市场供给充足稳定，目前上游原料药行业的产能有了比较大的扩充，工业化水平也在不断提升，价格不具备大幅波动的可能。公司通过提升采购团队专业化水平，加强市场分析判断，合理调整采购节奏，同时加强与主要原料供应商战略合作，共同拓展市场来为进一步优化公司原料药采购成本。</p> |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2023年5月10日 |

特别说明：本次投资者交流活动未涉及应披露而未披露的重大信息。