

生物股份 2023 年 4 月 20 日机构投资者调研记录

调研时间：2023 年 4 月 20 日 20 时 00 分

调研机构：

| 机构名称 | | | |
|-------------------|-------------------------------------|------|--------|
| GUOSEN SECURITIES | AceCamp International Limited | 永安期货 | 工银国际 |
| 光大证券 | 国盛证券 | 弈宸基金 | 菁英时代 |
| 中金公司 | 国都证券 | 信璞基金 | 泽源资产 |
| 华泰证券 | 申银万国 | 弈宸基金 | 金股投资 |
| 东海证券 | 广发证券 | 鸿运基金 | 泰康保险 |
| 东方证券 | 财通证券 | 淳厚基金 | 汇创投资 |
| 中信建投 | 东兴证券 | 羊角基金 | 相生资产 |
| 招商证券 | 天风证券 | 鸿熙资产 | 墨钜资产 |
| 国盛证券 | 西南证券 | 南华资管 | 中航信托 |
| 开源证券 | 长江证券 | 艾格投资 | 聆泽投资 |
| 申港证券 | 招商证券 | 谦心投资 | 源乘投资 |
| 东北证券 | 国联证券 | 天辰投资 | 久盈资产 |
| 浙商证券 | 爱建证券 | 火星资产 | 穿石投资 |
| 华创证券 | 瑞银证券 | 长谋投资 | 尚诚资产 |
| 兴业证券 | 博时基金 | 先农投资 | 玄元投资 |
| 东亚前海 | 大成基金 | 国联人寿 | 易方达基金 |
| 国信证券 | 滇峰基金 | 征金资本 | 景顺长城基金 |
| 国海证券 | 朱雀基金 | 茂典资产 | 金泰银安投资 |
| 西部证券 | 华商基金 | 阳光资产 | 财信吉祥人寿 |
| 国泰君安 | 汇安基金 | 伯兄资产 | 银杏环球资本 |
| 银河证券 | 国泰基金 | 鲸域资产 | 汉和汉华资本 |
| 中信证券 | 汇安基金 | 鑫诺嘉誉 | |
| 汇丰前海 | 曜川基金 | 高盛资本 | |
| 果实基金 | 固禾基金 | 航长投资 | |

调研方式：电话会议调研

公司出席人员：总裁 张竞、财务总监兼董事会秘书 彭敏、战略投资总监 阎亚
调研内容：

一、 公司 2022 年及 2023 年一季度经营情况介绍

2022 年面对下游养殖业整体低迷的环境，公司全年收入达成 15.29 亿元，同比下降 13.9%，扣非归母净利润 1.96 亿元，同比下降 47%。剔除辽宁益康商誉减值等因素对利润

的影响，扣非归母净利润同比下降约 36%。通过 2022 年苦练内功，2023 年一季度即使在猪价低迷、北方非瘟疫情高发、政采空间持续下滑等不利情况下，公司各项经营指标重拾增长，展现了较强的经营韧性和增长动能。2023 年一季度收入 3.64 亿元，同比增长 6.5%，归母净利润 1.07 亿，同比增长 31.8%。

2022 年公司进行组织变革，及时调整经营策略，与下游客户共度难艰，不断提升与客户粘性和产品渗透率。分板块看，猪口蹄疫疫苗渗透率超过 50%，非口蹄疫疫苗收入持续增加，2023 年一季度占比达到 50%。猪圆环疫苗 2022 年收入同比增长 2%左右，单四季度同比增长超过 500%。2022 年 4 月份推出的圆支二联疫苗全年收入近 4,000 万元，实现了新产品上市即上量。受益于组合免疫方案的进一步推广，猪瘟和猪伪狂犬疫苗收入合计增长 13%左右，未来将持续保持高增速。依托公司给养殖场提供的综合解决方案，猪蓝耳疫苗全年收入增长约 150%。反刍动物板块收入约 4 亿元，实现稳中有升，确保行业领先地位。其中强势品种布病疫苗 2022 年收入同比增长超过 100%，2023 年一季度收入同比增长超过 170%，2022 年公司独家新发布的高端 M5-90 布病疫苗表现亮眼。此外，牛二联等大单品持续爆发。

2022 年公司坚持研发的持续高投入，在非洲猪瘟疫苗多条技术路线持续进行技术攻关。非洲猪瘟亚单位疫苗已向农业农村部提交应急评审；非洲猪瘟载体疫苗完成动物实验评价；非洲猪瘟核酸疫苗经过两年多的积累，动物实验评价经过了多次验证，制定了成品评价一系列标准。同时利用核酸疫苗平台，公司在宠物和反刍动物上也进行了探索，将开发多个多联多价宠物和经济动物的核酸疫苗。

2022 年公司营销体系进行了变革。公司在行业低谷时苦练内功，建立大客户的方案营销，深化渠道的优化和二级渠道的下沉，做好承接口蹄疫和禽流感疫苗政府招采市场份额的逐步释放。

二、 问答环节

1、公司圆支二联疫苗在同类产品中是如何定位的，做到了上市即上量？

公司圆支二联疫苗产品在工艺上采用了多级纯化浓缩，我们将口蹄疫疫苗上的优势工艺拓展到了圆支二联疫苗的平台，做到了同类产品中杂蛋白含量最低，同时我们也解决了支原体副反应高、免疫性不强等问题。该产品做到了接种一针即可保护到出栏，中间无需加强免疫。圆支二联疫苗的产品定位为进口替代，同时也希望解决目前支原体防控中

的痛点。凭借质量优势以及合理的定价，产品在上市第一年就做到了较好的渗透率，上市即上量。

2、公司 mRNA 技术平台建设进展如何？

公司已在 mRNA 技术平台进行了两年的技术积累，并通过一系列的实验证明了核酸疫苗在动物上是完全有效的。我们同科研院所、核酸疫苗及药物的公司展开合作，形成了从抗原构建到核酸合成，从包封到纯化的完整核酸疫苗研发平台流程。利用这个平台，公司已经完成了猪瘟核酸疫苗的实验室制备，免疫实验后体现出良好的保护性和安全性。后续我们也将宠物和反刍动物上开展系列的实验。此外，通过核酸疫苗的研发，公司不仅与外部合作单位建立了集成开发平台，同时也提升了内部核酸疫苗团队的自主科研水平，增加了科研团队厚度，为后续的研发突破奠定坚实的基础。

3、2023 年一季度毛利率是否有显著的改善？

从一季度来看，毛利率相比去年同期改善近 5 个点，核心原因第一是高毛利的猪非口蹄疫疫苗和反刍疫苗快速上量，第二是几大核心产品的成本改善。2022 年在下游猪价比较低迷情况下，我们同大客户进行了深度绑定，尽管收入有一定下滑，口蹄疫疫苗整体销量仍保持稳定。今年口蹄疫疫苗价格将会相对稳定，同时我们也对重点客户开展深度技术服务，通过创新方案营销，一个综合解决方案将在客户界面呈现。得益于产品全覆盖的优势，在口蹄疫疫苗与非口蹄疫疫苗不同产品之间组合的销售过程中，随着非口蹄疫疫苗疫苗的占比提升，未来产品综合毛利率会有明显的改善。

4、宠物疫苗的渠道建设情况如何？

公司去年开始组建宠物营销团队，目前已完成人员梯队搭建，渠道建设也已经跟进，今年将重点对接大型连锁宠物医院和开展经销商招商工作。同时今年将进行产品的扩品，补充保健品和治疗用化药，形成从保健到预防到治疗的宠物健康方案营销，树立金宇在宠物端的品牌价值，也会给到经销商更集中的产品供应，预计在二季度将完成布局。

5、2023 年有哪些重要的新品上市？

公司研发主要专注几个方面，一是新工艺改造老产品，通过研发技术提升不断迭代现有产品。二是组合免疫，今年我们将加大对圆环、支原体、蓝耳这三个产品组合免疫的临床一线的应用优化。三是直接上市新的单品。今年经济动物方面预计将会有猪瘟 E2 疫苗、

牛支原体疫苗、布病 Rev1 疫苗上市；宠物狂犬疫苗一季度已经上市，主打市场渠道，后续犬二联、犬三联、犬四联、猫四联等多个多联多价疫苗将陆续上市。

6、公司对 2023 年口蹄疫疫苗的收入预期如何？

公司口蹄疫疫苗今年将聚焦两大核心客户，一是在稳固 KA 客户高市场份额的同时，通过为 KA 客户持续提供深度服务，继续稳步提升渗透率。二是去年我们在渠道端进行了大量优化以及调整，团队的建设已经基本完成，今年在渠道下沉、市占率提升以及收入规模等方面将会逐渐体现出积极的变化，我们对于渠道端增量比较有信心。因此公司对今年口蹄疫疫苗的收入规模增长保持良好的预期。

7、2023 年益康是否仍会有商誉减值压力？

过去两年公司一直在积极调整益康的经营策略以及内部的效率提升。政府招采层面，从今年一季度招投标结果来看，禽流感销售呈现出了积极的变化，预计今年会有比较好的改善。在直销层面，今年目标是通过营销能力建设，持续提升盈利能力。从目前看今年的减值风险是可控的。