

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：2026-003

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	参与 2026 年内蒙古辖区上市公司投资者网上集体接待日活动的投资者
时间	2026 年 5 月 27 日（周三）下午 14:30-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书 路漫漫先生 财务总监 牛有山先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：国内含在建金霉素预混剂按 15，总产能接近 20 万吨，25 年金霉素全球市场总量销售约为多少吨？公司预计未来三年，金霉素总需求将达到多少？</p> <p>A1：尊敬的投资者，您好！金霉素全球市场空间之前约 10-12 万吨（折 15%标准计算），目前在开辟牛羊反刍动物市场后，未来几年全球市场空间约在 16-18 万吨。公司目前产能约 11.5 万吨，但并不是全部生产金霉素，目前还有土霉素、虾青素在生产，未来还有新的合成生物产品生产。友商的产能据我所知也并不是都在生产金霉素，也有很多其他化药产品在生产。未来随着兔、水产、宠物等靶向动物的增加，金霉素将迎来更大的市场空间！谢谢关注！</p> <p>Q2：金霉素是否还有销售增长空间，目前使用金霉素的猪、牛羊有多大比例，这个比例未来是否会持续提升？</p> <p>A2：尊敬的投资者，您好！金霉素于 2024 年底增加了新的靶向动物-羊，增加了新的应用场景，2025 年国内市场金霉素的大幅增</p>

长主要来源于此。目前国内牛羊的使用比例越来越大，未来几年仍是一个增长趋势！感谢关注！

Q3: 请介绍一下公司金霉素靶向牛和兔的研发和审批进展情况？

A3: 尊敬的投资者，您好！公司金霉素增加新的靶向动物牛和兔的申报工作正在进行当中，未来几年预计会陆续获批，届时将增加新的应用场景，进一步扩大金霉素的适用范围。感谢关注！

Q4: 羊用金霉素销售情况如何，去年卖了多少吨，今年预计多少？

A4: 尊敬的投资者，您好！公司于 2024 年底获得增加新的靶向动物羊的批文后，开始大力推广，2025 年金霉素在国内销售大幅增长，主要来源于这一市场。金霉素在国内的销售模式为大客户公司直销，中小客户经销商销售，所以国内金霉素具体牛羊、猪的使用数量并没有准确数字，但公司测算未来国内牛羊市场的需求量大约 4-5 万吨，市场空间广阔！谢谢！

Q5: 本公司金霉素在反刍动物推广如何，本年会有业绩吗？

A5: 尊敬的投资者，您好！公司于 2024 年底获得增加新的靶向动物羊的批文后，开始大力推广，2025 年金霉素在国内销售大幅增长，主要来源于这一市场，公司测算未来国内牛羊市场的需求量大约 4-5 万吨，市场空间广阔！谢谢！

Q6: 目前金霉素产销情况，动产能达多少？

A6: 尊敬的投资者，您好！目前公司的产能利用率 100%，产品主要有金霉素、土霉素、虾青素。金霉素国内外销售形势较好，由于增加了新的应用场景-牛羊市场，有效地抵御了猪周期的影响！谢谢！

Q7: 公司曾披露，金霉素产品海外业务的三分之二是美国市场，三分之一是非美海外市场。能否进一步披露非美海外业务的增长率，已推广的国家地区？市场接受金霉素产品的程度和未来渗透率预期？

A7: 尊敬的投资者，您好！由于公司金霉素产品具有临床效果好、使用成本低、代谢快、药物残留低、配伍禁忌少等众多优势，2025

年，美国和其他海外市场需求实现了稳步增加，渗透率实现了进一步的提升。2025年，公司新开辟了南非、澳大利亚和中东市场。美国是公司海外核心市场，其他海外市场主要包括加拿大、墨西哥、南美、欧洲、东南亚、印度、越南、南非、澳大利亚和中东等国家和地区。谢谢！

Q8：金霉素在去年底涨价以后，目前的价格是否有变动？

A8：尊敬的投资者，您好！公司于2025年5月1日由于关税原因在美国市场涨价，2025年11、12月在国内和其他外销市场涨价后，目前市场价格稳定。谢谢！

Q9：随着各种成本增加贵公司有考虑过继续提价吗？

A9：尊敬的投资者，您好！公司于2025年金霉素产品进行了提价，随着牛羊市场的继续扩展及猪价的回暖，以及个别原材料成本的上涨，公司有继续提价的可能，谢谢关注！

Q10：正大驻马店也在扩建金霉素产能2.6万吨，请问其投产后，对公司有什么影响，会不会爆发抢占市场份额的价格战？公司如何应对？谢谢

A10：尊敬的投资者，您好！正大扩产，从另一个角度说明金霉素的市场空间在大幅增长，金霉素全球的市场格局已稳定多年，公司的能源、工艺等成本优势明显，相信在市场扩容的前提下，市场格局不会变化，公司有信心保持目前的市场地位！感谢关注！

Q11：生猪存栏量下降，对金霉素销售是否有影响？

A11：尊敬的投资者，您好！金霉素产品除了用于生猪养殖外，也可以用于反刍类动物。同时，公司也在积极开拓金霉素产品其他新的应用场景和适用空间，增加新的业绩增长点，优化收入结构，有效对冲生猪养殖行业波动带来的影响。谢谢！

Q12：兽用化药业务实现营业收入182,693.43万元，同比增加48.02%，占营业收入的63.48%；兽用化药发生营业成本121,160.40万元，同比增加64.06%，玉米和煤炭都降价，成本增长幅度大于收入的原因是什么？

A12:尊敬的投资者,您好!成本增长幅度大于收入的主要原因:
一、公司兽用化药产品既包括发酵类(生产成本与玉米和煤炭相关)和非发酵类(主要是化药制剂和子公司法玛威的其他抗生素,生产成本与玉米和煤炭关联不大),成本受玉米和煤炭价格下降影响的主要是金霉素等发酵类产品,并非所有产品;二、由于兽用化药业务收入、成本发生金额较大且整体毛利率水平相对较高,在计算其增长率时的基数差异相对较大,成本金额较收入金额小很多,故在收入增加的情况下,成本的增加幅度往往高于收入的增加幅度;三、2025年公司六期项目投产,固定资产折旧金额有所增加;四、计入营业成本的合同履行成本有所增加。谢谢!

Q13: 虾青素销售情况如何预计销售多少吨?目前销售价格和毛利率有多少?

A13:尊敬的投资者,您好!公司虾青素年产能为3,000吨,虾青素产品已于2025年底实现上市销售。目前公司正在进行大力推广。感谢您对公司的关注。谢谢!

Q14: 管理层您好,关注到公司4月底刚公告了建设“2万吨辅酶Q10中间体柔性生产线”。公告提到我们定位是“向下游厂商供应基础原料”。请问:这个中间体项目,我们是否已经有了明确的意向或长协订单客户?还是说建好之后再去找客户?这种“卖中间体粗品”的模式,预计的毛利率水平大概在什么区间?未来这部分业务,是否有计划继续往下游延伸,自己做高附加值的辅酶Q10高纯度原粉?”

A14:尊敬的投资者,您好!公司所在地区有辅酶Q10全球前几名的生产商,如金达威、华润双鹤等企业,均可能成为公司的客户。未来不排除继续往下游延伸的可能,谢谢关注!

Q15: 辅酶Q10中间体的是否产能已经过剩?神州生物自己也发酵生产原料,未来如何销售进去?

A15:尊敬的投资者,您好!公司投资建设年产20,000吨辅酶Q10

中间体柔性生产线项目已经过充分的市场调研和分析。公司的项目定位为向多家下游厂商供应基础原料，市场空间广阔。公司拥有丰富的发酵生产经验和技術储备，本项目采用先进的发酵法生产工艺，通过对现有生产设施适当改造即可满足辅酶 Q10 中间体的生产需求，可以最大化利用现有厂房和设备，提高设备利用率和经济效益。感谢您对公司的关注！

Q16: 金河产品再好为何进入了增收不增利，增利无人问津的地步？

A16: 尊敬的投资者，您好！金霉素 2025 年实现了量价齐升，经营收入显著增长，经营利润扣除商誉减值的影响，也实现大幅增长，此为增收又增利！谢谢！

Q17: 请问牛羊布病疫苗（佑布泰®）作为唯一符合 WHO 理想标准的布病疫苗，24 年 25 年分别销售额是多少，各类布病疫苗 25 年国内市场销售总量有多少？

A17: 尊敬的投资者，您好！公司的布病疫苗需要大力推广，好东西还需有好策略，需要不断地市场教育，24、25 年虽没有大量销售，但 26 年敬请期待，一季度收入同比大幅增长。谢谢！

Q18: 疫苗销售情况如何今年能盈利吗？未来对疫苗有什么规划？还会不会继续大规模投入？

A18: 尊敬的投资者，您好！公司疫苗业务聚焦猪用、反刍(牛羊)、宠物、诊断试剂及技术服务四个主赛道，构建具备差异化和市场竞争力的产品管线。目前公司上市销售的疫苗产品有 19 个，在研和申报文号的产品共 20 多个。公司疫苗板块布局已基本完成，不需要进行大规模投入。公司致力于以安全、高效、稳定的高品质疫苗产品与整体解决方案，护佑动物健康，服务畜牧业发展。感谢您对公司的关注！

Q19: 金河生物和同为内蒙古地区的生物股份业务上有竞争吗？

A19: 尊敬的投资者，您好！公司的企业愿景是成为世界领先的动保企业，为全球客户提供优质产品和服务。为实现这一目标，公

司在兽用化药、兽用疫苗等领域积极布局新品种，开拓新赛道。公司现有业务包括动物保健品业务、环保业务及农产品加工业，产品种类涵盖兽用化药、兽用疫苗、药物饲料添加剂、玉米淀粉及联产品和环保业务等。公司与生物股份在动物疫苗业务领域存在竞争关系。感谢您对公司的关注！

Q20: 那么布病疫苗 24、25 年分别销售了多少呢，一季度大幅增长具体同比增幅是多少呢？

A20: 尊敬的投资者，您好！关于公司经营业绩情况请您查看公司已披露的定期报告。谢谢！

Q21: 1、公司 P3 实验室低于预期迟迟没有获批，存在的障碍是什么？ 2、合成肽疫苗生产线早早已经建成，疫苗多次报批未被批准，请问存在什么障碍，如果疫苗无法获批，前期投入包括生产线和疫苗研发会产生多大损失？ 3、公司疫苗基本都是严重过剩并缺乏竞争力的产品，在研发投入和研发能力和其他公司差距较大，公司是否考虑转让公司的疫苗板块，专注兽药经营。

A21: 尊敬的投资者，您好！公司 P3 实验室仍在审批当中，目前已具备生产验证资质；合成肽疫苗生产线正在进行创新性评价，公司旨在通过其获得特种疫苗生产资质；公司目前上市销售的有 19 个疫苗品种，其中蓝耳灭活苗、牛羊布病苗、美国子公司生产的支原体单针、双针及圆支二联苗都具备很强的竞争力。蓝耳灭活苗市占率国内第一，布病苗是唯一获得世界卫生组织认可的理想标准疫苗，支原体系列疫苗在国内及国际市场也被广泛认可。公司目前尚在研发的有猪用、牛羊用及宠物用疫苗也有很强的竞争力，尤其在美国研发的几款疫苗，具备国际视野和生物前沿技术。疫苗是个投入大，研发时间长，见效慢的行业，厚积方能薄发，敬请期待！谢谢！

Q22: 当前生物发酵技术全球爆发需求来到。希望公司利用 30 年的技术领先，向全发酵平台方向推进，打开公司发展空间。

A22: 尊敬的投资者，您好！借你吉言，扬我金河！金霉素老树开

新花，敬请期待！谢谢！

Q23：经营范围中互联网信息服务；网络文化经营？这个公司以后主要是准备向什么方面发展。

A23:尊敬的投资者，您好！2025年，公司成立了全资子公司艾宠易（上海）全面进行宠物动保业务运营。公司宠物动保业务板块总体策略为“双品双线”模式，销售模式定位为线上、线下双线运行。同时，公司开发的AI养宠伙伴“艾宠易”APP正式上线，主要模块有情绪识别、图片识别、互动交流、养宠百科、商品选购等，实现AI赋能宠物板块发展，APP运营需要增加新的经营范围。感谢您对公司的关注！

Q24：职工股能否不增发，全部统一根据20日平均线增发。

A24:尊敬的投资者，您好！公司员工持股计划购买价格及定价方法的确定，旨在建立和不断完善劳动者与所有者的利益共享和共建机制，实现公司、股东和员工利益的一致性，进一步建立和健全公司长效激励机制，增强员工的凝聚力和公司核心竞争力，有利于充分有效调动持有人的主动性、积极性和创造性，引导持有人持续为公司的长远发展共同奋斗，最终推动公司整体战略目标的实现。谢谢！

Q25：如果职工股持有者有信心把公司搞好，为什么不能按照20日平均价持股，而要50%呢？而且公司以前买的股票亏卖给职工股，小股民认为不妥。

A25:尊敬的投资者，您好！员工持股计划公司设置了业绩考核指标，旨在激励员工团结协作，共创佳绩！员工持股计划公司按照相应的法律法规制定执行，您可以按照市场上其他案例对比参考，谢谢关注！

Q26：员工持股计划旨在激励，公平和挑战，你们的持股成本有挑战性吗？会产生激励吗？即使不努力也可以是吗？即使市值管理被腰斩，员工还能获利，合理性在哪儿呢？

A26:尊敬的投资者，您好！公司2026年员工持股计划制定了合

	<p>理的业绩指标，具体内容详见公司已经披露的《2026 年员工持股计划草案》。公司员工持股计划业绩指标的设定是结合了公司现状、未来战略规划以及行业的发展等因素综合考虑而制定，设定的考核指标对未来发展具有一定挑战性，该指标一方面有助于提升公司竞争能力以及调动员工的工作积极性，另一方面，能聚焦公司未来发展战略方向，稳定经营目标的实现。除公司层面的业绩考核外，公司对个人还设置了严密的绩效考核体系，能够对持有人的工作绩效作出较为准确且全面的综合评价。公司将根据持有人解锁对应的考核年度绩效考评结果，确定持有人个人是否达到解锁的条件。综上，公司 2026 年员工持股计划的考核体系具有全面性、综合性及可操作性，考核指标设定具有良好的科学性和合理性，同时对持有人具有约束效果，能够达到本员工持股计划的考核目的。谢谢！</p> <p>Q27：公司为响应政府招商引资号召，适当下调了部分企业污水处理费价格。未来没有下调的企业是否还会继续下调？</p> <p>A27:尊敬的投资者，您好！公司将结合市场来水量及政府招商引资号召等情况积极动态进行价格的调整。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 5 月 27 日