

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：2024-003

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 _____
参与单位名称	中金公司、国联证券、华泰证券、天风证券、中信证券、太平洋证券、中国人民养老保险、新华养老保险、建信基金、华夏基金、中邮基金、天治基金、英大保险资管、上汽顾臻资管、华能贵诚信托及线上投资者。
时间	2024年4月23日(周二) 15:00-17:00
地点	中国证券报·中证网路演中心
上市公司接待人员姓名	董事长 李守军 独立董事 周睿 保荐代表人 银河证券 郭玉良 财经负责人 吴艳敏 董事会秘书 谢刚
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事长致辞及2023年度业绩介绍</p> <p>2023年养殖行业遭遇了低价亏损寒潮的袭击，促使产业格局发生深刻变化，面对错综复杂的市场环境和激烈的行业竞争，公司以饱满的热情、极致专业的服务拥抱客户，与客户共益共生、共创价值。2023年公司实现营业收入22.49亿元，较上年同期增长7.90%；归属于母公司的净利润4.53亿元，较上年同期增长30.64%。</p> <p>公司加快技术创新，激发新质生产力动能。2023年公司研发投入2.33亿元，占营业收入的10.35%，取得新兽药注册证</p>

书 8 项，通过等效性一致性评价 2 项，获得授权专利 42 项，猫三联疫苗率先打破国外品牌近 20 年的垄断，盐酸恩诺沙星颗粒成为全球第一个用于靶动物猪的剂型拓展，标志着公司多年持续高饱和的研发投入进入高速收获期。

公司围绕产业生态，扩大新质生产力规模。2023 年公司与非洲科学院、俄罗斯工程院签订战略合作协议，与圣农控股、德康农牧和申基生物等合作伙伴实施战略合作，建立“同频共振，互融共进”的合作新模式。投资 10 多亿的湖北龙翔、瑞普天津、瑞普高科、湖南中岸四个子公司全面竣工并通过 GMP 验收，瑞普天津智能立体库提升到 12 万件的仓储能力，“天津市制造业高质量发展专项”瑞普生物榜上有名。

公司积极回报投资者，创造新质生产力新价值。上市以来公司坚持现金分红，平均股利支付率达到 44.8%，引领动保上市公司积极回报股东，彰显对公司长期价值的信心；践行“诚信、规范、公平是唯一的沟通准则”，以开放的心态与投资者进行交流。

2024 年，公司以“成为国际一流的高科技生物企业，为客户、员工、股东和商业伙伴提供实现美好梦想的机会”为愿景，始终秉承“致力于最有竞争力的产品与服务，持续为客户创造最大价值”的使命感，通过建立 IPD 研发体系，以满足客户需求+技术前沿发展为战略导向，实现面向客户端到端的精准快速反应，以客户为中心，助力客户商业成功。持续增加研发投入，坚持“自主研发+联合创新开放研发”的研发模式，打造领先的大产品集群。坚持“端到端协同，客户聚焦、产品聚焦、战略采购、精益生产、高效交付”的经营战略，集中打造爆品，持续精进，打造显著差异产品并形成品牌优势。深耕宠物产业版图，瞄准国际先进技术，持续丰富产业链布局，深度构建渠道产业生态，将公司打造成宠物产业全球知名品牌。

二、交流的主要内容

1、2023 年家禽家畜养殖行业景气度较低，公司是如何实现整体业绩稳中有增，能否具体从市场营销策略、产品开发策略和内部管理调整等方面介绍下公司做了哪些努力？以及仍存在的不足和今年提升的方向？

回复：

投资者您好，2023 年度养殖业确实经历了比较低迷的一年，叠加需求收缩、预期转弱等因素影响，养殖格局正在发生深刻变化，给动保行业发展及公司经营业绩均带来挑战。

市场营销策略：集团和规模厂真正的需求是能否为他们解决疫病问题，优化成本提高养殖经济效益，帮助客户商业成功。尤其在近年来养殖行情低迷的情况下，针对集团客户和规模厂，公司营销策略灵活变化：（1）发挥全产业链优势，提供疫苗、药品联动的解决方案，如稳蓝增效、圆梦无泻。（2）“销售线、产品线、解决方案线”深入客户一线，“快响”客户需求。

产品开发策略：药物方面，主要研发方向是原创新制剂及原创新原料，针对畜禽重点开发长效缓释、靶向、安全环保、预防病源传播类药物；宠物聚焦在驱虫、围手术期麻醉疼痛管理和皮肤病领域进行产品管线布局。疫苗方面，主要研发方向为多联多价、亚单位疫苗、载体疫苗、mRNA 疫苗等，家禽主推流感、腺病毒、传支等多联苗大单品；宠物主研驱虫药、猫传腹、猫四联 mRNA 疫苗等；家畜针对蓝耳病、猪传染性胸膜肺炎的亚单位疫苗等。

内部管理调整：2023 年公司启动了以客户为中心的流程型组织变革，“压扁翻转”管理层级，实现组织与业务流程的高度一致，提升业务运转效率，降低企业运行成本，为客户创造价值。

不足和需要提升的地方：2023 年原料药因国内供求关系严重不平衡导致价格低迷，公司还需持续改进工艺，降低成本，提升原料的产品竞争力；此外，公司需要引进年轻的、有活力的骨干队伍，持续引进博士应届生，储备后备人才梯队。感谢您的关注！

2、公司近期公告收购必威安泰，正式补齐口蹄疫疫苗产品管线。想请教公司，后续对猪用疫苗、尤其是口蹄疫疫苗的渠道拓展策略如何规划？

回复：

投资者您好，近期公司收购了必威安泰，补齐了口蹄疫疫苗管线，公司会不断研发新的符合客户需求的疫苗产品，依托现有家畜板块渠道和开发更多新渠道进一步完善口苗布局，抢占市场份额！

首先，进行营销团队一体化管理，重新梳理团队、优化组织，实现人员共享和融合。其次，实施客户资源共享，因为最终使用产品的客户群体一致，所以把双方重要家畜客户资源进行共享；同时双方营销、技术团队均进行共享，形成合力服务好客户。第三，把口蹄疫的方案和公司原有家畜板块产品的解决方案进行集成，提供更完备的解决方案。感谢您的关注。

3、请问公司猫三联产品相较于其他家的优势点在哪里？如何进行推广？

回复：

投资者您好，公司猫三联的优势为，一、新毒株更匹配，保护更有效：公司在 2013-2018 年从 23 个省市 1000+宠物医院+猫舍，采集 6,125 份病料，在 236 株流行毒株中分离了疫苗毒株候株 98 株，为本世纪中国流行毒株；其中 FCV（猫杯状病毒）RPVF0207 株可交叉保护经典株和高致死型株，交叉保护能力强。二、高抗原 高保护：抗原含量高，产生抗体高，持续期长，保护效果好。三、高纯度 高安全：四重高精纯，品质更优秀，副反应发生率<1/10 万。

猫三联在全国布局了超过 40 家经销商，并通过瑞派宠物医院及中瑞供应链的核心渠道推广，现已覆盖近 5,000 家终端门店。公司采取“用产品的质量建立宠主口碑”的策略，宠主持续使用形成良性的销售闭环，不走低价竞争策略，推广策略包括：

产品质量赢得宠物医生信赖，在私域专业发声建立终端宠主认知；参与各项宠物活动如国际猫赛，在专业猫圈建立口碑；在新媒体平台宣广，扩大产品影响力等。

4、公司国际化业务未来的开拓思路是怎样的？

回复：

投资者您好，出口业务，是我们的痛点，也是我们的兴奋点，国家对于兽药出口也给予支持。子公司龙翔药业的原料药已经远销 40 多个国家，并且在欧洲市场逐步扩大市场份额，陆续会有新产品在欧洲注册成功。

在疫苗和制剂上，公司已在诸多一带一路国家如越南、也门取得注册证并进行销售，并开启海外技术服务；后续将在东南亚、非洲等市场有更多产品取得注册证。在逐渐扩大的业务基础上，通过过硬的产品质量和优秀的技术服务、解决方案能力，逐步扩大在当地的市场份额。

此外，公司将逐渐加大与当地企业、科研机构/高校的合作深度，共建研发平台。根据市场需求和市场容量，寻求海外投资机会。感谢您的关注！

5、请问独立董事周睿，在履职中重点关注哪些事项？如何评价公司的内部控制？

回复：

投资者您好，本人作为公司独立董事，在将近六年的履职过程中，对公司再融资、资产收购、理财、关联交易、财务资助、募集资金使用、担保、应收账款管理、资产处置等重要业务均高度关注，认真审议上述事项，关注业务执行中存在的风险点，提供专业的意见和建议，充分维护公司利益和保护中小股东利益。

客观地说，公司在内部控制和公司治理方面还是非常不错的，能够严格执行监管部门出台的业务规则，对于独立董事的意见也能够及时采纳并落地，每次召开董事会或研讨会，董事长都充分征求我们的意见，保持开放，大家积极建言献策。总

体看，公司内部控制不存在重要风险，请投资者放心，也请投资者积极监督，向我们提出宝贵建议。感谢您的关注。

6、目前看到 23 年末应收账款占收入比例提高，公司如何进行应收账款管理？

回复：

投资者您好，公司客户分经销商和直销客户，经销商无账期；直销客户定期进行风险评级，给予一定账期，其中：中低风险客户，按照既定账期政策执行，动态关注客户经营状态，调整信用政策；高风险客户按照回款大于销售政策，逐步减少应收额度；极高风险客户，停止发货，专项清理应收。

在参考同行业可比上市公司坏账准备计提政策的基础上，结合客户预期信用风险特征、历年销售回款情况等因素，公司制定了应收账款坏账准备计提政策，已足额计提坏账准备，可以覆盖一些高风险客户带来的应收上的损失，不会对公司盈利水平产生重大影响。感谢您的关注。

7、请问 24 年猪板块有哪些值得期待的大单品？

回复：

投资者您好，2024 年药品板块的大单品有泰地罗欣注射液、孟布酮注射液，盐酸恩诺沙星颗粒与传统的注射剂型相比，该产品通过剂型和给药方式的创新，治疗周期内的使用剂量降低了 25%~50%，给药频次由 6 次减少至 1 次，从而大幅降低了用药成本。疫苗板块计划上市的大单品有牛巴氏杆菌疫苗、猪蓝耳病灭活疫苗等。感谢您的关注。

8、未来公司会采取哪些措施提升大客户的份额？

回复：

投资者您好，我们一方面继续开发新客户提升 TOP100 大客户覆盖率。另一方面，我们还会持续和集团客户的研究院、疫病研发人员或动保部门，建立起深度的疫病联合研究的合作。2024 年确定了多家养殖集团研究院的合作项目，通过这种合作

能够真正的达成深入地为客户服务、了解他们的问题和需求，不仅仅是商务上的、价格上的合作，而是要持续提供价值，增加客户粘性。

另外针对不同养殖集团、不同区域疫病流行情况，深入研究不同的疫病解决方案，例如，蓝耳的解决方案，腹泻的个性化解决方案。公司拥有生物制品、化药制剂、中兽药以及添加剂等板块，是中国规模最大、产品种类最全的兽药企业之一，可为客户提供更多的解决问题的方案。我们的优势：研发能力强，技术服务团队大，产品线丰富，解决方案多！感谢您的关注。

9、请问公司目前的股价和公司价值是否匹配，如何回报股东？

回复：

投资者您好！公司坚持以研发创新驱动高质量发展，持续提升自身核心竞争力、市占率、盈利能力，通过现金分红、股份回购回馈投资者，不断提升内在投资价值。二级市场股价受宏观经济环境、市场形势、行业发展、投资者价值判断等多方面因素影响，短期会偏离，但最终会回归价值。我们相信公司的长期价值会得到投资者的认可。

公司自上市以来，累计现金分红超过 12 亿元，平均股利支付率达到 44%，彰显了公司长期投资价值的信心。感谢您的关注。

10、23 年直销占比不断提升，这种趋势会保持吗？如何保持毛利率水平？

回复：

尊敬的投资者您好！随着下游养殖企业的集中度提升，养殖规模不断扩大，未来直销比例将与下游行业集中度相匹配。面对这种现状，我们将采取以下应对措施：①通过持续优化客户产品结构，提高疫苗、中药销售占比，提升毛利率；②研发

和生产联动，通过工艺提升、精益管理，降本增效；③整合供应商资源，通过集采规模优势推动供应链降本。感谢您的关注！

11、公司 21 年再融资项目的进展怎么样？

回复：

投资者您好！再融资项目进展如下：

（1）2021 年定增募集资金净额为人民币 13.22 亿元，募集资金于 2021 年 10 月 27 日到位。2023 年度使用募集资金 6,782 万元。截至 2023 年 12 月 31 日，公司累计使用募集资金 7.39 亿元，募集资金余额为 6.06 亿元。

（2）国际标准兽药制剂自动化工厂建设项目、天然植物提取产业基地建设项目、中岸生物改扩建项目全面竣工并通过 GMP 验收，已经达到预计可使用状态，今年将陆续试生产、正式投产。

（3）超大规模全悬浮连续流细胞培养高效制备动物疫苗技术项目（空港）二期和研究中心升级改造——生物制品研究院二期正在建设中，预计今年可达到可使用状态。

（4）华南生物大规模悬浮培养车间建设项目，因项目涉及的产品和工艺正在进行实验室研究、申报临床试验，为避免项目建成后资产闲置，项目工程尚未正式投入建设，后续公司将持续加快推进悬浮培养工艺相关产品的申报及注册进程。

感谢您的关注！

12、请问未来几年，公司宠物板块有哪些大单品推出？

回复：

投资者您好，2024 年宠物板块新上市猫三联灭活疫苗，计划上市驱虫药-复方二氯苯醚菊酯吡丙醚滴剂、环孢素口服溶液、升级狂犬病灭活苗等重磅产品。未来 1-2 年计划有口服驱虫药、猫瘟单抗、犬二联、犬四联等在研项目陆续推出。感谢您的关注！

附件清单(如有)	无
日期	2024-4-24