

证券代码：000078

证券简称：海王生物

深圳市海王生物工程股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称	长城证券、浙商证券、中天证券、红荔湾基金、铭海基金、天襄资本、万方达资产、个人投资者杨帆
时间	2023年5月11日 15:30-17:30
地点	深圳市南山区科技园科技中三路1号海王银河科技大厦24楼
上市公司接待人员姓名	副总裁兼董事局秘书王云雷先生 财务部副总监李爽女士 证券事务代表林健怡女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2022年年报显示，公司在计提商誉减值后还有17.46亿元的商誉，这部分未来有什么计划？</p> <p>答：根据《企业会计准则》的要求，公司每年会聘请专业的评估机构出具评估报告，以此来判断子公司是否存在商誉减值的情况。商誉的可收回金额是按照预计未来现金流量测算而来，是基于公司历史年度的经营情况并结合基准日时点公司现状、市场环境、行业政策及行业发展趋势等，据此预测公司未来五年及稳定期的预计未来现金流。当公司经营性利润较上年度下降幅度较</p>

大，影响经营性利润下降的因素如行业政策、市场环境等因素未出现明显好转迹象的情况下，则预计未来现金流将出现较大幅度下降，从而减值额会较大；反之，当公司经营性利润较上年度有所上升或下降幅度不大，且市场及行业政策相对稳定，则预计未来现金流将增加或下降幅度较小，从而商誉减值额会较小或不减值。

2022 年公司计提了约 5.24 亿元的商誉减值损失，主要是受部分子公司的业绩下降所导致。受疫情封控影响，部分区域子公司业务受到较大影响，医院除疫情防控物资以外的需求大幅下降。截至目前，疫情防控已放开，各级医疗机构门诊量逐步恢复，子公司各项业务均正常开展，未来商誉减值的风险会下降。

2、公司重大事项方案已经进行一年多了，最新进展是怎样的？

答：公司重大事项进展缓慢主要是受到疫情防控影响。因 2022 年各地防疫政策不同，人员流动受阻，交易对手方尽职调查工作的会计师、评估师、律师等人员无法按照计划开展现场工作，导致方案进度不及预期。

截至目前，交易对手方聘请的审计和评估机构对相关标的公司 2022 年度财务审计、资产评估的现场工作已完成。交易对手方已初步完成审计报告的编制工作，资产评估报告也在有序地编审中。公司聘请的评估机构也在进行评估报告的编制，最终以公司聘请的资产评估机构所出具的评估报告作为本次交易的作价依据，与交易对手方签署协议。

3、现在国家大力提倡中药发展，贵司对中药领域有何布局？

答：公司早期的主营业务是医药工业，下属子公司海王金象中药拥有片剂、胶囊剂、颗粒剂、口服液、酏剂等十几个剂型上百个品种。公司在河南濮阳有大约一百多亩地的中药产业园，主要业务是中药材的加工和销售。近几年受国家中药利好政策影响，

公司也在重新打造中药领域，但目前大部分医院用药还是以西药为主，中药产业未来的发展也需要更多的优惠政策进行扶持，中药产业在未来是一个新的发展方向，但还是要看市场整体的需求。

4、公司营业收入规模很大，但是为何利润率较低？

答：公司与同行业几家国资背景的公司比较，利润率的确是偏低的。主要原因在于公司作为民营企业融资成本偏高，且公司的客户主要是公立医疗机构，目前公司应收账款的平均账期为六个月左右，库存周转天数超过一个月，扣除上游应付款账期，公司实际经营性资金占用超四个月，这也导致公司的资金周转效率降低，从而进一步影响公司利润率。

5、公司医疗器械板块的发展情况是怎么样的？

答：公司医疗器械板块主要以上海平台为主，营业收入规模在五十多亿元，其他区域集团在各自区域内也有相关业务。2022年度，公司医疗器械板块整体营业收入是 100.85 亿元的规模。医疗器械板块是公司近几年主要打造的创新业务点，相对于传统的药品流通业务，医疗器械的毛利率空间会更大。公司目前的业务模式是以代理然后销售至客户端为主，未来也希望通过合适的项目合作方式，推动研发和制造方向的转型升级。另外，公司医疗器械的团队很多来自波士顿科学、西门子医疗等行业知名企业，资源优势很强，未来我们也有信心将这部分业务继续做大做强。

6、公司在智慧物流、数字化运用方面目前是一个什么样的情况？

答：智慧物流和数字化运用这方面，公司目前已自主开发了一款云 WMS 系统，并且已经在山东集团开始落地上线。原来的仓储、物流和配送系统都是各子公司独立运行，实际上失去了资源集聚和信息互通的优势，因此我们以山东集团为试点，率先启动自主开发的云 WMS 物流系统，把区域内的物流资源和配送能力集

聚起来，从而达到提质增效的目的。

7、公司营业收入主要来自华东还有华中这两个区域，能不能具体介绍一下？

答：公司重点打造的医疗器械平台上海集团位于华东区域，去年营业收入在五十多亿元左右。华中区域有公司的山东集团和河南集团，其营业收入规模都是在百亿元左右。公司业务规模较大的三个区域集团都集中在这两个区域，并且山东和河南地区也是公司最早开展医药流通业务的省份，经过多年的深耕有良好的客户基础。

8、公司向很多子公司提供担保，而且大股东质押率也很高，是不是公司的资金状况比较紧张？

答：公司所属的医药流通行业为资金密集型行业，对流动资金需求较大。截至目前，公司所提供的担保均为对子公司的担保。

公司大股东股票质押只是作为银行融资增信的一种方式，且都是场外质押，不存在任何质押的风险。

9、公司跟同行业公司相比有什么竞争力？未来有什么规划？

答：作为民营上市公司，公司的主要竞争力还是来自于灵活的决策机制及服务意识，公司在不同区域与同行业的其他公司并不完全是竞争关系，因为各家代理的品种侧重点和优势并不完全重叠，这种情况下彼此之间其实是一种互补协作的关系。

未来公司还是以深耕现有区域的存量业务，服务好客户为主，以适时开拓空白区域业务为辅的经营原则，以提质增效为目的开展经营活动。

10、公司未来有没有考虑通过定增、可转债等方式去融资？

答：公司会根据业务发展需求，合理筹划公司的融资方式，

	<p>并在条件成熟的情况下选择适合自身的融资工具，拓宽公司融资渠道。</p> <p>11、公司研发投入有多少？研发人员有多少？海王研究院有没有跟高校之间的合作？</p> <p>答：2022年公司研发投入约6,370万元，目前研发团队共有122人。海王研究院将持续开展与高校间的项目合作，继续加强技术创新能力、科技成果转化能力的建设，同时将以市场需求为导向梳理具有前瞻性的产品品种，采取合作或是收购的方法充实公司产品线，形成新的利润增长点。</p> <p>12、疫情结束后对公司业务的发展有什么影响，会有一个怎样的预期？</p> <p>答：公司2023年一季度财务数据已经体现出来了，第一季度营业收入规模近100亿元。疫情期间公立医疗机构除发热门诊外的其余科室暂缓收治病人。疫情结束后，公立医院恢复采购，因此一季度营业收入规模迅速恢复。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年5月11日