

河北鑫乐医疗器械科技股份有限公司

关于对半年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统挂牌公司管理一部：

河北鑫乐医疗器械科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2022年11月9日收到关于“关于对河北鑫乐医疗器械科技股份有限公司的半年报问询函（公司一部半年报问询函【2022】第045号）”，公司根据问询函中提出的问题，现回复如下：

1、关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入277,033,710.28元，较上年同期增长175.24%，你公司称主要原因一方面为原有产品稳步增长，另一方面为新冠检测类产品根据市场需求销量急剧增加所致；发生营业成本197,904,130.60元，较上年同期增长165.23%；净利润46,893,547.42元，较上年同期增长6,871.75%，你公司称系公司营业收入的快速增长所致。毛利率本期较上年同期上升2.69个百分点至28.56%。

请你公司补充列示报告期内产品结构变化情况及对应的营业收入，并结合新冠检测类产品市场需求情况、公司新冠检测类产品竞争优势、报告期内公司产能分配情况、产品价格、成本、期间费用、非经常性损益等变化情况，说明报告期内公司营业收入及净利润大幅上升的原因及合理性、业绩增长是否具备可持续性。

回复：

2022年1-6月及2021年1-6月，公司各产品营业收入、产品成本及毛利率等构成情况如下表：

单位：万元

类别/项目	2022年1-6月				2021年1-6月				收入增长率 (%)
	收入	成本	毛利率 (%)	收入占比 (%)	收入	成本	毛利率 (%)	收入占比 (%)	
静脉采血管类产品	9,322.86	6,650.62	28.66	33.65	7,582.11	5,453.21	28.08	75.33	22.96
静脉采血针类产品	673.04	637.82	5.23	2.43	516.57	605.84	-17.28	5.13	30.29
末梢采血针类产品	1,082.26	898.39	16.99	3.91	366.62	391.33	-6.74	3.64	195.20
新冠核酸检测产品	15,296.75	10,687.73	30.13	55.22	715.33	345.43	51.71	7.11	2,038.41
智能采血类设备	251.24	231.99	7.66	0.91	195.43	117.86	39.69	1.94	28.56
专用检测类产品	240.37	171.57	28.62	0.87	189.16	122.39	35.30	1.88	27.07
手术室耗材产品	722.20	451.84	37.44	2.61	437.03	266.43	39.04	4.34	65.25
其他	114.65	60.44	47.28	0.41	62.76	159.13	153.53	0.62	82.66
合计	27,703.37	19,790.40	28.56	100.00	10,065.01	7,461.62	25.87	100.00	175.24

一、报告期内公司营业收入及净利润大幅上升的原因及合理性

(一) 报告期内公司营业收入大幅上升的原因及合理性

1、报告期内产品结构变化情况及对应的营业收入

公司2022年1-6月的营业收入较去年同期增长17,638.36万元，增幅175.24%，主要系原有核心产品收入的稳步增长及新冠检测产品需求量急剧增加所致。

公司近年来主要专注于静脉采血产品领域，其中，2021年1-6月公司静脉采血管类产品收入占营业收入的比例为75.33%，为主要收入来源。2020年初新冠疫情在全球爆发以来，公司在原有业务基础上，逐步推出病毒采样管和采样拭子等新冠核酸检测产品。该类产品营业收入在2022年上半年实现大幅增长，占公司营业收入的比例为55.22%，成为2022年上半年主要收入来源。同时，

公司原有核心产品营业收入也同步实现了较快增长，各核心产品同比增长率为：静脉采血管类产品 22.96%、静脉采血针类产品 30.29%、末梢采血针类产品 195.20%、手术室耗材产品 65.25%、智能采血设备类产品 28.56%、专用检测类产品 27.07%。除新冠核酸检测产品外的营业收入同比增长 3,056.94 万元，增幅 32.70%。新冠核酸检测产品营业收入同比增长 14,581.42 万元，增幅 2,038.41%。

2、公司新冠核酸检测类产品的市场需求及竞争优势

(1) 新冠核酸检测类产品市场需求情况

一次性使用病毒采样管及采样拭子等新冠核酸检测产品属于新冠疫情发生以来的特殊产品。我国人口数量众多，且政府对于新冠疫情防控的政策长期以来保持一贯性。2022 年 10 月 11 日，《人民日报》第 02 版刊发署名仲音的评论员文章《“动态清零”可持续而且必须坚持》，在坚持“动态清零”的防疫方针下，我国疫情防控常态化，新冠核酸检测产品的需求量将持续保持在高水平，近期国家出台疫情防控二十条措施，意在更加精准防控，从目前的情况判断，新冠核酸检测的需求还会持续保持。

(2) 公司新冠核酸检测类产品竞争优势

公司立足原有成熟静脉采血管类产品业务基础上，迅速展开了一次性使用病毒采样管的研发、产品备案、生产管理等业务，充分依托“鑫乐”品牌认知度及原有静脉采血类产品的医疗器械经销商客户和其他医疗机构客户，开拓新冠核酸检测类产品的市场。公司生产及经营地点位于河北省石家庄市新乐经济开发区，地处华北地区腹地，紧邻北京和天津两个千万级别人口的直辖市，具有较高新冠核酸检测人口需求基础。同时新冠核酸检测类产品需求具有交付周期短的特点，公司具有较大的生产经营区域优势。

3、报告期内公司产能分配情况

报告期内，公司各主要产品的产能分配情况良好，产能综合利用率约 80%。公司根据自身产品订单情况及生产能力情况合理安排公司产能分配，目前各项主要产品生产、销售及管理情况良好。

基于以上因素，报告期内营业收入的增长具有合理性。

（二）报告期内公司净利润大幅上升的原因及合理性

本报告期较去年同期，公司营业收入增长 17,638.36 万元，增幅 175.24%，是净利润上涨的主要因素。同时，公司报告期的综合毛利率、期间费用、非经常性损益的变化对净利润变化影响如下：

1、综合毛利率变化分析

报告期内，公司综合毛利率主要受主营业务毛利率的影响，2021 年 1-6 月及 2022 年 1-6 月分别为 25.87%及 28.56%。其中，主营业务毛利率主要受产品结构、新冠疫情、销售政策等因素的影响。

（1）主要产品毛利率

静脉采血管类产品是公司的核心产品，相关产品的生产、销售体系较为成熟，2021 年 1-6 月及 2022 年 1-6 月的毛利率分别为 28.08%和 28.66%，整体保持稳定。

静脉采血针类产品及末梢采血针类产品，为公司在已有静脉采血管类销售渠道基础上拓展的业务，早期因销量较低、自产产能利用率较低的情况下，毛利率多处于负数，但随着公司对此两类产品业务量的拓展，公司产能得到释放，原材料价格及固定费用的降低，成本得到有效控制，故毛利率由负毛利率提升至正毛利率。

新冠核酸检测产品 2021 年 1-6 月及 2022 年 1-6 月的毛利率分别为 51.71%和 30.13%，呈逐步下降趋势，且降幅较大。从 2020 年初新冠疫情在全球爆发以来，到国内疫情防控常态化，新冠检测市场进入者持续增加，新冠核酸检测产品的供求逐步趋于平衡，产品价格亦由疫情初期供不应求状态下的高价逐步下降，销售价格的下降幅度高于相应成本的下降幅度，故导致了相关毛利率随之大幅减少。

其他类产品销售占比较小，对于整体毛利率变化影响不大。

2、期间费用变化分析

报告期内公司期间费用情况如下：

单位：万元

科目	2022年1-6月	2021年1-6月	变动额	变动比例
销售费用	977.99	805.37	172.61	21.43%
管理费用	1,096.22	845.62	250.60	29.64%
研发费用	635.93	687.15	-51.22	-7.45%
财务费用	127.30	187.96	-60.66	-32.27%

销售费用：报告期较上年同期增加 172.61 万元，增幅 21.43%，其原因主要为本报告期新冠检测产品销售量突增，根据营销激励政策导致相关销售人员奖金增加所致。

管理费用：报告期较上年同期增加 250.6 万元，增幅 29.64%，其主要原因为办公场所的投入使用导致折旧、办公等费用的增加。

研发费用：报告期较上年同期减少 51.22 万元，降幅 7.45%，整体变化不大，主要依据公司的研发进度正常列支。

财务费用：报告期较上年同期减少 60.66 万元，降幅 32.27%，减少主要原因受本年人民币对美元汇率升高的影响，导致汇兑损益减少。

综上所述，期间费用的变动对整体净利润的影响不大。

3、非经常性损益变化分析

报告期内公司非经常性损益情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年1-6月	变动额	变动比例(%)
非经常性损益	350.95	15.75	335.2	2,127.64

报告期内归属于母公司的非经常性损益净额较上年同期增加 335.2 万元，增幅 2,127.64%，主要系政府补助增加引起，对净利润的影响相对较小。

综上所述，净利润的大幅增加主要受营业收入增加的影响，具有合理性。

二、业绩增长是否具备可持续性

根据国家疫情防控的进一步措施，对新冠核酸检测产品的需求在一段时期内仍会持续，但需求总量及毛利率可能存在一定下滑的风险。

除新冠核酸检测产品外，公司的其他主要产品经营业绩较为稳定，且呈稳定增长态势，综合毛利率处于小幅度波动区间，基于市场需求和客户的稳定性，公司主要产品将不会出现重大变动。另外，公司对静脉采血针、末梢采血针、专用检测管及智能采血设备类产品的大力研究投入和市场推广，未来将会产生可观的业绩。

因此，综合考虑疫情及市场竞争因素影响，若疫情防控政策超出预期，公司新冠核酸检测产品收入存在大幅下降的风险，对公司整体收入及净利润产生较大负面影响，但不会对公司的基础业务及可持续经营能力产生较大不利影响。

2、关于销售费用

报告期内，你公司发生销售费用 9,779,857.67 元，较上年同期增长 21.43%，其中业务宣传费较上年同期增长 93.41% 至 1,497,603.36 元。根据你公司《2022 年半年度报告》披露的销售模式，公司针对公立医疗机构、体检及第三方检验领域、各类配送平台领域、海外客户采取差异化销售模式。

报告期初，你公司销售人员 70 人，本期减少 6 人，报告期内销售人员工资较上年同期增长 55.51% 至 6,419,901.76 元。

请你公司结合报告期内销售对象变动情况、市场开拓情况、员工结构调整情况、公司薪酬政策变动情况等，说明报告期内销售人员薪酬发生额与销售人员人数反向变动的原因及合理性。

回复：

2022年1-6月公司销售费用9,779,857.67元，较上年同期增长21.43%，主要系营业收入增长导致员工薪酬增加引起。业务宣传费较上年同期增长93.41%至1,497,603.36元，主要系智能采血设备的推广活动引起。公司已建立较为完备的营销体系，鑫乐品牌在行业内已形成良好口碑，报告期内销售人员的减少主要系基础业务人员的优化，不影响营销效率和客户稳定性。

报告期内公司销售模式无重大变化，公司仍主要以经销商模式开展业务活动，直销模式主要针对体检及第三方检测机构。2022年1-6月，依托公司营销渠道及良好声誉，公司新冠核酸检测类产品收入迅速增长，北京核子华曦医学检验实验室有限公司、杭州云医购供应链科技有限公司、黑龙江汇智园医疗器械有限公司等以新冠核酸检测类产品为主的客户成为公司前五名客户。前五名客户结构发生变化主要系核酸检测类产品收入大幅增加引起，公司与基础业务的主要销售对象合作关系稳定，未发生较大变化。

从市场开拓情况来看，公司一贯重视对客户的服务质量，在售前、售中、售后不同阶段对客户进行全流程跟踪和维护，通过针对性回访，了解客户需求并做出改进，不断优化产品和服务，提升客户满意度。2019年以来，公司销售工作重心逐步从国外向国内业务倾斜。国内业务的客户群体具有分散的特性，公司加大了销售队伍的建设和销售人才的培养，导致销售人员增加。

从员工结构及薪酬情况来看，公司及控股子公司销售人员数量及薪酬情况如下表所示：

单位：人、万元

项目	2022.6.30		2021.6.30	
	期末	期初	期末	期初
员工总数	756	690	721	651
销售人员	64	70	84	61
销售人员占比	8.47%	10.14%	11.65%	9.37%
期间平均人数	67		72.5	
期间平均占比	9.27%		10.57%	
销售人员薪酬总额	641.99		412.81	
销售人员平均薪酬	9.58		5.69	

报告期内公司平均销售人员为 67 人，上年同期为 72.5 人，本期略有减少。减少人员主要为业务人员，是公司对于国内销售人员不断优化的结果，不影响公司营销体系和客户的稳定性。

报告期内销售人员薪酬总额为 641.99 万元，上年同期为 412.81 万元，同比增加 229.18 万元，增幅 55.52%。报告期内销售人员平均薪酬为 9.58 万元，上年同期为 5.69 万元，本期平均增加 3.89 万元，增幅 68.37%，主要系报告期内新冠核酸检测产品业务快速增长，取得了良好业绩，提高了销售人员薪资水平，并对相关人员计提了奖金。

从公司销售人员薪酬政策来看，报告期内公司销售人员薪酬由基本工资、绩效工资及各项目标奖金构成。基本工资由公司根据员工的职位性质、岗位职责和职级，设定不同的职级工资，提供基本保障薪酬。绩效工资由公司根据每个销售员工对关键绩效指标的完成情况进行考核，并根据考核结果计算个人绩效工资。奖金根据公司制定的薪酬激励政策，根据每个销售员工实际完成的目标值来确定奖金额度。公司销售人员薪酬水平主要与公司销售业绩、员工职级、业绩考核指标业绩相关，公司销售人员薪酬水平与公司业绩变动情况相匹配。

综上，报告期内销售人员薪酬发生额与销售人数反向变动具备合理性，符合公司经营需要与业绩规模特征。

河北鑫乐医疗器械科技股份有限公司

2022年11月22日

