

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：2023-004

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	红思客资产、宁波知远投资、深圳万川基金、深圳锦世翔投资以及部分个人投资者
时间	2023年12月13日 15:00-17:00
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 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><b>1、公司近几年营业收入持续增长，但净利润为何持续下滑？</b></p> <p><b>答：</b>受国家药品集中带量采购以及地方联盟集中采购等行业政策影响，造成公司医药流通板块毛利率下降，对公司净利润造成了负面影响。国家加快组织药品集中带量采购的进程会导致医药流通企业的毛利率进一步承压，也使得公司的毛利率进一步下滑。</p> <p>公司2016年至2018年通过外延式并购发展，子公司数量不断增加，形成了较大的商誉。2020年至2022年受疫情影响，部分子公司业绩下降并计提了大额商誉减值损失，导致公司近几年出现增收不增利的情况。</p>

**2、与公司同行业的头部企业近几年实现了营业收入和净利润的增长，是什么原因制约了公司的发展？**

**答：**公司与同行业几家国资背景的公司比较，在利润率方面确实是偏低的。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。在营业收入方面，2020年至2022年因受疫情影响，对部分下属子公司的业务开展造成了一定的负面影响，造成了营业收入的下滑。

公司与同行业可比公司在业务结构方面有所不同。此外，由于销售区域不同，各地政策差异、市场竞争情况以及配送成本也会影响整体营业收入和毛利率水平。

**3、随着行业集中度不断提升，未来公司会采取什么样的发展战略？**

**答：**未来公司以“稳增长、控费用、突出新业务、强执行”为发展原则，稳固现有各区域集团公司的存量业务，以提质增效为目的做好生产经营管理工作。同时，公司拓展创新业务，推广SPD、设备维保等增强上下游用户粘性的附加值服务，加快新业务规模的发展和效益的凸显。

**4、公司医药流通板块有没有代理业务，这部分在未来的规划上是怎么样的？**

**答：**公司有药品以及医疗器械的代理业务，公司在各区域都有代理上游厂商的药品以及医疗器械品种。公司未来也会与更多供应商建立起联系，拓展代理的品类。公司下属区域集团上海海王集团旗下的“海王医疗器械（上海）有限公司”从2017年

开始一直是波科国际医疗贸易（上海）有限公司南中国总代理。目前公司在大力发展医药流通延伸供应链增值服务，是在传统医药流通纯销配送模式的基础上进行创新，为客户提供各类供应链延伸增值服务。公司积极与医疗机构建立医疗延伸服务合作，通过药房共管、协助医院进行供应链融资、提供医用物资供应链服务（SPD 服务）、静配中心等延伸服务提升业务附加值，强化客户合作粘性。

**5、公司应收账款占总资产的比例较高，公司如何保障应收账款的回款？是否存在风险？**

**答：**公司医药商业客户主要为二级以上公立医院，该部分客户资信较好，回款有保障。受到医改招标政策等因素影响，下游客户的资金调拨效率和回款速度出现下降趋势。下游客户的账期存在一定的延长风险，进而会影响到公司的资金周转效率。

公司高度重视应收账款管理，建立了以财务总监为首席责任人的管理团队，以强化应收账款的管理，确保应收账款及时对账、及时催收，逐步降低应收账款的余额及降低应收账款发生坏账损失的风险。公司将继续加强应收账款、存货、预付账款等资金占用项目日常管理，压缩低效无效经营性资金占用，同时通过改善业务结构等多种措施优化资金结构，持续强化资金管理，提高资金使用效率和效益。

公司今年的工作重点之一就是加速清收应收账款，强化销售回款管理，积极通过沟通谈判、法律诉讼等多种方式推进应收账款催收回款工作，减少回款风险，降低坏账损失。同时公司也一直在探讨、研究合适的融资方式，根据业务发展需求在条件成熟的情况下选择适合自身的融资工具，盘活资产，提高资金利用率。

**6、公司为何在华东地区业务体量占比较高？**

**答：**2003 年公司完成山东潍坊医药供应站的收购后，在医药制造主营业务的基础上新增医药商业的主营业务。华东地区作为公司深耕多年的重点区域具有良好的客户基础。在未来发展战略方面，公司重点打造的医疗器械平台上海海王集团位于华东区域。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。2022 年度上海海王集团营业收入约五十多亿元，在华东地区及周边有较好的客户资源，有一定的市场占有率。

**7、公司重大事项的进展程度怎么样了？是否已经签署了正式协议？**

**答：**公司 2022 年 3 月披露拟筹划重大资产重组及混合所有制改革事项以来，一些战略投资者对公司项目表示浓厚的兴趣和关注度。公司与意向方签署了保密协议后，各意向方就本次重大事项对公司及相关子公司陆续展开了详尽的前期调研访谈及内部立项等相关工作。部分交易意向方完成内部立项后随即聘请中介机构开展了审计、评估、法律等各项尽调工作，但由于标的子公司数量较多、规模较大，涉及的相关审计、法律、评估等尽职调查工作量较重，且 2022 年受全国各地疫情封控的影响，人员流动受阻，现场工作推进缓慢。截至目前，部分意向方已完成对标的资产的审计、评估等工作，公司也与意向方就本次重大事项的交易方案和相关协议条款进行了详细的协商谈判，由于本次重大事项涉及国有资本参与，故决策、审批程序较为审慎、复杂，时间进程较长。公司将以“时间优先、方案优先”为原则尽快落实项目。

**8、公司未来会如何加强医药制造板块的发展？有什么计划？**

**答：**公司的医药工业板块主要从事药品的研发、生产和销售，以子公司海王福药、金象中药以及海王中新药业为主要平台，公司目前已搭建了多元化、多层次的医药制药产品结构。其中福州生产基地也是国家在福建省唯一指定的麻醉品生产基地。未来，公司将借助原有研发工业体系，致力于创新药和仿制药的研究，还将与高校和行业研究院进行战略合作，推动研-产联动。

公司设有“工业-商业”联动事业部，主要负责购销业务平台搭建、体系内公司的资源整合以及创新业务开展等工作。工商联动部门梳理工业体系内的产品清单，定期收集重点品种数据，通过公司的销售网络去销售自产品种，逐渐打造公司的明星产品。

在产品方面，公司共有 6 个品种通过仿制药一致性评价，包括碳酸氢钠片、诺氟沙星胶囊、盐酸二甲胍片、盐酸普萘洛尔片、盐酸苯海索片及维生素 B1 片，另有多个品种的一致性评价工作正在有序推进中，其中维生素 B6 片一致性评价已完成评审即将获批。在新药研发方面，公司受托生产的多索茶碱注射液已获批，钠钾镁钙注射用浓溶液已获得批件。公司还拥有多项自主知识产权独家产品，如抗胃癌药替吉奥片、抗肝癌药消症益肝片、提高免疫力的多糖蛋白片、抗鼻炎用药鼻渊胶囊、急性腹泻用药苜菜黄连素胶囊、抗炎保肝用药甘草酸二钠、辅助性利尿药螺内酯片、缺血性脑血管疾病用药磷酸川穹嗪片、预充式导管冲洗器（国家第三类医疗器械产品）以及 HTK 心肌保护停跳液（国家第三类医疗器械产品）等，以上药品均具有较强竞争优势。

**9、去年 2022 年商誉减值 5.24 亿元，未来是否还会出现商誉减值的情况？海王运和、十堰海王、茂名海王为何全额计提商誉减值？**

**答：**2022 年公司计提了约 5.24 亿元的商誉减值损失，主要

	<p>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。如果相关子公司未来年度经营业绩未达到预期效益，仍面临商誉减值的风险。</p> <p>2022 年度海王运和、十堰海王以及茂名海王已不再纳入公司合并报表范围内。</p> <p><b>10、能不能简单介绍一下公司医药流通的商业模式是怎样的？</b></p> <p><b>答：</b>公司医药商业流通板块的主要业务模式为纯销配送业务模式以及分销调拨业务模式。纯销配送业务是指直接对包括各类医疗机构及零售终端的终端客户的药品、医疗器械批发配送业务。分销调拨业务是指医药商业公司作为上游经销商，面向下游医药商业公司进行批量销售的一种业务类型。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 12 月 13 日