

证券代码：688139

证券简称：海尔生物

## 青岛海尔生物医疗股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2021-009

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称</b>	兴业证券、安信证券、Marshall Wace Investment Management (Shanghai) Ltd、安信基金、博道基金、博裕资本、财通证券、财通资管、澄明资产、椿实投资、淳厚基金、大成基金、东方基金、东海证券、富安达基金、高特佳投资、光大永明人寿、国泰君安自营、国寿安保、国寿养老、汉和资本、汇升投资、优益增投资、恒越基金、弘尚资产、华鑫资产、基石资产、交银国际证券、交银康联、津投资本、玖鹏资产、绿地金控、民生加银、南银理财、农银理财、盘京投资、平安基金、七匹狼创投、群益投信、前海太行资管、鸿宇投资、聆泽投资、上银基金、前海百创资本、施罗德基金、量化思维投资、天弘基金、玺树资产、新华资管、鑫然投资、信达澳银基金、循远资产、银华基金、永安国富资管、昱捷资产、长江养老保险、长盛基金、长信基金、肇万资产、正心谷资本、中加基金、中信产业基金、中信建投证券、中信证券、中银资管、中英人寿、中邮保险等机构投资者
<b>时间</b>	2021年3月26日、2021年3月29日
<b>参会方式</b>	电话会议

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事、总经理刘占杰，首席财务官莫瑞娟，董事会秘书黄艳莉，副总经理、国内市场总监王稳夫，副总经理、海外市场总监王广生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>第一部分 介绍公司概况</b></p> <p>2020年，公司聚焦物联网生物安全科技生态的战略目标，一方面积极应对新冠肺炎疫情挑战，化危为机保障发展；另一方面坚持以用户最佳体验为中心，围绕物联网升级、全球化布局、综合化方案的方向，吸引利益攸关方共创生态，推动物联网方案业务快速复制，保持海外业务高速发展，加快生物安全综合解决方案持续拓展。报告期内，公司多个场景全面提速，市场竞争力稳步提升，投资并购工作富有成效，生物安全版图进一步拓展。</p> <p>2020年，公司各项经营指标持续增长，实现销售收入140,202.90万元，同比增长38.47%；归母净利润38,095.41万元，同比增长109.24%。物联网方案业务实现销售收入28,055.71万元，同比增长90.61%，占总收入比达20.01%，物联网升级效果进一步显现；海外市场实现收入38,253.37万元，同比增长66.10%，占公司总收入比重27.28%，占比进一步提高。公司加大研发布局力度，2020年研发投入达到15,071.92万元，研发投入占营业收入比重超过10%。公司净资产收益率和总资产收益率稳步增长，资产回报持续提升。</p> <p><b>第二部分 问答环节</b></p> <p><b>问题一：请公司介绍版图构建和未来发展规划</b></p> <p>公司作为生物医疗低温存储行业龙头，在产品可靠性、节能型等方面，已达到或超过国际品牌同类产品水平。在满足用户存储需求的基础上，进一步满足用户信息化等需求迭代升级，开创性地推出物联网血液安全管理、物联网智慧疫苗接种为代表的物联网综合解决方案。同时，公司致力于为用户提供生物安全综合解决方案，通过生物安全柜、二氧化</p>

碳培养箱、高压蒸汽灭菌器、离心机等多元产品布局，并在2020年11月并购重庆三大，将产品向耗材和试剂方向延伸，加强了公司整体竞争优势，也为公司未来发展带来了更为广阔的空间。

**问题二：公司年报同时发布了股权激励草案，请问公司设定每年营收增长30%是基于怎样的设想？**

首先，公司选取营业收入增长率作为股权激励公司层面的业绩考核指标是基于自身科创公司成长性的定位，考虑到利润指标会受到出售参股公司股权等偶发因素影响，经过与同板块公司的对比，并经过管理层和董事会充分讨论，公司确定营业收入增长率为业绩考核指标。其次，公司基于过去几年发展情况，综合对生物安全行业未来前景的判断和公司自身竞争力的不断提升，制定了股权激励草案中披露的的业绩增长目标，对比同板块公司属于相对较高水平，彰显了公司发展的信心。

**问题三：近期大宗商品价格持续上涨，请问公司是否会受此影响导致成本上升，并影响公司的市场竞争力？**

原材料价格上涨对公司成本有影响但在可控范围内，公司通过提前储备原材料，将销售和采购周期做联动，在经营上做出优化来应对客观条件的变化。从行业上来讲，原材料价格上涨是普遍现象，对公司的竞争力不会有重大影响。

**问题四：国家加大对基础医学的投入，带来了行业的增长，请问公司目前的产能情况如何？**

国家对生物安全基础能力建设的持续推进和下游用户的快速发展确实促进行业扩容，公司在2019年底搬入现在的产业园，产业园的设计产能为单班年产20万台，2020年公司通

过模块整合等提效提产措施保证产能。同时公司将新建二期年产 20 万台生物安全产业园，并在 2023 年投产，可以为公司提前储备生产能力，逐步实现产能扩大，支持业务的快速发展。

**问题五：请问驱动公司每年超过 30%增长的驱动因素是什么？**

公司发展具有很大的空间的同时竞争优势正在不断加强。从区域看，公司产品在海外市场持续突破，未来海外市场发展空间很大；从用户看，随着新兴生物医药公司等下游用户的发展，用户需求不断增长；从方案看，从最初的生物医疗低温存储产品到现在的综合方案，赛道在不断拓宽。尤其公司创新的物联网解决方案，颠覆传统行业模式，以智慧疫苗接种方案为例，全国有 5 万多家接种点而公司的方案刚刚覆盖 3000 家。公司物联网产品收入高速增长，目前已占到公司收入 20%。同时公司在自动化、细胞培养、离心制备等技术持续突破，各产品间协同性越来越强，能够为用户提供物联网化、一体化的解决方案，保持公司竞争力领先。

**问题六：请简要介绍一下收购的重庆三大公司情况**

2020 年公司通过收购重庆三大伟业 90%股权，实现血液安全领域的应用场景从医院、血站向采浆站延伸，并有效拓展了公司解决方案中的耗材类业务，增强了用户粘性，提升了服务广度与深度。并购完成后，公司迅速进行整合、发挥协同效应，取得良好效果。①市场方面，利用自身品牌和渠道优势，帮助重庆三大伟业新开拓多个国内重点客户，使其在行业内竞争力进一步增强；②研发方面，多款新产品正在加速布局，其中新开发的血液成分分离机已进入山东、江西部分医院，用于高血脂、食物药物中毒、急性肾炎等疾病的

血浆置换治疗。③管理方面，公司积极进行人员整合，并上线了多个业务流程的信息化和数字化管理体系，提高管理效率，强化公司内控。④业务整合方面，与公司其他产品整合形成物联网采浆安全综合解决方案，打造智慧浆站场景。各项举措保持了重庆三大伟业稳定增长，2020年重庆三大伟业实现营收13,406.14万元，同比增长13.34%；其中公司收购前的1月至10月营收同比增长5.60%，收购后11月至12月营收同比增长21.67%，自整合以来提速明显，展现出良好的发展势头。

**问题七：公司年报显示存货增幅较大，请解释下原因？**

公司在2020年底集中交付国内的疾控项目和海外项目，部分项目需要全部安装完成后才能签收，目前的存货列示中包含有1.2亿左右的发出商品，未能够确认收入，剔除该部分目前公司实际的存货是合理的范围。

**问题八：请问公司出售参股公司 mesa 的收益是确认在哪个年度？**

公司于2021年2月召开2021年第一次临时股东大会，审议通过《关于拟出售参股公司股权的议案》，预计出售 mesa 公司的收益将确认在2021年度。

**问题九：请介绍下公司2020年海外市场的发展情况？**

公司2020年海外市场保持快速增长，实现收入38,253.37万元，同比增长66.10%，占公司总收入比重27.28%，占比进一步提高。面对疫情对供应链、物流造成的严峻挑战，公司全力保障海外订单转化，并通过线上直播等模式持续与用户交互，快速拓展海外市场网络，有效覆盖了大量高端用户群，有力提升了公司在海外市场的产品竞争力与品牌影响力。海外经销业务方面，公司2020年新增海外经

销商 118 家，海外经销网络已超 400 家，覆盖全球 120 多个国家和地区，尤其在欧美等发达国家，公司的高端品牌形象进一步彰显。在海外项目业务方面，公司连续交付也门、乌兹别克斯坦、缅甸、中非等国家大型项目，并与国际组织签订了超低温产品的长期采购合同，合作关系进一步巩固深化，海外项目业务可持续增长势头良好。

**问题十：请问公司在与海外市场竞争的优势有哪些？**

产品方面，公司的产品在可靠性、节能型等方面，已达到或超过国际品牌同类产品水平。同时公司截止 2020 年底累计共有 29 个产品型号获得世界卫生组织 PQS 认证，丰富的产品线让我们可以满足客户更多的需求。在销售网络方面，公司面对海外市场广阔的发展空间，建立了超过 400 家经销网络，并一直在快速增长，这些网络帮助我们能够抓住更多用户机会。在供应链方面，疫情期间公司的供应链优势发挥了重大作用，诸多项目和产品的如期交付让公司在海外市场竞争力持续提升。上述因素也让公司吸引更多的经销商等伙伴进行共创，共同推进公司海外市场的拓展。

**问题十一：请问公司对 2021 年的展望？**

从行业来看，受国家生物安全基础能力建设加快，“自动化、智能化、信息化”升级趋势等因素影响，生物安全行业迎来了快速发展的时期。公司将加速样本安全、疫苗接种安全、用血安全、用药安全、实验室安全等物联网全场景解决方案的推广速度，深化从触点→城市网→省网→国家网的复制模式升级，快速实现物联网场景方案的复制应用。根据国内国外不同市场的需求，在国内发挥物联网综合解决方案优势，在欧美发达国家发挥产品节能环保优势，在一带一路国家发挥公司太阳能疫苗产品优势，不断拓展以扩大市场份

	额，提升全球品牌影响力。综合上述因素，公司对 2021 年的发展非常有信心。
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 3 月 29 日