

证券代码：002252

证券简称：上海莱士

## 上海莱士血液制品股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2020-001

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 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"/> 其他 非交易性路演（网络会议）
参与单位名称 及人员姓名	交银施罗德基金管理有限公司：王少成、郭斐、刘鹏、楼慧源、徐嘉辰 太平洋资产管理有限公司：薛娜、许希晨、彭丹雪、张弘、周小波、曹燕萍 华泰保险集团股份有限公司：王金成 汇丰晋信基金管理有限公司：骆莹 农银汇理基金管理有限公司：梦圆 中银基金管理有限公司：刘潇 浦银安盛基金管理有限公司：陈蔚丰 万家基金管理有限公司：王霄音 圆信永丰基金管理有限公司：肖世源 银河基金管理有限公司：方伟 永赢基金管理有限公司：焦阳 东吴基金管理有限公司：毛可君 太平基金管理有限公司：张翼翔 华宝基金管理有限公司：卢毅 国海富兰克林基金管理有限公司：刘牧 中海基金管理有限公司：梁静静 鑫元基金管理有限公司：林启姜 敦和资产管理有限公司：叶施 碧云资本管理有限公司：孙亮

	<p>东吴人寿保险股份有限公司：崔宁</p> <p>凯石基金管理有限公司：梁福涛</p> <p>泰信基金管理有限公司：徐慕浩</p> <p>国泰基金管理有限公司：姜英</p>
时间	2020年3月23日下午13:00—17:30
地点	不适用
上市公司接待人员姓名	<p>董事长、总经理 陈杰先生</p> <p>董事、副总经理 徐俊先生</p> <p>副总经理、财务总监、董事会秘书 刘峥先生</p> <p>销售负责人 张良斌先生</p> <p>董事长助理 樊长勇先生</p> <p>市场总监 褚忠君</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问：公司发展战略？</p> <p>答：公司作为国内血液制品行业巨头，将继续专注于血液制品行业，全力聚焦主营业务，在2019年进一步提高了采浆量、加强了质量和生产管理，提升了技术创新和综合管理能力，并且在营销方面，经销与直销模式齐头并进态势渐成，步入了良性发展的状态。公司计划逐步退出投资业务，目前公司的风险投资规模已较往年大幅缩减。</p> <p>公司紧紧围绕“内生式增长为根基，以外延式并购为跨越”的战略，在进一步巩固内生式增长的同时，通过实施并购整合战略，全面推动全球性外延并购发展。近几年，公司成功收购郑州莱士、同路生物及浙江海康，在浆站管理、生产管理、采购及销售渠道管理等方面进行全方位的整合，有效提升了公司盈利能力；近期，公司完成了对西班牙基立福下属子公司GDS 45%股权的收购，本次交易将对公司长远发展产生积极意义。</p> <p>2016年起，控股股东通过并购平台进行了海外血液制品企业的并购，分别于2016年8月完成英国BPL收购、于2018年1月完成德国Biotest的收购，并表明未来将择机优先注入上市公司，目前尚无相关具体收购计划。</p> <p>公司将坚持内生增长、外延并购的双轮驱动战略，同时做好并购整合工</p>

作，充分发挥协同效应。

问：公司销售，特别疫情期间的销售情况？

答：受疫情影响，2020 年一季度，血液制品行业相关产品销售较往年同期有所增加。

2019 年 2 月 23 日，公司披露了《2019 年度业绩快报》，2019 年公司主营血液制品业务发展良好，全年实现营业总收入 25.96 亿元，较上年大幅增长 43.88%；2019 年度归属于上市公司股东的净利润 6.20 亿元。公司一季度销售情况可关注今后披露的定期报告。

问：公司目前浆站及新浆源开拓情况？

答：截至目前，公司及其下属子公司郑州莱士、同路生物和孙公司浙江海康拥有单采血浆站 41 家（含分站 1 家），采浆范围涵盖广西、湖南、海南、陕西、安徽、广东、内蒙、浙江、湖北、江西、山东 11 个省（自治区）。

浆源的开发和获取是国内血液制品行业的竞争重点和发展核心，也是公司重点工作。鉴于血液制品的特殊性，行业受到严格监管，审批周期较长，新浆站的开设及供浆员的培育是个长期且缓慢的过程。公司将积极推进现有浆站建设步伐，提高固定供浆员复采率，发展潜在供浆员；并将积极争取开发新浆站，拓展新浆源。

问：行业内浆站是否已恢复采浆，未来行业内采浆量趋势如何？

答：目前，行业内单采血浆站基本已恢复采浆，公司浆站也已恢复采浆，并将通过制定激励政策、加大宣传力度等方式提高采浆量，保障原材料的供应。

未来，国内原料血浆供需矛盾依然存在，据有关研究数据显示，我国实际血浆需求量超过 14,000 吨，2018 年国内总体采浆量达 8,000 多吨，产品供需仍存在较大的差距，我国血液制品实现自给自足还有比较长的路要走。国家对单采血浆站设立和管理有严格的规定，单采血浆站只能由血液制品企业设立，浆站实行“一对一”给血液制品公司供浆政策，单采血浆站设立要求符合单采血浆站设置规划，在一个采浆区域内只能设置一个单采血浆站，血浆

站数量增长缓慢，加上国家对于血浆生产的诸多要求，中长期来看，原料血浆供需矛盾依然存在。

问：本次重组进展如何？将对公司产生何种影响？

答：目前标的资产已经完成过户，已完成发行新股在中证登的登记申请受理手续，股票在深圳交易所申请上市程序尚在推进中。

本次重组后，上市公司持有 GDS 45%的股权，基立福也成为上海莱士重要的战略股东，双方将在生产质量规范、知识产权、技术研发、管理经验、销售渠道、工程和协作服务等多个领域开展合作。本次重组将进一步推动公司相关业务板块的延伸，对公司长远发展产生积极意义。同时，公司将按持股比例享有的 GDS 的经营利润。

问：本次重组能给公司带来什么价值提升？

答：（1）优化产业结构

本次交易完成后，上海莱士业务板块将扩展至体外诊断领域，产业链得以向上游延伸，产业结构得以优化。通过吸收 GDS 先进的生产及科研能力，上海莱士将进一步增强自身生产及研发力量。同时具有协同效应的业务整合将会提升上海莱士原有血液制品产品的质量，提升 GDS 血液检测技术的适应性和技术水平，使交易双方互相促进、达成双赢。

（2）创新经营管理，提升盈利水平

本次交易完成后，基立福将成为上海莱士股东，上海莱士可以吸收海外先进的管理理念。基立福作为全球血液制品企业龙头企业，其生产流程管理、产品质量控制及经营管理理念均有非常的借鉴意义。本次交易可将国际领先的技术、研发能力、管理团队引入中国，提高中国医疗行业整体的发展水平。

（3）深入合作，带来多方面积极影响

本次重组完成后，公司与基立福将在将在生产质量规范、知识产权、技术研发、管理经验、销售渠道、工程和协作服务等多个领域开展合作，为公司的带来积极的影响。

公司本次收购标的 GDS 是一家从事血液检测公司，核酸检测业务市场占有率较高，盈利能力较强，公司持有其 45%股份，将享有其未来的经营成

果。

问：公司目前的出口情况？

答：公司是我国最早开拓海外市场的血液制品生产企业，也是国内出口规模最大的血液制品生产企业之一，产品在近 20 个国家和地区注册。

公司主要出口东南亚、南美等地区，未向欧美、日韩地区出口，出口占营业收入比例较小，2017 年、2018 年、2019 年上半年度公司产品出口占营业收入比例分别为 2.42%、1.55%、2.41%。目前，公司出口情况平稳，具体出口数据可关注公司今后披露的定期报告。

问：疫情影响下是否会影响白蛋白进口？

答：由于目前国外疫情仍在持续发酵，据了解，目前国外的单采血浆站仍在正常运营，但采浆量以及白蛋白进口的情况还有待疫情发展进一步观察，尚无法作出明确的判断。

问：疫情期间是否提升静丙的销售？

答：公司生产的静注人免疫球蛋白是以人血浆为原料经过分离纯化制备而成，含有广谱抗体，具有免疫增强和防治病毒性感染的作用。

疫情期间，行业内静丙产品需求较往年同期有所增加，公司的具体销售情况可关注今后披露的定期报告。

问：请介绍下公司目前的营销体系？

答：随着国家医药流通政策的调整，为顺应行业与市场环境的变化，公司已从以往的华南区域总经销模式向商业渠道销售与医院终端市场销售并存的模式转变，建立了集团化的专业商业运营与学术推广团队，根据不同产品的市场特点采取经销商模式、直营学术推广模式、与第三方合作推广模式等多种营销模式并行，实现在最大化获得业务增长机会的同时，大力开发新的渠道、终端医院、药店市场。公司通过多种营销模式深入掌握和分析市场动态，结合新形势、新变化增强工作主动性和深入度，研究和规划公司在新形势、新时期的营销体系建设和销售政策的完善，借助好新工具、新渠道、

	新技术，建立并完善具有行业竞争力的营销体系。
附件清单（如有）	无
日期	2020年3月23日