

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：2024-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	广发证券 罗佳荣、杨微
时间	2024年2月20日 9:30—11:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	JUN XU 董事长、总经理 刘 峥 副总经理、董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：股权变动事项后，基立福人血白蛋白代理业务是否会出现变化？</p> <p>回复：公司于 2023 年 12 月 30 日披露了《关于股东权益变动暨公司控制权拟发生变更的提示性公告》，该公告对基立福与海尔双方签署的协议的主要内容进行了披露。双方协议对公司代理基立福白蛋白事项进行了约定，基立福应签署一份白蛋白独家代理协议修订协议，将现有白蛋白独家代理协议的期限修改为十年，自交割日起生效，并授予公司对该协议再次续延十年的权利。基立福承诺，自 2024 年至 2028 年期间，保证向公司供应白蛋白的年度最低供应量、并按照不高于基立福过往收取的价格以及届时的市场上具有竞争力的价格向公司供应白蛋白；对于 2028 年后的五年期间，在 2028 年底前的六个月内与买方善意协商白蛋白的年度最低供应量，但不应低于 2028 年的最低供应量。</p> <p>问题 2：未来关于 GDS 的分红有什么安排？</p>

回复：公司于 2023 年 12 月 30 日披露了《关于股东权益变动暨公司控制权拟发生变更的提示性公告》，该公告对基立福与海尔双方签署的协议的主要内容进行了披露。双方协议对 GDS 业绩承诺及补偿事项进行了约定，基立福应根据协议安排，促使 GDS 在本次交易交割后的每个会计年度向其股东宣派金额不少于 GDS 在该财政年度净利润 50% 的股息。

问题 3：公司产品结构的趋势？

回复：供给端来看，公司产品人血白蛋白、静注人免疫球蛋白的增长与公司血浆量增速保持一致，增长较为稳定；市场端来看，随着我国医保改革的推进和深化，人均可支配收入的提高，以及临床医生对血液制品认知水平的提高，免疫球蛋白类产品需求将进一步提升；凝血因子类产品的市场需求也具有增长空间，公司将不断提高原料血浆的综合利用率，继续积极拓展血液制品各类产品的销售。

此外，公司通过下属全资子公司同路医药代理了基立福相关人血白蛋白产品和 GDS 检测设备及试剂在中国大陆地区的销售业务。目前在国内市场上，进口人血白蛋白产品与国内白蛋白产品相比，进口人血白蛋白产品占比较高，近几年呈现不断上升的趋势。

问题 4：新浆站开设政策，国企是不是更有优势，外资血液企业背景对浆站获取是否有影响？

回复：有关浆站设置的政策和法律法规没有对企业所有制作出区别规定。公司过去长时间是中外合资的企业，历史浆站开发未受到影响。公司于 2023 年 2 月披露了《关于全资子公司获批设置单采血浆站的公告》，公司全资子公司同路生物获批在乌兰察布市丰镇市设置单采血浆站。

近年来，行业内的其他民营或外资血液制品企业获得新建浆站的批文。

问题 5：收购广西冠峰股权的战略意义？

回复：血液制品关系人民群众的身体健康与生命安全，国家自 2001 年 5 月起不再批准新的血液制品生产企业，对血液制品生产企业实行总量控制，目前国内正常经营的血液制品企业不足 30 家，行业进入壁垒高。

	<p>本次收购标的为同行业血液制品企业，交易完成后，广西冠峰成为了公司的控股子公司。单采血浆站的数量和质量是血液制品企业发展的重要因素。广西壮族自治区是全国采浆的传统大省，单家单采血浆站年平均采浆量全国领先，广西壮族自治区也是公司重要的原料血浆采集基地。本次收购标的为广西壮族自治区唯一的一家血液制品生产企业。收购广西冠峰，有利于公司实现在广西壮族自治区的战略布局，为进一步拓展广西壮族自治区优良的血浆资源，打造一个现代化的血液制品生产基地奠定良好的基础。本次收购符合公司的战略发展规划，交易有望对公司在广西壮族自治区的采浆及拓展产生积极影响。</p> <p>问题 6：行业浆量增长趋势，如何提升浆量？</p> <p>回复：单采血浆站采浆量的增长主要受采浆区域的辐射范围、当地的人口数量、风俗习惯，浆站运营管理能力及服务能力等多因素的影响。</p> <p>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，也是公司重点工作之一。公司浆源开发工作坚持存量、增量两手抓。一方面，持续加强浆源存量挖潜，提升管理，促进浆站的内生增长。另一方面，推进并购及自建的浆站扩张模式，加快浆站的开拓步伐，争取增量突破。</p> <p>问题 7：目前公司的营销模式？</p> <p>回复：公司打造了基于专业学术推广能力为基础的营销团队，根据不同血液制品产品市场特点，结合公司多产地、多品牌、多产品、多品规的情况，采取委托经销商销售模式、面向国内终端医疗机构的直营学术推广销售模式、委托合同销售组织学术推广模式以及中国疾病预防控制中心（CDC）/政府采购模式等多种业务模式并行的模式进行产品推广。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 2 月 20 日