

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：2025-002

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称	申万宏源、宁波银行、中天国富证券、沐德资产、北方亚事资产评估、中科共创投资以及部分个人投资者
时间	2025 年 2 月 11 日 15：30-17：00
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 证券事务代表林健怡 投资者关系管理戴伊元
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司 2024 年是否会存在商誉减值的情况？ 答：截至 2023 年 12 月 31 日公司合并财务报表中商誉的账面价值为人民币 8.63 亿元，2024 年公司预计对存在商誉减值迹象的子公司计提商誉减值准备共约 4 亿元至 5.7 亿元（最终商誉减值准备计提金额需依据评估机构出具的商誉减值测试评估报告以及经会计师事务所审计后确定）。未来公司商誉减值的风险会下降，公司财务结构逐步优化。

	2、请介绍一下公司医疗器械板块整体的情况？公司未来如何发展医疗器械业务？ 答：公司医疗器械板块业务主要是代理销售的模式，包括一些国内外的知名品牌如波士顿科学、强生、迈瑞医疗等，2023 年公司医疗器械营业收入已突破 120 亿元。相比较药品业务，医疗器械业务整体受集采影响较小，随着科学技术的进步未来医疗器械发展潜力比药品更大。未来，公司将扩大器械代理纯销业务规模，致力于从市场代理商向拥有外资品牌代理权的企业转型，通过引进外资品牌的先进技术和优质产品，进一步提升公司的器械业务水平和市场竞争力。在国产替代方面，公司积极与国内知名供应商合作，提高国产医疗器械的市场占有率，通过引进国产优质产品，提高服务效率，为客户提供更多元化、高性价比的选择。 3、公司在业务发展方面有哪些规划？ 答：公司将努力提高资金使用效率，放弃部分低毛利业务，将更多资金投入到利润率较高的业务，特别是加大对医疗器械及工业板块业务的投入。此外，公司还对业务结构进行战略性调整，处置部分与主营业务关联度不高及业绩持续不理想的非核心子公司，努力提高子公司的经营质量及盈利能力，确保整体业务的稳健发展。 在内部协同方面，公司将积极发挥海王体系的协同效应，形成增量业务。一方面公司计划承担海王体系部分采购业务的配送；另一方面公司利用整体海王体系资源，发挥公司工业体系和商业体系联动优势，加速公司产品放量，实现产品的渠道渗透与销售协同。公司还积极参加国家集采到期品种在各区域的联盟带量采购，抢占市场，带动其他产品销售，从而提升医药工业板块在公司整体业务中的占比和效益。 公司工商联动部门重新梳理了工业体系内的产品清单，定
--	---

	期收集重点品种数据，未来公司将充分利用海王体系内的零售渠道资源协同销售，逐渐打造公司的黄金单品，实现产品的有效转化。 4、公司在应收账款管理方面有哪些措施？ 答：公司一直以来都非常重视应收账款的回款管理。因此，公司建立了以财务总监为首席责任人的管理团队，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。各区域集团及子公司均成立了专门工作小组进行超期应收账款的清收，确定超期应收账款压缩目标并制订奖惩办法，通过定期考核，以加速公司资金回笼，降低财务成本，保障公司经营安全。公司每季度会在内部 OA 系统通报各区域集团/平台公司、直属公司应收账款的压缩执行情况并根据完成情况制定对应的清收建议。 5、公司跟同行业公司相比有什么竞争力？ 答：作为民营上市公司，公司的优势主要体现在灵活的决策机制及服务意识。在当前市场环境存在不确定性的背景下，公司通过高效的决策体系和快速的市场响应能力，能够及时进行战略调整并有效落实战略规划，充分发挥公司灵活、高效的决策机制优势。在客户服务方面，各区域集团及其子公司始终以客户需求为导向，积极、快速地响应客户的服务需求，服务范围涵盖传统的医药配送、专业性的设备维保以及提供定制化的 SPD 解决方案等方面，满足客户的多样化需求。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 2 月 11 日