

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：2025-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	深圳市恒溢资产管理有限公司、深圳市金田私募证券投资基金管理有限公司、深圳同裕泉私募证券投资基金管理有限公司、深圳市大秦基金管理有限公司、冠通期货股份有限公司深圳分公司、深圳市优美利投资管理有限公司、深圳市瑞兆资产管理有限公司、深圳恒益天泽资本管理有限公司、深圳前海汇成咨询服务有限公司以及部分个人投资者	
时间	2025年6月27日 15:00-16:30	
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	<p>1、公司计划采取哪些具体措施优化资本结构？是否会通过业务调整、引入战略投资者等方式推进？</p> <p>答：公司将继续与有意向的国资主体针对股权合作事宜展开积极洽谈，探讨未来通过优势资源整合、深化业务协同等方式拓</p>	

展新的发展空间。同时也考虑引入国资作为财务性投资，借助其资金、资源等优势为公司赋能，进而优化资本结构，为公司创造新机遇。

2、公司未来在医疗器械板块的业务有什么规划？是否计划通过自研产品、投资并购或上游供应链整合提升议价能力？

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，2024年公司医疗器械板块营业收入约95.88亿元。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。未来在资金充裕的情况下，公司也会考虑布局医疗器械制造业务向上游进行延伸，并进行医疗器械相关的研发工作。公司可以利用现有的渠道优势进行医疗器械的销售，增加新的利润增长点。

3、公司今年是否会存在大幅商誉减值的情况？

答：2024年公司对存在商誉减值迹象的子公司计提商誉减值准备约4.78亿元，截至2024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3.79亿元。未来公司商誉减值的风险会下降，公司财务结构逐步优化。

4、公司未来是否考虑新的并购？

答：结合当前市场环境与公司战略，公司未来在并购活动上将采取更为审慎的态度，不进行大规模医药商业公司相关的并购，以维持现有业务规模稳健经营为主，聚焦核心城市，做精做深现

有业务。同时，公司将加速推进低效业务剥离及业绩持续不理想非核心子公司的处置，盘活存量资金向医疗器械、医药工业等高毛利领域倾斜；未来在资金充裕的情况下，公司也会考虑通过布局医疗器械制造业务向上游延伸并开展相关研发工作，审慎评估对上游医疗器械领域优质标的的战略并购机会，以产业链协同效应驱动价值提升。

5、针对大额的应收账款，公司有什么解决方案？

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。此外，公司也积极通过诉讼的方式加快应收账款的清收工作。

6、公司是否考虑通过应收账款证券化等方式融资？

答：公司所属的医药流通行业为资金密集型行业，对流动资金需求较大，因此公司一直在探讨、研究合适的融资方式。公司会根据业务发展需求，合理筹划公司的融资方式，并在条件成熟的情况下选择适合自身的融资工具，拓宽公司融资渠道。

7、未来公司在业务发展方面有哪些规划以提升利润率？

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，

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>8、未来医药流通行业会形成怎样的格局？</p> <p>答：从整体上来看，目前医药流通领域行业的集中度仍有上升空间。未来医药流通行业的集中度将持续提升，资源会进一步向头部企业集聚，小规模企业生存空间将持续承压，民营企业经营的压力也会与日俱增。当前有不少行业内的民营企业也在寻求与国资的合作机会，依托国资在资金、资源整合及业务赋能等方面的优势，拓展发展路径。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年6月27日