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：2021-025

|  |  |
| --- | --- |
| **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 ☑ 电话会议  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称** | 共53家机构，参会机构名单详见附表。 |
| **时间** | 2021年8月30日-9月3日 |
| **参会方式** | 现场会议、电话会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书黄艳莉、证券事务代表蒋宏建、 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **第一部分 介绍公司概况**  2021年上半年，公司持续聚焦战略，把握市场机会，围绕生物安全综合解决方案的发展方向，进一步加快物联网方案应用场景的复制延伸，进一步加强生物安全产品方案的研发创新，进一步深化市场网络体系的全球布局，在创造用户最佳体验的同时保障了公司业务的快速发展。  公司各项经营指标持续快速增长，上半年实现销售收入92,795.42万元，同比增长56.05%；利润总额64,241.36万元，同比增长269.68%；归母净利润57,307.75万元，同比增长270.06%。公司物联网解决方案业务实现收入23,235.22万元，同比增长138.43%，占总收入的比重25.04%，物联网方案业务高速增长势头不减。  从区域来看，公司国内外市场网络布局持续深化，覆盖地区和用户群体快速扩大，市场拓展工作稳步推进，国内市场收入67,152.00万元，同比增长76.55%。海外市场实现收入23,664.13万元，同比增长13.62%。此外公司持续加强研发投入来支持未来的长期可持续发展，上半年研发投入总额9256.91万元 同比增长57.86%，研发费用率10%。此外公司营运资金高效周转，总资产的收益率和净资产收益率保持同比提升的态势。  **第二部分 问答环节**  **问题一：请分场景介绍公司上半年收入情况？**  答：公司主要分为四大场景，分别是样本安全场景、疫苗安全场景、药品及试剂安全场景以及血液安全场景。上半年场景收入快速增长，市场竞争力不断提升，样本安全产品及解决方案实现收入38,385.27万元，同比增长35.44%；疫苗安全产品及解决方案实现销售收入16,072.27万元，同比增长5.51%。其中，物联网智慧疫苗接种解决方案实现收入6,831.20万元，同比增长41.38%；药品及试剂安全产品及解决方案实现销售收入26,728.58万元，同比增长98.30%；血液安全产品及解决方案实现销售规模9,630.01万元，同比增长432.13%。  **问题二：请公司介绍一下移动接种方案以及它的销售模式？**  答：公司的智慧移动预防接种方案是与中国疾控中心共创的方案，该方案通过海乐苗预防接种车、移动接种方舟等产品在接种过程中实现全流程记录追溯，接种数据可以与疾控系统实时交互，能灵活应用于政府、疾控、港口、监狱、企业等人员密集场所以及偏远乡村地区。  根据客户的需求情况，移动接种方案销售模式分为两种——销售和租赁，目前以租赁模式为主。在上半年全民接种过程中公司抓住机会快速发展，上半年已经在90余个地市服务近300万人次，截至报告期末公司移动接种方案在手订单超过5,000万元。根据目前全国接种情况，公司认为此方案具有持续性。  在为客户提供移动接种服务过程中，公司的方案获得新华社、人民日报、中央电视台等多家权威媒体报道，方案的广泛应用也使用户对公司场景方案有了更深的认知，迅速提升了公司的品牌影响力，为物联网智慧疫苗接种解决方案在全国加速推广复制奠定基础。  **问题三：请问公司子公司重庆三大伟业的业绩增长的主要拉动力是什么？**  答：从内部来讲，公司收购重庆三大伟业后，从研发、生产、市场、服务等各个方面不断融合，上半年重庆三大伟业实现了快速发展，销售收入同比增长30.76%，净利润同比增长44.45%，现金流持续增长，同时与多家生物制品公司合作进一步深化。从外行业来讲，目前国内血浆供应大部分靠进口，随着 “十四五”规划出台，湖北、云南、甘肃、黑龙江等地的新采浆站不断获批，国内采浆站建设速度将进一步加快，对应血浆站上游设备、耗材的需求也在持续增加，行业空间持续扩容。  **问题四：公司合同负债增加原因？**  上半年，公司合同负债4.2亿，主要是上半年预收货款增加所致，整体与订单转化和交货周期相关。  **问题五：请问公司在生物安全领域相对于竞争对手的优势是什么？**  答：公司在非存储生物安全领域的竞争优势如下：  1、用户优势：公司的用户本来就是医院、疾控、科研机构等，公司产品在客户已经形成了较好的口碑，且我们跟用户的交互比较深入密切，能第一时间感知用户的需求，这让我们非存储方案在进入和使用过程中能更好的提升用户体验。  2、渠道优势：公司在国内有200多家经销商，海外有超过500家经销商，这些经销商对着下游的用户都很有竞争力，也让我们新产品能更多地进入用户实验室  3、方案优势：公司生物安全综合化方案不断拓展，依托生物安全柜、培养箱、离心机、超净工作台等丰富的物联化实验室产品，以及在实验室安装的环境检测系统，打造智慧实验室方案，一站式的产品方案也更符合用户的需求。同时，公司也会持续推进外延拓展，进一步提升公司的方案竞争力。 |
| **附件清单（如有）** | 参会机构名单 |
| **日期** | 2021年9月3日 |

附件：参会机构名单（排名不分先后）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **参会机构** | **序号** | **参会机构** |
| 1 | Principle | 28 | 青岛洪运瑞恒私募基金 |
| 2 | TORQ | 29 | 趣时资产 |
| 3 | 安徽海螺创业投资 | 30 | 上海混沌投资（ |
| 4 | 安徽明泽投资 | 31 | 上海玖鹏资产 |
| 5 | 北京遵道资产 | 32 | 上海考铂投资 |
| 6 | 北信瑞丰 | 33 | 上海少薮派投资 |
| 7 | 创金合信管理有限公司 | 34 | 上海涌津投资 |
| 8 | 德邦证券 | 35 | 上投摩根基金 |
| 9 | 工银安盛 | 36 | 深圳市金广资产 |
| 10 | 光大证券 | 37 | 深圳市新同方投资 |
| 11 | 国泰基金 | 38 | 施罗德基金 |
| 12 | 国泰基金 | 39 | 太平资产 |
| 13 | 华宸未来 | 40 | 新华基金 |
| 14 | 华创证券 | 41 | 新华养老保险 |
| 15 | 华金证券 | 42 | 兴全基金 |
| 16 | 环懿投资 | 43 | 兴业基金 |
| 17 | 建信基金 | 44 | 兴业证券自营 |
| 18 | 金元证券 | 45 | 易方达基金 |
| 19 | 进化论资产 | 46 | 翊安（上海）投资 |
| 20 | 九泰基金 | 47 | 银华基金 |
| 21 | 凯丰投资 | 48 | 浙江巴沃资产 |
| 22 | 民生加银基金 | 49 | 中海基金 |
| 23 | 宁波幻方量化投资 | 50 | 中宏人寿保险 |
| 24 | 农银人寿保险 | 51 | 中金基金 |
| 25 | 盘京投资 | 52 | 中欧基金 |
| 26 | 平安养老保险 | 53 | 珠池资产 |
| 27 | 前海人寿保险 |  |  |