

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：2020-005

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 <u>网络会议方式</u>
参与单位名称及人员姓名	Capital Research Global Investors 龚翌旻
时间	2020年7月8日 15:00—16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理 徐俊先生 副总经理、财务负责人、董事会秘书 刘峥先生 市场总监 褚忠君先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问：本次重组后，公司股权结构的变化？</p> <p>答：2020年3月13日公司披露了《发行股份购买资产暨关联交易之标的资产过户完成公告》，基立福已按照相关约定，将45%GDS股权过户至公司名下，本次重组项下的标的资产的过户手续已办理完毕。</p> <p>重组完成后，公司控股股东仍为科瑞天诚和莱士中国，基立福成为公司第一大股东，持股比例为26.2%。</p> <p>问：公司控股股东债务处理情况？</p> <p>答：公司控股股东围绕公司内生增长、外延并购的发展战略，通过质押获取资金先行收购相关标的资产后，再择机优先注入上市公司，导致其质押率高。</p> <p>由于资本市场波动，控股股东债务产生违约，控股股东一直与各债权人</p>

进行积极沟通与协调，并根据债权人要求，进行债务展期、筹措资金、追加保证金或抵押物等相关措施防范平仓风险。

目前，控股股东不存在主动减持公司股票的情况，部分被动减持是个别债权人的行为，未影响控股股东的控制权。

问：本次重组具体能给公司带来什么价值提升？

答：本次重组后，将给公司在产业结构、经营管理、业务发展等多项环节带来价值提升：

#### （1）优化产业结构

本次交易完成后，公司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，公司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公司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

基立福成为公司股东，公司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重要的借鉴意义。本次交易可将国际领先的技术、研发能力、管理团队引入公司，提高公司管理水平。

#### （3）深入合作，带来多方面积极影响

公司与基立福将在生产质量规范、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，为公司带来积极的影响。

问：GDS 业务情况？

答：GDS 是全球知名的血液检测仪器及试剂的生产商，是全球血液核酸检测细分市场的龙头公司。重组期内，GDS 的产品线不断扩展，产品种类不断增加，现已建立起以核酸检测、免疫抗原和血型检测三块业务为主的业务体系。

核酸检测业务方面，检测覆盖的病原体范围扩大，新推出了寨卡病毒（Zika）等检验试剂，对血液寄生虫巴贝斯虫（Babesia）的检测试剂已于 2019

年获得 FDA 批准通过。

血型检测方面，产品从传统的血液检测手段所需的抗血清、抗人类球蛋白血清、红细胞试剂等扩展到新技术下的检测设备、胶卡等产品，如检测稀有血型的产品和应用于紧急场景下的专项产品 MDmulticard。

免疫抗原方面，GDS 依托 HCV、HIV 抗原产品提取技术，进行抗原的研发、生产、供应，与合作对手方签订了长期可靠的合作协议，巩固并加强了市场地位。

问：GDS 经营业绩对公司的影响？

答：2020 年 3 月 13 日公司披露了《发行股份购买资产暨关联交易之标的资产过户完成公告》，根据 GDS 提供的股东登记名册、凯易律师事务所出具的法律意见及公司与基立福于 2020 年 3 月 10 日签署的《拟出资 GDS 股份之出资确认函》，基立福已按照相关约定，将 45%GDS 股权过户至公司名下，本次重组项下的标的资产的过户手续已办理完毕。

公司本次收购标的 GDS 是全球知名的血液检测仪器及试剂的生产商，是全球血液核酸检测细分市场的龙头公司，其血液核酸检测业务市场占有率较高，盈利能力较强，重组完成后，公司即享有 GDS45%股权对应的投资收益及其他综合收益，为公司经营业绩带来积极的影响。

问：公司目前浆站、采浆情况？

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。

受疫情影响，疫情期间行业内单采血浆站暂停采浆，这对全年采浆带来一定影响。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，采浆情况较为稳定。

问：疫情之下，行业发展趋势？

答：由于目前国外疫情仍在持续发酵，预计下半年进口白蛋白产品可能受到一定影响；同时，因疫情停工，国内原料血浆采集在一季度有所下降，后期国内血液制品供给将呈现偏紧的局面。目前需求端依然保持稳定增长，预计 2020 年下半年，血液制品行业将保持销售良好、价格刚性的态势。

问：公司产品出口情况？

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。2017 年、2018 年、2019 年公司产品出口占营业收入比例分别为 2.42%、1.55%、2.38%。

问：公司产品的销售情况？

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。

公司所处血液制品行业，该行业景气度较高，相应产品临床应用仍存在很大空间，行业发展具有较好的成长性公司。目前，公司相关产品的销售情况稳定。2020 年第一季度公司实现营业收入 7.32 亿元，归属于上市公司股东的净利润 3.11 亿元。血液制品行业正处于较好的发展阶段，公司对未来的成长充满信心。

附件清单(如有)	无
日期	2020年7月8日