

迈克生物股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2024-IR001

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	国联证券、中信建投证券、华润元大基金管理有限公司、和谐汇一、中庚基金、财通证券资管、汇安基金、淳辉投资、中金岭南、华强金控、景顺长城基金管理有限公司、华安证券、国盛证券、国信证券、灏浚投资、易方达基金、国泰君安、上海思晔投资管理有限公司共 18 家机构的 20 名参会人员
时间	2024 年 4 月 26 日 10:00~11:00
方式	电话会议
上市公司 人员姓名	董事会秘书 史 炜 财务总监 尹 珊 销售总监 崔文波 证券事务代表 张文君 证券事务专员 高敬宇
投资者关系 活动主要内容	一、公司经营业绩分析

<p>介绍</p>	<p>在行业政策和市场需求变化叠加公司业务结构和销售模式调整的多重因素影响下，公司的收入与利润出现了一定程度的下滑，以下我们将分别对 2023 年年报和 2024 年一季报的主要业绩变化进行概述与分析，可以看到公司基本面稳定且向好：</p> <p>（一）2023 年度经营业绩情况</p> <p>1、收入及利润方面：公司 2023 年度实现营业收入 28.96 亿，同比下滑 19.75%；归属上市公司股东净利润 3.13 亿，同比下滑 55.86%。收入端下滑主要是分子检测产品收入下降约 6 亿，代理业务剥离致使收入下降 2 亿左右；利润端下滑主要是分子诊断相关专用原料、在产品，产成品等存货报损金额约 5,000 万元，以及持续加大产品研发的投入。</p> <p>2、营业收入拆分：公司自主产品销售收入 18.80 亿元，同比下滑 18.67%，代理产品销售收入 9.81 亿元，同比下滑 21.87%，自主产品在营收结构中占比达 64.94%，利润贡献达 85.95%。</p> <p>3、自主常规拆分：公司自主常规产品销售收入中免疫试剂销售 9.52 亿，同比增长 18.7%；生化试剂销售 5.8 亿，同比增长 2.5%；临检试剂销售 1.8 亿，同比增长 27.4%。这三大板块 2023 年的测试数增长都高于对应的销售收入增长，原因主要是部分集采政策的逐步落地，以及公司推进直销转分销，在经销商政策上做了一定调整，测试数的增长更高一些。</p> <p>4、费用方面：</p>
-----------	--

除了收入和利润在受些综合因素影响以外，我们可以看到公司在做全产品线布局，流水线也推得较快，在研发投入方面约 4.14 亿，同比增长 22.3%。

（二）2024 年第一季度经营业绩情况

2024 年一季度，营收 6.16 亿元，利润 1.2 亿元。代理产品的销售收入同比下降 25%，自主产品的销售收入增长 1%，其中免疫试剂收入同比增长 5%，测试数同比增长 22%；临检试剂收入同比增长 26%，测试数同比增长 61%；生化试剂收入同比下降 7%，测试数同比增长 20%，因为集采等政策的执行销售收入不确定性相对更大，公司更倾向于以测试数进行衡量。测试数的增长远大于销售收入，主要是直销转分销的推进以及集采政策落地，依然可以看出，我们在盈利水平上，虽然价格是在下降的，但是鉴于公司稳步推进成本优化的举措以及合理有序的统筹，综合毛利率稳中有升，在 2023 年保持增长并在 2024 年一季度保持了小幅的提升。

二、行业变化及公司预期

1、行业变化与趋势：目前各地的集采政策在逐步落地实施，各个地区的情况亦有差异，具体情况还需进一步观察，但值得正视的是，行业竞争格局正在发生变化。自动化流水线趋势逐渐显现，未来在新的市场竞争格局中流水线整体解决方案的重要性就逐步得以体现。

2、公司预期：走出疫情的影响后，公司主要产品结构回归常态。虽然集采政策的实施对价格有所影响，但市场份额的占有又会带来规模的增长，故而

具体影响尚有不不确定性。公司自主常规业务在流水线的带动下增长会有所恢复，而代理业务继续加速调整，预计在 2024 年基本调整到位。

三、迈克自主化流水线整体实验室解决方案

首先迈克在产品布局和市场战略上是具有前瞻性的，在具备真正自主化流水线之前，需要具备产品齐全及较强的系统化能力，迈克全产品线布局已多年，在生化、免疫、临检方面已经非常全面，2023 年 i 3000、i 1000、i 800 的出库情况大致在国内为 1,020 余台，海外 820 余台。国内在免疫平台仪器存量 4,191 台，在海外存量 1,200 余台。流水线方面情况为，2023 年生免流水线新增出库 189 条，累计出库 200 余条；临检方面主要是 F 9000，血液流水线出库新增 162 条，累计出库 407 条；由于 2023 年第四季度才推出 LABAS MIX，其装机与落地还需要一定的时间，带来的业绩增长将会逐步在未来体现。

四、投资者交流

Q1.渠道剥离的进度和规划:

回复：我们正在加快剥离进度，尤其是直销模式的代理产品，这对盈利能力和资金占用的影响较大，2023 年代理产品销售收入约 9 亿，预计 2024 年降为 6~7 亿，公司将会加快在直销能力上的提升，同步进行销售组织优化，并进一步加强与一些主要的大型医院对接。

Q2.流水线在 2024 年的费用率情况是如何的:

回复：公司 2023 年的销售费用中折旧费为 1.9 亿元，较上年同期增长

13%，机器设备的折旧包含了流水线以及其他生产与研发设备的影响，所以单论流水线而言的影响就更小。2024年，随着销售推进与市场深入铺开，公司会保持相关销售、推广费用的合理增长，预计2024年仍保持2-4千万的费用增长，增长幅度与2023年基本持平。销售费用的增长是为了研发的产品储备与推广，以及销售上的市场占有，让费用的增长切实带来利润的增加。

Q3.DRGs/DIP 的具体影响？

回复：DRG 对公司业务存在一定程度的影响，但整体而言并不大。影响最大的是集采因素，因为今年所有省区应该会完成集采，这将对生化检测产生影响。关于项目大套餐拆成小套餐的情况，确实存在，这主要是因为不同省区的医保政策和监管力度不同，导致项目执行上有所差异。具体到不同省区，以及不同时间节点均会有所差异，其影响很难量化到具体数据上。

Q4.集采降价对毛利率的影响

回复：集采降价确实对出厂价有影响，可能导致售价下降20%~30%。集采是一个逐步推进的过程，在财务数据和指标的呈现上也是分阶段的，最终影响如何我们也难以准确预估。由于公司免疫产品的毛利率相对较高，随着迈克流水线的推出，以及自产产品在收入结构中的占比提升，会带来毛利率的正向影响。因此实际上综合各方面因素后对毛利率的影响并不会特别大。公司内部也将持续加强成本优化，开源节流，降本增效。

Q5.请将 2023 年度和 2024 年一季度的装机情况具体拆分，具体有多少是

以流水线装的:

回复:我们以出库口径来看,在2023年国内市场,i3000出库561台,i1000出库202台,i800出库260台;在海外市场i1000和i800的出库装机也是推的比较快的,装机大约820台。24年一季度i3000出库132台,i1000和i800加在一起出库有55台。流水线因为连接形式是灵活多样的,但流水线上比较大一部分是体现在i3000上。MAX和MACHI生免流水线在2023年出库189条,在2024年第一季度是出库56条,F9000流水线2023年出库162条,2024年一季度出库30条,同时LABAS MIX也在快速落地,2024年一季度大概有10条的出库和装机。

Q6.对于免疫和生化的规划,什么时候能看到试剂的增长?

回复:公司的流水线是从2023年真正意义上开始推进的,2024年将继续保持并更进一步推动流水线的装机进度,而实际装机到正常运行有一个周期,但具体到每一条流水线又有区别,从测试数来看,增长数量比较高,达成情况基本符合预期,一季度来看,虽略有降低,但一季度通常是全年最低的阶段,免疫试剂测试数全年预计40-50%的保守增长,收入端随着市场环境的变化,与集采落地,预计30%左右增长,我们对销售会严格考核每一条流水线的产出情况。

Q7.仪器的平均单产是什么样的,预计规划是怎么样的今年装机节奏?

回复:由于免疫仪器产品较多,且终端客户存在个体化差异,随着流水线

的推出，对过往的单产会产生影响，随着流水线的推进短期会拉低单产。另外，试剂产出和医院的整体规模也有关系，所以差异度比较大，很难量化一个单产数据。这两年，由于集采政策执行和终端检测服务物价调整，会使得医院主动优化检验科成本，那么自动化智能化流水线的会需求提高，助力公司流水线被医院的自发选择，流水线产品由于其自身的性能优越利于检验科提高运营效率，同时减少一定成本。

**Q8.公司怎么看 IVD 以后的发展趋势。去年初装的仪器，到现在的进度？
医院换仪器的周期一般多长？**

回复：集采政策下来以后，利润会比以前有一定幅度的下降，长期来看影响会逐渐降低。终端预期在可控水平，从 2023 年数据来看，流水线签单有 400 多条，但装机不到 300 条，装机因产品配置和场地改造等原因周期较长，且伴随既往系统切换、信息化改造升级、实验室改造升级等实际过程的影响，切换流水线的难度比单机高很多。公司流水线出库每年都保有增长，对流水线的跟踪也细化到每家医院，事前进行可行性测算，事中实时监控。从去年销售的整体总结看，流水线装机以后，综合试剂产出达成基本达到 100%，当然这中间也存在超预期和不符合预期的，我们会在销售管理上逐笔跟踪，并在 24 年逐渐加强，流水线的使用周期大致在 5-10 年，流水线因为是模块化设计，会存在部分模块迭代升级情况，流水线相比单机将带来更为长期的合作。

Q9.流水线在 2/3 级医院的占比，以及流水线的摊销结构与节奏

回复：装机的客户群体因其本身体量区分，对应流水线的大型与小型，大

	<p>型流水线占比 40%左右，对应三级或者二甲的医院，小型流水线占比在 50-60%。从装机终端层级来看，三级医院占比超过 40%，LABAS MIX 算得上是国内独有的产品形态，主要装在大型三甲医院，未来将有助于进一步开拓国内 Top100 的医院市场。流水线的摊销一般会与合同上的 5-10 年使用寿命保持一致。</p> <p style="text-align: center;">总结与展望</p> <p>迈克整体产品能力较强，整个行业的变化比较快速，对市场带来的变化较大，无论国内外，抢占市场是近两年主要的目标重点，在流水线有一个较大占有率时，将会逐渐展露优势，随着流水线的铺设以及管理上的加强，会在未来产品线上加以体现。我们定位为专业的 IVD 企业，希望在未来有较大的、较好的提升。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p style="text-align: center;">无</p>
<p>日 期</p>	<p style="text-align: center;">2024 年 4 月 26 日</p>