

证券代码：300406

证券简称：九强生物

债券代码：123150

债券简称：九强转债

北京九强生物技术股份有限公司 2023 年度业绩网上说明会记录表

编号：2024-02

投资者关系活动类别	<input 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 其他 _____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2023 年度业绩网上说明会的投资者	
时间	2024 年 4 月 10 日 15:00—17:00	
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net) 采用网络远程的方式召开业绩说明会	
上市公司接待人员姓名	董事长：邹左军 财务总监：刘伟 董事会秘书：王建民 独立董事：陈永宏	
投资者关系活动主要内容介绍	详见会议纪要	
附件清单（如有）	无	
日期	2024 年 4 月 10 日	

北京九强生物技术股份有限公司

2023 年度业绩网上说明会会议纪要

会议地点：公司通过全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）

采用网络远程的方式召开业绩说明会

会议时间：2024 年 4 月 10 日 15:00—17:00

参会人员： 董事长：邹左军

财务总监：刘伟

董事会秘书：王建民

独立董事：陈永宏

参会人员回答了网上投资者的提问，具体内容如下：

Q：尊敬的董事长您好，我想问一下公司未来的研发方向主要集中在哪些具体的领域或项目上，如何维持公司在市场上的竞争优势呢？

A：您好，感谢您的关注。公司未来的研发方向主要分为两大方面：一方面大力发展病理诊断，加大对病理学领域的研发投入，明确免疫组化国产替代、伴随诊断、分子病理、仪器自动化、病理人工智能等五大发展策略，从而为用户提供更全面的病理解决方案；另一方面围绕着检验业务线，在为实验室提供整体解决方案的同时，在凝血领域持续开发新的检测项目，满足临床需求，弥补国产同类产品的空白。

Q：贵公司提及在公司风险管理与内部控制面临技术更新的外部风险。可以请王总介绍一下具体而言面临哪些技术更新风险吗？

A：感谢您的关注。体外诊断技术是综合了生物、化学、机械、电子、自动化、软件等细分领域的综合技术平台。随着基础科学和基础研究的进步，诊断技术也是不断进步的。但是在体外诊断领域技术的适用性极其重要，公司的研发宗旨是用合适的、综合成本低的技术提供适用的产品，以解决广大患者的疾病诊断问题。

Q: 九强有计划进入免疫检测市场前三吗?

A: 您好,感谢您对九强生物的关注。九强生物刚刚开始进入免疫检测领域,希望能与我们的生化产品、凝血产品产生良好的协同作用,更好的服务于临床检验实验室。我们将根据用户的需求不断地完善我们的免疫检测产品和服务,虚心向行业优秀企业学习,加倍努力,力争上游!

Q: 请问公司研发投入增加对研发产出的贡献度是否也在增加?

A: 感谢您的提问!公司研发投入增加 18.73%,对研发产出贡献度也在增加,专利和注册证书、备案证书同步增加,加快了公司新产品研发进度,推动产品线的更新和扩展。通过研发创新,生产具有自主知识产权,增强了公司市场竞争力和品牌影响力,有助于公司在体外诊断行业中巩固和提升其领先地位。

Q: 对于四月相较于三月股价的连续下跌有什么看法

A: 感谢您的关注。公司股价受多方面因素影响,包括宏观经济环境、行业政策因素以及公司自身发展因素等。目前,体外诊断行业,尤其生化诊断行业正在进行集中采购的改革,对公司检验事业部的生化业务有一定的影响。目前公司已经多方面采取了措施,以降低集采带来的影响。截至目前公司各业务线条业务发展正常,不存在其他潜在风险。

Q: 想请问一下关于今年集采,对公司有什么影响,从已公布的几个省份集采看,贵司目前所占中标市场份额是多少?销售额和利润里是否大幅度下降?公司怎么规避集采带来的利润下降的影响,有什么应对措施,目前社保的退出是否不看到贵司的发展前景?

A: 您好,集采是大势所趋,从已开始实施集采的省份的销售情况看,并未产生销售额和利润的大幅下降。其原因主要是:

关于肝功集采:目前有超过一半的省份已经开始实施肝功集采,落地进程不一。很多企业在报价中没有考虑二次分配,但九强制定了正确的报价策略,获取

了二次分配份额。同时，“与巨人同行”战略助力公司获取了可观的增量客户，其中不乏国际知名品牌的原有优质客户，对公司未来夯实销售渠道、增加产品品类、拓展合作边界奠定了坚实的客户基础。

关于肾功和心肌集采：肾功和心肌项目在生化试剂中占比较大，可能会影响利润，但影响总体有限。原因是九强是为数不多的同时拥有毫升和测试，且分不同规格的厂家。公司将持续跟进集采落地进程，在保量的同时争取新的测试组客户。

此外，公司还积极布局了病理、免疫、血凝等领域，将持续丰富产品管线，对冲政策风险，我们有信心实现销售、利润的双增长。

Q： 公司生化在集采中是否受益，能否通过集采扩大了市场份额。

A：感谢您对公司的关注！公司参与的肝功集采全部中选，彰显了公司在集采中的竞争力。公司通过不断的努力，扩大市场份额以减少集采对公司的影响，公司将积极适应并利用集采政策带来的机遇，通过正确的战略和报价策略扩大市场份额，提升公司的市场竞争力。

Q： 你好，本人长期持有贵公司的股票看好的就是贵公司的业绩以及未来在医疗领域的发展，但是贵公公司股票常年震荡尤其最近又在经历一波下跌对于一万多的散户朋友什么时候才能分享公司成长带来的股价红利呢

A：感谢您的长期关注！公司股价受市场信心、宏观经济环境、行业发展趋势、公司业绩变化等多种因素影响，散户投资者分享公司带来的股价红利需要密切关注公司定期报告、公司战略以及分红政策等方面的信息，并结合自身的投资策略和风险承受能力做出投资决策，需要注意股市有风险投资需谨慎！

Q： 邹总您好，我这边是《泡财经》，2023年第一季度公司产销状况如何？订单是否饱满？

A：感谢您的提问，请您密切关注公司4月29日的一季度定期报告披露。

Q：公司在体外诊断领域的产品线非常全面，请问公司如何平衡各个产品线的研发和市场投入，以确保在各个细分市场的竞争力？

A：感谢您的提问！公司以市场需求为导向，确定各个产品线的研发和市场投入的重点，通过技术创新来提升产品竞争力，优化资源配置，确保研发和市场投入能够有效地支持公司核心产品线，通过上述策略公司能够有效平衡各个产品线的研发和市场投入，确保在各个细分市场的竞争力。

Q：财务总监您好！公司已在细分领域占领龙头位置，下一阶段为提升市场占有率，有哪些具有针对性的举措吗？

A：感谢您的关注！公司为提升市场占有率，有以下举措：1、利用上市公司优势并结合国药投资的战略机遇，发挥协同效应；2、积极开展新产品线，尤其是分子病理，以增强公司的竞争力；3、公司坚持“与巨人同行”，加强企业合作以实现销售增长；4、公司扩大销售团队并加强业务人员素质培训，提升销售团队执行力。

Q：公司下一阶段战略规划中提到企业转型和业务拓展，请问是否即将有新产品即将上市？或是考虑进一步拓展海外市场业务？

A：您好，感谢您的关注。为实施企业转型和业务拓展的战略规划，公司将加大新产品投放市场的速度，正在积极开拓病理、生化、血凝的海外市场业务。

Q：很多处于生物医药行业的公司已经在 ESG 概念上布局，请问九强有没有相关信息的披露准备？未来在该方面的工作有何种计划？

A：您好，感谢您的关注。公司在经营中一贯重视环境保护、社会责任及公司治理等相关工作，并在定期报告中披露了相关内容。未来公司将持续加强此方面工作建设，提升治理水平。