

迈克生物股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2024-IR002

	初して、2024 HOO2
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
	□其他(请文字说明其他活动内容)
参与单位名称	广大投资者
时间	2024年4月30日15:00~17:00
方式	公司通过价值在线(https://eseb.cn/1dVJpPy4cms)采用网络远程的方式召开业 绩说明会
上市公司人员姓名	总经理 吴明建
	董事会秘书 史 炜
	财务总监 尹 珊
	独立董事 傅代国
	保荐代表人 鄢 坚
投资者关系 活动主要内容 介绍	公司于 2024 年 4 月 25 日披露了《2023 年年度报告》《2023 年年度报告摘
	要》《2024 年第一季度报告》《关于举办 2023 年度业绩说明会并征集相关问题
	的公告》。公司于 2024 年 4 月 30 日下午 15:00-17:00 在价值在线
	(https://eseb.cn/1dVJpPy4cms)举行了迈克生物 2023 年度业绩说明会。公司总
	经理吴明建、董事会秘书史炜、财务总监尹珊、独立董事傅代国、保荐代表人
	鄢坚出席了本次业绩说明会。



本次业绩说明会采用网络远程方式举行,与投资者就公司 2023 年度业绩情况、2024年第一季度业绩情况、国内外渠道建设、行业竞争格局、未来发展战略等问题进行了充分的沟通和交流,除去重复提问,公司与投资者交流的主要内容如下:

Q1: 过去3年,看迈克的技术层面是有保证的,但销售方面的问题很大,销售创造性及积极性弱。如何积极抢占国内和国外市场,是迈克生存发展的关键,留给迈克的宝贵时间不多了; 大额应收账款让投资者有担心,需要详细的分析说明一下。

回复: 尊敬的投资者,感谢您的关注!公司已于 2024年4月25日披露了《2023年年度报告》,报告中对应收账款等重要资产的变动及其他情况作了详细披露。截至2023年12月31日,公司应收账款净额17.73亿,随着公司主要销售模式从经销和直销并行逐步转向经销为主,直销模式下的应收账款占比不断下降,应收账款金额和周转将逐步改善。谢谢!

Q2: 迈克生物一季度代理收入占比情况? 今年代理业务能否调整到位? 另外, 今年直销转分销业务还需要继续调整嘛?

回复: 尊敬的投资者,感谢您关注! 公司 2024年第一季度销售收入为 6.16 亿元,其中代理产品销售收入占比为 30.55%,较 2023 年全年代理产品销售占比的 33.89%下降了 3.34 个百分点。2024年公司会加速业务调整至相对稳定的比重,从长期来看,公司会以自主产品为主,回归体外诊断厂家角色,部分战略性代理产品可能会长期存在,同时各区域标杆医院也会保留为公司直销客户。谢谢!

Q3: 迈克生物流水线已经装机情况以及今年的装机计划,前期流水线投放预计何时才能转化为销售业绩?

回复: 尊敬的投资者,感谢您的关注! 公司 LABAS 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; F 9000 流水线 2023 年出库 162 条, 2024 年一季度出库 30 条; 同时公司 LABAS MIX 也在快



速落地,2024年一季度大概有 10条的出库和装机。流水线装机同时伴随客户既往系统切换、信息化改造升级、实验室改造升级等实际过程的影响,切换流水线的周期较长。公司流水线出库每年都保有增长,对流水线的跟踪管理也细化到每家医院,事前进行可行性测算,事中实时监控,事后跟踪分析。从历史销售的整体总结看,流水线装机以后,综合试剂产出达成基本达到 100%。谢谢!

Q4: 有无对专业检验机构比如美年健康的合作? 对于食品生物检测有无相关布局?

回复: 尊敬的投资者,感谢您的关注!公司与国内知名的第三方检测公司 均有合作;目前暂无食品生物检测相关布局,后续若新增相关产品或技术布局 公司将及时履行信息披露义务。谢谢!

O5: 你好,请问公司对高管的进一步股权激励有何计划?

回复: 尊敬的投资者,感谢您的关注!公司已逐步建立和完善了公正、透明的高级管理人员绩效考核标准和激励约束机制,从长期发展的角度来看,对高级管理人员及核心团队进行股权激励能够促进业绩提升,公司会根据发展阶段及未来规划择机推行股权激励计划。谢谢!

Q6: 请问,对于公司长期的发展,公司董事会有无引入长期股权投资者的计划?

回复: 尊敬的投资者您好! 公司成立至今近 30 年,是一家在战略引领下不断成长壮大的企业,公司的发展离不开股东的支持和信任,公司对未来 5-10 年有清晰明确的规划,我们相信企业长期稳定地发展是确保股东权益的基石。作为公众公司,我们随时欢迎广大投资者了解公司与行业发展,也希望与股东分享企业发展成果。谢谢!

Q7: 请问公司如何看待当前医保政策变化对公司未来业务的影响,公司有何计划以适应这些变化?

回复: 尊敬的投资者, 感谢您的关注! 近年来, 集中带量采购、"技耗分



离"、"DRGs/DIP 付费"等政策落地实施,流通企业和生产企业的利润空间均会受到压缩,国内体外诊断产业的整合将会加速,体外诊断行业从单纯向客户销售产品,变为给客户提供全面的解决方案,行业竞争要素从自主产品、代理产品、服务能力、单产品的价格升级到资本、产品组织能力、综合服务能力、整体性价比。公司生化、免疫、血液产品已实现流水线集成,是国内为数不多的可提供实验室自动化解决方案的体外诊断生产企业。公司 MAX 和 MACHI 生免流水线 2023 年出库 189 条,在 2024 年第一季度出库 56 条,F 9000 血液流水线 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,未来公司将持续推进流水线产品的出库和装机,提升终端市场占有率。谢谢!

Q8: 根据年报,公司在 **2023** 年的研发投入有显著增加,请问这些投入主要集中在哪些领域,预计会带来哪些创新产品或服务?

回复: 尊敬的投资者, 感谢您的关注! 2023 年度公司研发投入 4.14 亿 元,比上年同期增长22.34%,在仪器产品、免疫诊断、分子诊断等平台投入较 大(具体情况可查阅公司《2023年年度报告》)。2023年度公司新增国内产品注 册证 64 项,截至本 2023 年末累计获得国内产品注册证 512 项,其中免疫诊断 209 项、生化诊断 143 项、血球检测 31 项、病理检测 30 项、快速检测 25 项、 分子诊断 15 项、凝血检测 13 项、尿液检测 13 项、血型检测 6 项、仪器产品 27 项。公司围绕着中长期战略布局,持续构建公司在产品、服务、成本等方面的 核心竞争力,加速推进各技术平台系统化、重点产品系列化进程,努力实现医 学实验室自动化。2024年一季度,公司吖啶酯直接化学发光平台的新仪器产品 i 6000 获得注册证,该产品为高速仪器产品,每小时最快检测速度 600 测试, 首个结果报告时间最快 9 分钟即可完成,单个分析模块占地面积仅 1.1 m²,在 保证高速分析能力的同时,节约实验室占地空间,且其不停机加载、自动维护 等智能化功能为客户提供更便捷的操作体验;此外,i6000也可与其他模块设 备灵活自由组合形成智慧化流水线,可满足多重实验需求,为加快医学实验室 自动化、智能化、精益化进程提供了更加契合的免疫设备选择;同时与已上市 系列分析仪产品形成了直接化学发光平台产品系列化。谢谢!



Q9: 目前"迈克生物 IVD 天府产业园"建设项目目前的进展情况如何,预计何时能为公司带来收益?

回复: 尊敬的投资者,感谢您的关注! 截至目前,公司迈克生物天府国际生物城 IVD 产业园项目已完成所有规划建筑物整体建设工作、建筑物外墙装修、园区大型乔木种植等工作,建筑物及总坪建设进度已达到 85%,已进入内部装修和专用设备采购阶段。由于部分专用生产设备和研发设备的采购周期、安装调试周期延长,以及为使项目达到预定可使用状态的必要空间环境净化处理周期较长,预计产业园将于 2025 年 6 月 30 日前达到预定可使用状态并投入使用。谢谢!

Q10: 在体外诊断行业竞争快速升级的背景下,贵司有哪些具体的创新战略来保持其市场竞争力?

回复: 尊敬的投资者,你好! 随着行业竞争快速升级,国内体外诊断产业整合将会加速,体外诊断行业从单纯向客户销售产品,变为给客户提供全面的解决方案,行业竞争要素从自主产品、代理产品、服务能力、单产品的价格升级到资本、产品组织能力、综合服务能力、整体性价比。目前,公司生化、免疫、血液产品已实现流水线集成,是国内为数不多的可提供实验室自动化解决方案的体外诊断生产企业。近两年公司在技术应用创新和业务拓展上取得显著成果,我们成功实现了生免流水线 LABAS MAX 和临检流水线 LABAS MIX 的双线运行,通过全实验室智能化流水线实现向智慧实验室解决方案的飞跃。24年我们除了继续加快产品实现,还将重点加大流水线市场推广力度,提升自主产品市场覆盖率和占有率。谢谢!

附件清单(如有)	无
日期	2024年4月30日