



证券代码：300439

证券简称：美康生物

美康生物科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	网上业绩说明会：通过全景网参会的网上投资者及网友
时间	2024年5月10日（星期五）下午 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	1、董事长邹炳德 2、总经理邹继华 3、独立董事徐玲 4、董事会秘书、财务总监熊慧萍 5、保荐代表人张晓红
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司主要就 2023 年度的经营业绩情况及发展战略等方面进行交流并做了相关介绍，主要情况如下：</p> <p style="text-align: center;">（一）开场致辞</p> <p>各位投资者朋友们，下午好！今天非常高兴能够通过网络，与各位投资者朋友就美康生物 2023 年年度经营情况进行交流。同时，也感谢全景网路演中心对本次说明会提供的支持和帮助！</p>



美康生物成立于 2003 年，并于 2015 年在深圳证券交易所创业板上市，主要从事体外诊断产品的研发、生产和销售及体外诊断产品的代理业务，并提供第三方医学诊断服务。公司自设立以来专注体外诊断产品研发、生产、销售及诊断服务，自主产品涵盖生化、化学发光、质谱、VAP&VLP 血脂亚组分、分子诊断、血球、POCT、尿液等领域。

2023 年度公司实现营业总收入 18.86 亿元（其中自产产品收入 8.38 亿元，以生化产品为主；代理产品收入 4.9 亿元；检验服务收入 5.47 亿元。），较上年同期下降 24.23%，主要是分子检测服务及代理产品收入下降。实现归属上市公司股东的净利润为 2.57 亿元，较上年同期增长 29.23%；归属上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 1.96 亿元，较上年同期增长 14.89%。主要原因是公司自产产品收入上升带动产品结构变化，同时检验所推动特检平台以及生化、发光自产产品替代起到降本增效作用，整体毛利水平较上年同期提升 6.45 个百分点。2023 年度公司实现经营活动产生的现金流量净额为 6.34 亿元，较上年同期增长 12.2%。截止至 2023 年 12 月 31 日，公司总资产达到 34.89 亿元，较上年同期下降 2.64%；归属于上市公司股东的净资产达到 27.15 亿元，较上年同期增长 8.16%。

2024 年，公司将继续秉承“以体外诊断仪器为引擎，体外诊断产品为核心，体外诊断产品+诊断服务协同发展”的战略，不断提升体外诊断试剂、仪器、原料三大专业技术的创新能力及诊断服务技术水平，夯实产品质量和成本，积极推进主要产品线布局，加大生免一体机、生免流水线和质谱、VAP&VLP 血脂亚组分等新产品的市场推广力度，使其成为公司新的业绩增长点和可持续发展动力；同时提升体外诊断服务技术能力，诊断产品与诊断服务两大业务相互促进、协同发展，不断提升自身在 IVD 行业的地位和综合竞争



力，加快实现“生化诊断龙头带动发光、质谱领先企业、VAP 国内首创特检服务”的行业定位。

接下来，欢迎大家踊跃提问，我们将认真解答各位关心的问题，同时公司也将认真听取各位投资者的宝贵意见，不断进步，实现公司健康持续发展。谢谢大家。

（二）问答环节

问：当前国产替代成为趋势，公司已有或预计有哪些产品实现自产替代？这一方面公司又是如何规划的呢？

答：中国生化诊断市场经过二十多年的发展，生化试剂方面基本实现了国产化，整体技术水平达到国际同期标准，产品销售进入三甲医院，国产生化试剂占有率已达 70%；生化仪器方面国产品牌市场份额约 30%，在高速生化分析仪、自动化实验室流水线等方面仍然具有较好的国产替代空间。公司是生化领域的国产代表性企业之一，公司自 2013 年推出首台自产全自动生化仪器，至今已覆盖 300 速-8000 速全自动生化仪器产品梯队，高速仪器机型支持模块化、级联化，可满足不同层级医疗机构的需求。

化学发光是中国免疫诊断技术的主流方向，以罗氏、雅培为代表的国外厂商因发展时间长、技术经验充足等优势占据了 70% 以上的市场份额。国内企业技术水平已取得突破，公司推出了 200 速、300 速化学发光分析仪，并配套肿瘤、传染病、甲功、性激素等检测项目。随着国产品牌技术成熟、口碑提升，以及集采扩围，国产品牌将争取到更大的市场份额。

问：在化学发光业务方面，有很多拥有先发优势的公司，贵公司的竞争力是？关键性成果如何？

答：化学发光是体外诊断领域最大的细分市场，未来五年仍将保持高速增长，且进口产品垄断三甲医院等高端客户，国产替代空



间广阔。

公司化学发光产品采用水溶性吡啶酯技术，主推 200 速、300 速化学发光分析仪，2023 年度取得共计 15 项发光类试剂产品注册证，目前已配套 86 项化学发光检测项目，肿瘤、传染病、甲功、性激素等常规检测项目齐全。2023 年安徽化学发光集采中，公司总人绒毛促性腺激素、性激素六项、糖代谢两项入围 B 组。

公司深耕 IVD 市场 20 年，拥有 1800 余家渠道，已树立生化品牌形象。通过在生化领域的优势，充分利用覆盖全国的销售、技术支持团队，推动质量稳定、高性价比的化学发光产品入院。公司的甲功项目灵敏度高、特异性好，例如 TRAb 项目开创了首家液体检测试剂，相较干粉水溶，操作更方便。公司是国内少数取得肝纤项目 CHI3L1 注册证的厂家。在二级及以下医院，公司主推常规检测项目；在三级医院，公司通过 CHI3L1 以及甲功等特色项目入院，后续根据政策及医院需求跟进常规检测项目。

问：公司 2024 年经营计划和战略规划是什么，公司如何确保长期可持续发展？

答：2024 年，体外诊断领域的集中带量采购将继续常态化推进，同时监管体系也将不断完善。在生免领域，公司将提升生免产品线的核心竞争力，抓住生化集采优势，加快自产仪器推广速度，带动自产试剂增长，通过自产产品业务带动公司整体业绩增长。在质谱领域，公司将基于 2023 年度新取得的仪器试剂产品加快市场拓展，并继续积极参与行业标准的制定以提升公司在质谱领域的影响力。在 VAP/VLP 血脂亚组分领域，2023 年 VAP/VLP 血脂亚组分技术写入《中国血脂管理指南（2023 年）》并纳入《全国医疗服务项目技术规范》（2023 年版），公司将进一步加强学术推广力度，加快检测项目物价申报工作，提升产品的市场认可度，实现该产品在临床中的应用。同时，公司将提升体外诊断服务技术能力，诊断产



品与诊断服务两大业务相互促进、协同发展，不断提升自身在 IVD 行业的地位和可持续发展能力，加快实现“生化诊断龙头带动发光、质谱领先企业、VAP 国内首创特检服务”的战略定位。

问：如何看待体外诊断行业当前的市场规模？成长性如何？

答：根据《中国体外诊断产业发展蓝皮书（2021-2022 年卷）》，2022 年生化诊断市场规模为 191 亿元，化学发光市场规模接近 400 亿元。近年，体外诊断行业集采影响范围不断变大，政策覆盖面从个别省份扩大到全国，未来市场主要份额将集中在头部企业，部分产品及技术落后的中小企业将淘汰出局。我国医疗支出的增加、多胎政策的开放、庞大的人口基数、人口老龄化、不断提高的人均预期寿命以及日渐增强的主动健康管理意识，都是推动体外诊断行业发展的长期确定因素。

问：在提升 ESG 绩效方面，公司取得了什么成效？具体体现在哪些指标上？

答：公司在日常经营中始终重视环境保护、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。

问：年报显示，2023 年公司国外销售情况均不佳，请问主要原因是什么？对于 2024 年的境外销售，公司是否有信心？

答：2023 年度公司实现海外销售收入 1,214.21 万元。报告期内，公司对海外销售团队进行优化和调整，积极参加了 Medlab Middle East、MEDICA 2023 等海外展会，同时加快产品的境外注册，建立经销商合作体系，为公司海外未来发展奠定了基础。

2024 年，公司将吸引更多的优秀人才，提升国际销售团队素质及业务能力，加快推进产品国际市场注册及认证，打通国际市场供应体系，重点培育核心代理商，以生免产品为核心，深度拓展业务，



辐射周边地区,加速海外业务拓展和国际品牌建设,提升公司的国际知名度及品牌影响力,从而增加公司收入规模和盈利能力。

问: 公司股价从上市以来一路走低,更是跌破了发行价,让众多投资者损失惨重,美康生物接下来会有什么举措提高公司经营业绩并提升股价,回馈众多中小股东投资者?

答: 股价波动属于二级市场表现,受到宏观经济、市场形势、投资者情绪等诸多因素影响。

公司积极做好经营管理和业务拓展,提升公司长期投资价值。具体举措如下: 1、公司未来将在稳固生化领域优势地位的同时,打造化学发光、质谱、VAP等重点产品,使其成为公司新的业绩增长点 and 可持续发展动力。继续秉承“以体外诊断仪器为引擎,体外诊断产品为核心,体外诊断产品+诊断服务协同发展”的战略。

2、在国内市场,公司整合和升级现有渠道资源,秉承“与客户共同成长”的发展理念,以生免产品为核心,提高仪器的市场占比。同时进一步加强市场战略部门、技术支持部门的职能,提升与销售部门的协同能力,以高效、高质、高性价比、优质的服务支撑销售目标落地。

3、在生免领域,公司将加快推进仪器迭代升级,集中力量推进生免一体机及流水线市场拓展,持续推进二级及以上医院终端的渗透及升级换代,增加仪器保有量以带动试剂销售,通过生化产品优势带动化学发光产品销售。在质谱领域,公司将进一步提升质谱仪器自动化水平,丰富配套试剂品种,继续积极参与行业标准的制定以提升公司在质谱领域的影响力,加快质谱产品在临床中的应用,给公司带来新的业务增长点。在 VAP&VLP 血脂亚组分精准检测领域,公司通过课题、学术会议等方式继续加大推广力度,助力检测项目物价申报工作,提升产品的市场认可度,实现该产品在临床中的应用,为公司提供新的业务增长点。



4、在第三方医学诊断服务领域，公司将紧抓国家紧密型县域医共体的发展机遇，充分发挥公司“产品+系统+服务”的优势，以自产产品、美乐质控及 ISO15189 服务为区域检验提供质量保障，提供 MS-iLab 智慧化实验室整体解决方案，依托公司旗下医学检验所的成功经验及强大的产品整合能力，助力紧密型县域医共体落地。

5、与此同时，在国际市场方面，公司将吸引更多的优秀人才，提升国际销售团队素质及业务能力，加快推进产品国际市场注册及认证，打通国际市场供应体系，重点培育核心代理商，以生免产品为核心，深度拓展业务，辐射周边地区，加速海外业务拓展和国际品牌建设，提升公司的国际知名度及品牌影响力。

此外，在 2023 年度，公司实控人作出了不减持的承诺，并实施了股权激励计划。上述举措是公司管理层及核心员工基于对公司未来发展前景的信心以及对公司价值的认可，有利于促进公司持续、稳定、健康发展，维护资本市场稳定和广大中小投资者利益。同时，公司也将进一步加强与资本市场的交流，通过业绩说明会、机构调研、券商策略会等活动，提升公司关注度。不断完善投资者关系管理，切实地为公司投资者创造价值回报。

问：公司在第三方医学诊断方面有哪些亮点和落地？第三方医学检验所未来布局和规划如何？

答：公司旗下 10 余家医学检验所可提供包括生化、免疫、质谱、微生物、细胞遗传、分子病理、基因检测、临床科研、药物研究等检验服务。2023 年公司聚焦特检稳增长，大力发展三重四级杆质谱、微量元素质谱、VAP&VLP 血脂亚组分等八大特检平台，贯彻落实生化、发光等自产产品替代，在保证质量的前提下降低成本，不断提高管理水平，以提升医学诊断服务技术创新水平和竞争力。

2024 年，公司将紧抓国家紧密型县域医共体的发展机遇，充分



发挥公司“产品+系统+服务”的优势，以自产产品、美乐质控及 ISO15189 服务为区域检验提供质量保障，提供 MS-iLab 智慧化实验室整体解决方案，依托公司旗下医学检验所的成功经验及强大的产品整合能力，助力紧密型县域医共体落地。

问：公司在体外诊断行业的竞争优势是什么？相比其他 IVD 国际巨头，请问您认为国内企业跟他们的差距在哪里？

答：公司的竞争优势主要有以下 3 点：

(1) 平台布局齐全，主要产品梯队清晰，保证公司可持续发展：在生化领域，公司拥有高中低速的全自动封闭式生化分析仪，配套丰富的生化试剂，可满足不同层次医疗机构的需求；在化学发光领域，公司主推 200 速、300 速两款全自动化学发光免疫分析仪，配套肿瘤、甲功、性激素、传染病等发光试剂；在质谱领域，公司拥有液相色谱串联质谱、电感耦合等离子质谱等技术平台，试剂证书数量国内领先，多款试剂二类注册证为国内首家；在血脂检测领域，公司拥有国内独家的 VAP 血脂亚组分检测技术，可直接、全面、精准地检测低密度脂蛋白颗粒等 15 项血脂指标。

(2) 量值溯源体系领先，检验结果更可靠：公司于 2009 年成立了参考实验室，是国内首家成为 JCTLM 的体外诊断厂商。公司参考实验室运行酶学、电解质、维生素、类固醇激素、血球、药物浓度等 50 余项（候选）参考测量程序，其中 30 项通过 CNAS 医学参考实验室认可；15 项进入 JCTLM 参考测量服务列表，可为全球提供参考测量服务，位于行业领先水平。同时，公司的参考实验室参与了 30 余项国际和国家标准物质的研制及定值工作，并组织参与起草行业标准 10 余项，包括《医用质谱仪 第 1 部分：液相色谱-质谱联用仪》《医用质谱仪 第 2 部分：基质辅助激光解吸电离飞行时间质谱仪》《医用质谱仪 第 3 部分：电感耦合等离子体质谱仪》《液相色谱-质谱法测定试剂盒通用要求》等多项质谱行业标准。



(3) 营销网络完善，售后服务专业及时：经过多年的经营，公司营销网络的覆盖程度快速提高，目前已建立了基本覆盖国内市场的营销网络，在全国各省市设立营销办事处并配备专业的售后服务人员，为产品经销商及终端客户提供完善的专业化服务，使公司在业内享有较高的品牌影响力。公司从注重产品销售转向注重售前、售中与售后服务，形成了对市场的快速反应机制，在行业内具有较高的综合服务水平。

相较罗氏、雅培、贝克曼、西门子等国际巨头，公司起步较晚，业务类型及销售规模有较大差距，国内企业与国际巨头在产品、技术上的差距在逐渐缩小，国产替代是行业趋势。

问：公司 2023 年研发投入如何？主要应用于哪些领域？是否有持续的研发创新能力？

答：2023 年公司研发投入 14,980.13 万元，占营业收入的 7.94%，为提升技术创新和新产品开发实力提供有力支撑。

在生化领域，公司迭代推出 MS-1280 生化分析仪器，在常规生化检测项目的基础上，附带电解质检测模块、糖化血红蛋白检测模块以及特定蛋白检测模块，一台设备即可实现多种功能，方便实验室操作与使用；此外 6 款试剂产品上市，进一步丰富了生化产品线。

在化学发光领域，占地面积小于 1m² 的 MS-i2280 化学发光仪器上市销售，同时公司积极布局中高速全自动化学发光免疫分析仪；公司取得共计 15 款试剂产品注册证，更好地满足医院常规检测需求。

在质谱领域，公司推出了高端精准的 Altis Plus 液相色谱串联质谱仪，高性价比的 MS-960 液相色谱串联质谱仪，用于微量元素检测的 MS-S1010 电感耦合等离子质谱仪，以及类固醇激素检测试



剂盒及配套质控品，进一步拓展质谱仪器平台及试剂种类。在实验室自动化领域，公司灵活紧凑、开放兼容的生免流水线 MS-P5000 上市销售，定位二级及以上医院，将助力生化、免疫试剂的市场拓展，同时公司推进可四台联机的 MKL8000 全自动模块化生化免疫分析系统的注册工作，为实验室提供了更多的选择。

生化、免疫集中带量采购或将在体外诊断领域全面施行，公司将积极提升自产仪器及试剂的市场份额弥补价格下降带来的影响。同时，通过质谱、VAP 血脂亚组分等精准诊断产品打造新的业绩增长点。

问：在 2023 年度报告中提到，公司实现营业总收入比上年同期减少了 24.23%。请问导致营业收入下降的主要原因是什么，公司将采取哪些措施来应对这一挑战并恢复增长？

答：2023 年度公司实现营业总收入 18.86 亿元，较上年同期下降 24.23%。主要系报告期内分子检测服务及代理产品收入下降所致。报告期公司自产产品实现收入 83,760.17 万元，较上年同期增长 12.23%，占公司营业收入的比重较上年同期增长 14.43 个百分点。

2024 年，公司将继续秉承“以体外诊断仪器为引擎，体外诊断产品为核心，体外诊断产品+诊断服务协同发展”的战略，不断提升体外诊断试剂、仪器、原料三大专业技术的创新能力及诊断服务技术水平，夯实产品质量和成本，积极推进主要产品线布局，加大生免一体机、生免流水线和质谱、VAP&VLP 血脂亚组分等新产品的市场推广力度，使其成为公司新的业绩增长点和可持续发展动力；同时提升体外诊断服务技术能力，诊断产品与诊断服务两大业务相互促进、协同发展，不断提升自身在 IVD 行业的地位和综合竞争力，加快实现“生化诊断龙头带动发光、质谱领先企业、VAP 国内首创特检服务”的行业定位。



问：生化肝功、肾功集采政策对公司的主营业务影响如何？集采政策的落地情况如何？

答：公司积极响应国家集采政策，在肝功集采中 51 个品类规格入选 A 组，1 个品类规格入选 B 组；肾功心肌酶集采中 27 个品类规格入选 A 组。2023 年下半年各省陆续推动肝功集采落地，预计今年全面落地；预计 2024 年下半年肾功在各省陆续落地。

集采使公司产品价格及毛利率有所下降，但根据 2023 年下半年及 2024 年一季度的情况，肝功集采项目的出库量也有明显上升，公司将持续跟进集采执行情况。公司是国内少数拥有自产高速生化分析仪及试剂套餐齐全的生化厂家，公司将抓住集采机遇扩大市场份额。

问：公司将采取哪些措施实现“体外诊断产品+诊断服务协同发展”战略？在这方面有何发展规划？

答：公司通过自产体外诊断产品在旗下第三方医学检验所的应用进一步强化诊断服务的成本优势，同时旗下第三方医学检验所持续推动公司产品研发创新。公司借助与赛默飞合作在质谱仪器生产、试剂盒研发方面的优势，取得多项质谱系列体外诊断产品注册证，并开展维生素、药物浓度、胆汁酸谱、儿茶酚胺等临床质谱检测服务；同时，公司已取得 VAP/VLP 血脂亚组分仪器和试剂注册证，逐步在全国范围推进 VAP/VLP 血脂亚组分检测产品及检测服务。未来公司将进一步巩固公司“体外诊断产品+诊断服务协同发展”的独特优势，为公司提供新的增长点。

问：报告中显示，归母净利润较上年同期增长 29.23%。请问业绩增长的原因是什么？

答：报告期内，公司实现归属上市公司股东的净利润为 2.57 亿元，较上年同期增长 29.23%；归属上市公司股东的扣除非经常性



损益的净利润为 1.96 亿元，较上年同期增长 14.89%。主要原因是公司自产产品收入上升带动产品结构变化，同时检验所推动特检平台以及生化、发光自产产品替代起到降本增效作用，整体毛利水平较上年同期提升 6.45 个百分点。

问：报告显示，2023 年体外诊断仪器毛利率较上年同期下降 8.37%，业绩下降的主要原因是？

答：2023 年度公司体外诊断仪器毛利率较上年同期下降 8.37%，主要是因为公司销售模式的调整。公司将继续秉承“以体外诊断仪器为引擎，体外诊断产品为核心，体外诊断产品+诊断服务协同发展”的战略。

问：预计 2024 半年销售收入同比是否增长？

答：2024 年一季度，公司实现营业收入 48,151.21 万元，同比减少 1.91%，其中公司自产产品收入 21,714.43 万元，同比增长 10.49%，继续驱动公司业绩增长。2024 年一季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润为 7,909.68 万元，同比增长 10.76%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 6,474.19 万元，较上年同期增长 14.37%。公司将继续坚持“以体外诊断仪器为引擎，体外诊断产品为核心，体外诊断产品+诊断服务协同发展”的战略布局，进一步提升自产产品的市场占有率。公司 2024 年半年度经营情况请关注届时披露的半年度报告。

（三）结束语

尊敬的各位投资者朋友，由于时间关系，本次美康生物 2023 年度网上业绩说明会就要结束了。感谢全景网路演中心为我们提供的交流平台！也衷心感谢各位投资者对美康生物的持续关注和热切期望！刚才的交流中，很高兴能与各位就公司的经营业绩和发展战略等方面进行探讨和沟通，同时，我们也深深体会到作为一家公众



	<p>公司的使命、责任和压力。</p> <p>在今天的交流会中，我们和大家进行了充分、坦诚的沟通，希望通过本次说明会能帮助大家更全面、深入地了解公司的经营和发展情况，坚定大家对公司的投资信心。同时，也十分感谢大家提出的中肯意见和建议，我们会给予充分重视。今后，美康生物将继续接受社会公众和投资者的监督，不辜负投资者们的信任，努力创造出更好的业绩来回报广大投资者、客户、员工和社会。</p> <p>最后，再次向今天关注和参与业绩说明会的各位投资者表示感谢！公司的发展离不开各位股东与投资者的理解和支持，我们也将全力以赴推动公司发展，以优良的业绩回报各位投资者！今天的会议到此结束，谢谢大家！</p>
附件清单（如有）	无