

证券代码：002932

证券简称：明德生物

### 武汉明德生物科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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
活动参与人员	线上参与“2024 年湖北辖区上市公司投资者集体接待日暨 2023 年度业绩说明会活动”的投资者 董事长：陈莉莉女士 独立董事：全怡女士 董事会秘书、副总经理、财务负责人：王锐先生 国金证券股份有限公司保荐代表人：林尚研先生
时间	2024 年 5 月 16 日
地点	全景路演（ <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> ）网络平台
形式	网络文字互动
交流内容及具体问答记录	<p>1、请详细介绍一下公司“五大中心”的优势，在行业中的市场地位如何？目前的市场开发的情况怎么样，2023 年度这一块业务有多大的营收，该业务的发展是否可以带动公司试剂产品的销售？预计未来三年有多大的增长空间？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，明德从 2018 年推出胸痛中心解决方案，陆续扩展到“五大中心”解决方案，对客户场景和临床业务流程有深入的了解，近年来业务持续增长，已经积累了超过百家客户，在该领域市场占有率在行业前列。医院“五大中心”建设，需要跨各临床专业的信息系统实现救治协同，这些中心的建设需要检查检验设备和试剂的配套，</p>

可以带动公司试剂产品的销售。未来几年，作为危重症医疗信息化建设引领者，公司还将进一步打造医疗信息化软硬件一体化平台，加大各类别产品协同力度，推出更多一体化方案。感谢您的关注！

**2、近期，公司公众号报道 tNTS 靶向高通量测序结核诊断产品，基于第三代纳米孔靶向测序平台，请介绍一下第三代纳米孔测序技术，该技术未来还有哪些应用方向？目前公司基于该技术的产品或在研产品有哪些？**

答：尊敬的投资者您好，第三代纳米孔测序技术是一种基于纳米孔的单分子测序技术，通过将 DNA 或 RNA 单分子逐个引导通过纳米孔，并测量其电信号变化来实现序列的读取。这种技术具有高通量、高准确性、长读长等优点，适用于多种生物学研究领域。目前其可运用在以下场景：（1）在感染诊断领域：能在 6 小时内完成病原微生物与耐药基因的鉴定，为临床提供快速、精准、全面的服务；（2）院内感染预防：通过对院内感染病原体的耐药基因的检测，监控院感与耐药情况，实现医院内的院内感染预防措施，减少交叉感染的风险；（3）在疾控方面：基于快速纳米孔检测技术，实现在当天提供病原体与耐药基因检测信息，建立病原体的流行与传播监测系统，以帮助地区卫生部门更好地控制传染病的扩散；（4）区域病原体感染及耐药基因图谱建立：统计各临床单位的病原体与耐药基因感染特征，分析感染的区域特异性，建立各科室各类人群病原体感染及耐药基因的数据库，以促进病原体研究和预防措施的制定。

另外第三代纳米孔测序技术可以用于分析癌症组织中的基因组变异，帮助诊断、治疗和预测癌症，还能实现个性化医学：通过对个体基因组的测序，可以为每个人提供个性化的医疗方案，预防和治疗疾病。

目前明德已将该技术应用于感染诊断领域，主要运用场景有血流感染诊断、呼吸道感染诊断、各系统结核感染诊断、中枢神经系统感染等，用于临床辅助诊断并通过耐药基因检测指导个性化治疗。感谢您的关注！

**3、公司自主研发生产的 PT1000 血气分析仪入选了优秀国产医疗设备产品目录，实现了高精尖医疗器械的进口替代，请问该产品的市场空间有多大，公司是否有相关举措加速实现进口替代，覆盖更多的医疗机构、降低医疗成本？**

答：尊敬的投资者您好！2024 年中国血气市场容量约 26 亿元，其中进口品牌雷度、沃芬、雅培、西门子、罗氏等占据约 90%以上的市场份额，国产替代的潜力巨大，国家也在国产替代方面给予了国内厂商相关激励政策。为实现进口替代，一方面公司通过持续的研发投入，丰富产品线，实现干湿血气全面布局，并通过工艺优化、提升性能、降低成本进一步提升产品竞争力；另外一方面，公司在营销体系实现面向客户的全面改革，提升销售能力和服务能力，尽快提高市场占有率。

**4、去年以来，医疗健康 AI 大模型迎来了爆发式增长，个人认为公司急危重症信息化解决方案非常适合引入医疗 AI 大模型，支持医疗机构提供更加即时、精准、智慧的医疗服务，帮助患者享受到更加便捷、优质的医疗健康服务，公司是否有相关的考虑和计划？**

答：尊敬的投资者您好，公司目前已推出 Aicare 智慧医疗解决方案（急危重症信息化解决方案），该解决方案是将即时、精准和智慧诊断设备前移到救护车，并提供智能化的临床辅助决策路径。患者到达医院后，通过明德智慧检测平台和 Aicare 智能服务，可实现 53 个救治时间节点自动记录，23 项质控指标自动跟踪，一键即可完成 82%的临床信息

智能处理及整合上报，有效减少救治时间 30 分钟以上，全面提升救治效率和服务质量。而通过胸痛救治单元建设打通了救治起跑的第一公里和康复随访的最后一公里，结合明德智慧检测平台，实现资源有效配置和急救能力提升，增强了地方百姓对基层医院的信心。另外，公司正积极布局 AI 在 CDSS（临床决策支持系统）领域的运用，主要围绕患者管理、风险预测、诊疗辅助、治疗建议、病案管理等，为患者提供更精确、个性化的决策支持，提高医疗服务的质量和效率。感谢您的关注！

**5、请介绍一下公司的“SaaS 平台试剂供应”的“一次成交、持续引流”模式及未来三年的市场开发计划，目前实施情况如何？公司的竞争优势是什么？**

答：尊敬的投资者您好，公司持续在急诊急救领域开发产品解决方案，通过 SaaS 化产品，实现产品标准化并降低部署成本和实施周期，在医院快速交付，扩大医院覆盖规模。在国家政策的牵引下，国内绝大多数等级医院都已经完成或正在进行急诊多中心的建设，但是该领域信息化产品市场渗透率不高，仍具备较大的市场空间，未来我们将针对这些医院客户进行重点开发。明德生物的信息化产品和整体解决方案，是结合明德在诊断领域的研发经验以及临床信息化的能力，并通过自研的 AI 智能预警辅助、专病临床路径辅助等工具对产品进行赋能，在这些方面相较于竞争对手明德产品具备较好的竞争力。感谢您的关注！

**6、尝试了一下公司明慧医生的益生菌产品，感觉还不错！从明辉医生京东旗舰店看，目前公司已经开发了益生菌、低聚果糖膳食使用纤维、代餐粉、接骨木莓、辅酶 Q10 等产品，但销量一般，公司是否有考虑与抖音头部主播合作，增加产品曝光度、扩大产品销售？**

答：尊敬的投资者您好！感谢您使用公司产品以及对公司产品的肯定，公司目前已经在健康食品领域布局研发了较为丰富全面的产品，产品体系具有公司自身特色，公司正在拟定与产品特性相契合的销售模式和推广策略。

**7、公司 2023 年业绩下滑较多，未来的发展战略是怎样的？**

答：尊敬的投资者您好，公司未来发展战略如下：

**（1）研发创新方面**

首先，公司将依托国内研发中心的建设，进一步加大对技术研发的投入，在 POCT、化学发光、分子诊断、血气诊断、医疗信息化软硬件产品等等项目及相关技术平台上增加研发投入，坚持生产一代、开发一代、预研一代、储备一代的科研方针。其次，公司将以研发中心项目建设为契机，建设高水平的研发和实验环境；继续培养和引进多学科、多层次的技术人才，构建高水平的研发团队。此外，公司还将设计一套卓有成效的管理机制与激励机制，充分调动研发人员积极性，从而保障高效率、高质量、高转化率的研发工作。

**（2）市场开拓方面**

在国内市场方面，公司将协助骨干经销商深化渠道，优化全国市场布局，提升面向终端客户的服务质量，加快营销网络对终端市场的需求反馈速度。公司凭借性能优异的核酸检测产品，为公司客户积累和市场开拓打下了坚实基础。公司将借助高速发展契机，在丰富自身体外诊断产品及优化第三方医学检验服务水平的同时，进一步开拓市场，满足更多客户对高品质产品的要求。

在国际市场方面，公司血气产品已获得 IVDR 认证，新冠抗原检测试剂先后取得了欧盟 CE 准入、德国 BfArM、奥地利 BASG、捷克 MZCR、马来西亚 MDA、越南 MOH 等几十个国家

的备案/认证，产品远销五十多个海外国家。公司将借此机会，在世界各地市场设立销售办事处，推进其他体外诊断产品的海外销售，为公司扩大和巩固国际市场积累经验和客户资源。同时，公司将积极引进国外高端技术、销售及管理人员，发展当地经销商，加快市场开拓速度，降低销售风险。

### （3）生产能力方面

未来，公司将在保证和提升产品质量的基础上，加快产能扩充项目建设进度，合理充分利用募集资金，力争项目早日投产、早日实现经济效益。通过提高公司产品供应能力，为公司实现更高的销售收入奠定基础，保障公司完成长远布局。同时公司会进一步强化各工艺环节的质量控制，建设规范化的体外诊断产品生产基地。

### （4）人才培养方面

高质量的研发体系和高效率的营销体系建设均离不开一流的人才。未来，公司将进一步优化竞聘上岗、奖优罚劣的用人机制，从公司内部选拔和培养人才，强化“绩效导向”的激励和约束机制，提升公司的运营效率和业绩。同时，通过定期举办各种培训，邀请行业内知名专家进行学术交流，切实提高员工技能和职业素养。

### （5）投资并购方面

公司正处于快速发展时期，公司已经与行业内领先的投资机构君联资本管理股份有限公司合资成立明熙创业投资管理（武汉）有限公司，致力于围绕创新医疗进行投资并购，未来公司将继续积极推进与业内优秀的基金管理人、投资机构合作成立围绕公司业务多元发展的产业基金，以支持公司外延式发展。同时，公司将积极通过投资和收并购等方式进入创新医疗器械、人工智能、创新消费医疗等尖端技术领域。感谢您的关注！

8、公司这么多创新产品为什么创造不吃利润，产品进入医院是不是难度很大，既然营收跟不上，管理费用，研发费用，和人工成本是否考虑降费增效？

答：尊敬的投资者您好，公司当前除了采取措施开源外，也在提升内部效率，包括施行 IPD 变革、组织结构调整、制造工艺改进等以实现降本增效。感谢您的关注！

9、之前开设的一些子公司现在经营情况如何（贵公司网线没有任何子公司的信息）？贵公司打算如何盘活这些资产？

答：尊敬的投资者您好，公司关键子公司的关键经营指标请参考 2023 年年报第 206 页相关内容。基于公司战略和经营目标，对部分规模小、预期收益不足的子公司，将逐步关闭；对于重要子公司，公司将基于未来发展目标和当前经营情况，对资源进行优化部署，以发挥最大效益。感谢您的关注！

10、公司二季度的应收账款回款进展如何？

答：尊敬的投资者您好，公司高度重视应收账款回收工作，二季度应收账款在陆续回收中，应收账款余额逐步下降，具体金额请关注后续半年度报告披露数据信息。感谢您的关注！

11、尊敬的陈总，我了解到明德近年做了一些技术上的储备，请问下一步准备有哪些措施转化为经营的业绩？另外，你们有准备通过哪些方式提升投资者的信心吗？谢谢！

答：尊敬的投资者您好！公司将继续加大研发投入，通过引进高端研发技术人才布局下一代核心技术；同时公司将加大市场推广，国内市场上，协助骨干经销商优化渠道，优化全国市场布局，国际市场上，发展优质经销商，加快市场开拓进度，进而将公司的技术和产品转化为经营业绩。为

提升投资者信心，公司已于 2024 年 3 月发布股票回购计划，回购资金总额不低于人民币 17,500.00（含）万元、不超过人民币 35,000.00（含）万元。感谢您的关注！

**12、你好，请问陈董事长今年公司完成 3 个亿以上的营业收入有信心吗？**

答：明德生物作为体外诊断领域综合解决方案引领者，坚持“以高新技术为先导、以具有自主知识产权的技术为核心、以生产为基础、以营销网络为支撑”的发展战略，不断提升自主创新能力，优化产品结构，强化服务质量，为体外诊断领域提供最全面解决方案，努力把公司打造成为一家为医疗机构提供创新领先医疗服务产品的龙头企业。作为公司管理层，我们对公司后续发展充满信心。感谢您的关注！

**13、公司这么多现金，今后公司的发展方向，如果不用来投资为什么不加大分红，不扩展业务就把现金用来分红吧，都净值都打七折了，公司怎么看待这个现象，有什么措施**

答：尊敬的投资者您好，公司处于医疗行业高增长赛道，未来将利用在手现金加大投资并购，努力实现公司第二增长曲线。感谢您的关注！

**14、看公司发布的一季度报，一季度营收差不多又回到 2019 年的水平了，营业成本较 2019 年的不到 3000 万元增加到超过一个亿，请问公司在后疫情时代如何开源增加营收？如何降本实现节流？**

答：尊敬的投资者您好，2024 年总营业成本增加主要受前两年新冠业务规模增长带来人力资源、固定资产等投资增加，相应的成本费用增长。随着公司业务逐渐回归到常规业务，资源配置上也在做相关优化。未来公司进一步加大在 POCT、化学发光、分子诊断、血气诊断、急危重症信息化解

	<p>决方案等领域研发投入，打造领先和有竞争力产品。国内市场上，协助骨干经销商优化渠道，优化全国市场布局，国际市场上，引进高端技术和销管人才，发展优质经销商，加快市场开拓进度。公司内部同时在施行相关组织和管理变革，提升协同和运作效率。感谢您的关注！</p> <p><b>15、二季度新冠检测产品出口情况如何？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好！二季度截至目前新冠检测产品海外需求较少，预计占公司营业收入比例较低，具体出口经营业绩情况请关注公司未来发布的 2024 年半年报。感谢您的关注！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>