

证券代码：300942

证券简称：易瑞生物

编号：2024-009

债券代码：123220

债券简称：易瑞转债

深圳市易瑞生物技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研（线下） <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>2024 年度深圳辖区上市公司集体接待日活动</u>
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2024 年度深圳辖区上市公司集体接待日活动的投资者
时间	2024 年 12 月 12 日 15:40-17:00
地点	全景路演（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理肖昭理先生 董事、副总经理、董事会秘书李文天女士 财务总监王广生先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2024 年 12 月 12 日参加了“2024 年度深圳辖区上市公司集体接待日”活动，主要问答情况如下：</p> <p>1、易瑞生物在 2024 年第三季度的净利润增长了 103.93%，但营业总收入下降了 4.27%，这一净利润增长的主要驱动因素是什么？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司 2024 年三季报归母净利润同比增长 103.93%。主要原因是公司在大幅收缩体外诊断业务后，专注于食品安全业务板块，在确保食品安全国内业务稳步发展的前提下持续开发新客户、新市场；同时，公司推行国际化战略，将国际市场视为重要的增量市场，大力拓展国际化业务，凭借突出的产品质量和技术水平、丰富的业务经验和资源积累，</p>

推动了现有海外市场产品份额的稳定增长,并重点开拓乳制品、农药残留、真菌毒素等领域在海外的空白市场,实现了全球销售网络的广泛覆盖和市场份额的有效提升,提高了公司利润水平。感谢您的关注!

2、易瑞生物的客户类别有哪些,他们各自的收入占比是多少?

尊敬的投资者,您好!公司客户数量众多,主要分为食品生产加工企业、政府客户和贸易商。2024年1-9月份营业收入构成情况主要为食品生产加工企业占比38.95%;政府客户占比12.62%;贸易商占比48.43%。感谢您的关注!

3、易瑞生物在推进产品海外认证方面有哪些具体举措?

尊敬的投资者,您好!公司在推进产品海外认证方面采取了多项具体举措,部分产品已获取欧盟ILVO、美国分析化学家协会(AOAC)等国际权威机构的认证,如乳中黄曲霉毒素M1荧光免疫层析定量卡,已通过美国AOAC认证。此外,我司快检产品还获得了印度FSSAI、土耳其农业部等的认可推广,受到了新西兰、白俄罗斯、法国、比利时、波兰、厄瓜多尔等国家认可。目前,公司正加快推进真菌毒素等多款产品AOAC、ILVO海外认证工作,为海外市场进一步拓展奠定坚实的基础。感谢您的关注!

4、报告显示,公司的三费(财务费用、销售费用、管理费用)占比上升明显,这是什么原因导致的?

尊敬的投资者,您好!公司三项费用2024年1-9月占比为48.06%,2023年1-9月占比为65.46%,下降17.4%,主要原因如下:

(1)2024年1-9月销售与管理费用占比为44.08%,2023年同期占比为69.38%,下降25.30%,主要原因为公司2023年战略性收缩体外诊断业务,但该业务所涉及的人员成本、各项费用等具有滞后性,短期内仍维持在高位;

(2)2024年1-9月财务费用占比为3.98%,2023年同期占

比为-3.92%，上升 7.9%，主要原因为计提可转债利息增加导致财务费用上升。感谢您的关注！

5、这两年业绩下滑的这么严重，有什么有效措施回报投资者呢？

尊敬的投资者，您好！2023 年度业绩下滑主要系 2023 年公司收缩了体外诊断业务，导致营业收入下降。公司收缩体外诊断业务后，战略重心回归优势业务，专注食品安全检测业务的稳步发展，并大力拓展动物诊断业务，实现了两大业务板块营业收入的增长，2024 年三季度食品安全检测业务、动物诊断业务收入分别同比增长 23.59%、40.64%。

公司将在确保食品安全国内业务稳步发展的前提下大力开发新客户、新市场；同时，公司将国际市场视为重要的增量市场，大力拓展国际化业务，凭借突出的产品质量和技术水平、丰富的业务经验和资源积累，推动现有海外市场产品份额的稳定增长，并重点开拓乳制品、农药残留、真菌毒素等领域在海外的空白市场，以实现全球销售网络的广泛覆盖和市场份额的有效提升，提高公司利润水平，努力提升公司价值并回报投资者。感谢您的关注！

6、公司的国际业务在 2024 年前三季度表现良好，增速显著，这是如何实现的？

尊敬的投资者，您好！公司大力推进国际化战略，凭借突出的产品质量和技术水平、丰富的业务经验和资源积累，推动现有海外市场产品份额的稳定增长，并重点开拓乳制品、农药残留、真菌毒素、微生物等领域在海外的空白市场，以实现全球销售网络的广泛覆盖和市场份额的有效提升。一方面，公司销售网络已覆盖欧洲、亚洲、非洲、美洲等 60 多个国家和地区，乳制品一步法卡扣、牛早孕等产品在欧洲、亚洲等市场占有率逐步提升，十六联检产品在俄语区取得了良好反馈；同时，公司持续布局和加快推进多款新产品 ILVO、AOAC 等海外认证工作，为海外市场进一步拓展奠定坚实的基础。另一方面，公

司围绕优势产品、选择重点区域进行渠道建设和团队搭建，并积极参与行业展会及学术交流，持续提升乳制品、农药残留、真菌毒素、微生物等检测产品的市场知名度，深入挖掘欧洲、独联体、拉美、南亚等区域的市场机会；报告期内，公司已成功打开法国、德国、瑞士、葡萄牙、摩洛哥等空白市场，并实现乳制品等检测产品在土耳其、巴西等市场的广泛认可和良好反馈。同时，公司通过加速拓展农药残留快检产品国际政府项目、针对不同国家地区的检测要求提供定制化解决方案等方式，进一步开发潜在客户群体、提升客户粘性和满意度。感谢您的关注！

7、易瑞生物董事长你好！请问公司对提高市值有何举措？

尊敬的投资者，您好！公司始终高度重视持续健康发展与投资者利益，因股价表现受宏观经济发展、资本市场环境、行业发展周期等多种因素影响，公司将坚持聚焦主业提升业务核心竞争力和盈利水平，持续优化公司治理和运营流程，推动公司持续高质量发展，努力为股东做好价值创造。另外，公司会进一步加强与投资者的交流沟通，积极传播公司内在价值，做好市值管理工作。感谢您的关注！

8、易瑞生物在 2024 年的融资和分红情况如何？

尊敬的投资者，您好！2024 年截至目前公司未在资本市场进行融资。2024 年度利润分配情况您可关注公司 2024 年年度报告的相关内容。感谢您的关注！

9、公司在面临市场竞争和行业挑战时，有哪些长期战略和计划？

尊敬的投资者，您好！公司将专注于食品安全快速检测业务稳步发展，并大力拓展动物诊断业务，打造全链条食品安全保障体系。具体发展规划如下：（1）国际化战略：持续布局 and 加快推进多款新产品 ILVO、AOAC 等海外认证工作，提高产品和服务的国际知名度；（2）方案化策略：提升自身研发创新能力，为客户提供更能契合其需求的系统化解决方案；（3）智能

	<p>化系统：实现对种植源头、生产原料、食用农产品的检测、数据分析、溯源和数字化升级，提升公司对食品、农产品全生命周期不同场景的方案解决能力；（4）定量化管理：以市场为导向，大力开发新产品及应用场景，实现业务突破。感谢您的关注！</p> <p>10、贵公司淘宝旗舰店怎么关店了？未来还有在其他电商平台开店的打算吗？</p> <p>尊敬的投资者，您好！目前公司的线上旗舰店有拼多多“易瑞生物食品安全快检”、全资子公司爱医生物有淘宝“爱医Anieasy”、亚马逊“Anieasy”。未来公司将根据市场需求情况调整、拓展产品线上销售渠道。感谢您的关注！</p>
附件清单	无
日期	2024年12月12日