

2024 年度总经理工作报告

尊敬的各位董事：

我谨代表公司经营管理层向董事会作 2024 年度总经理工作报告。

武汉明德生物科技股份有限公司（以下简称“公司”）主要从事体外诊断试剂和诊断仪器的研发、生产、销售和服务，致力于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。公司融合创新，深耕客户需求，聚焦急危重症领域，延伸出体外诊断检测、第三方医学检验、认证咨询服务和医疗信息化平台建设等一系列综合解决方案，支持医疗机构提供更加即时、精准、智慧的医疗服务，从而帮助患者享受到更加便捷、优质的医疗健康服务。历经多年发展，公司已发展成为中国领先的体外诊断综合解决方案供应商。未来，公司将继续以“创新即时诊断，引领智慧医疗”为使命，坚持“以客户为中心，以奋斗者为本，拥抱变化、持续学习和成长”的核心价值观，持续打造以人的医疗健康服务需求为中心的服务闭环。

一、2024 年年度工作情况

（一）2024 年公司整体经营情况

报告期内，公司实现营业收入35,006.18 万元，较上年同期下降53.30%；实现利润总额3,241.60万元，较上年同期下降76.83%；实现归属于上市公司股东的净利润7,451.96万元，较上年同期下降0.54%。公司2024年度营业收入大幅下降以及扣除非经常性损益后的净利润亏损的主要原因系：（1）集采价格下降导致公司营业收入大幅下降，进而导致公司净利润大幅下滑；（2）终端客户回款困难，信用风险增加，对部分高风险客户计提坏账准备；（3）公司部分存货与固定资产存在减值迹象，对部分存货与固定资产计提存货跌价准备与固定资产减值准备；（4）产能持续扩张后导致公司固定资产金额较大，从而导致折旧费用较高。

（二）拓展销售渠道

2024年度，公司积极拥抱变化，在进一步深耕国内市场的同时积极开拓海外市场，努力拓展销售渠道。在国内市场方面，持续优化全国市场布局，不断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。在海外市场方面，公司通过积极开展产品出口认证、参加国际性专业展会、扩大海外代理等方式拓展海外市场；并积极谋划开展海外据点的建设，寻求海外销售突破。

（三）提升管理效益

随着居民可支配收入的增长和健康观念的转变，体外诊断行业将保持良好的发展趋势。同时，体外诊断行业因临床检验需求带来试剂耗材消耗可带来稳定现金流且利润率水平较高，吸引了成百上千家企业进入，每一个细分行业都有几十上百家参与者，导致市场竞争进一步加剧。目前体外诊断行业集采不断深入，在技术壁垒低、国产化率高的细分行业面临更大的降价竞争风险。公司必须积极布局前沿技术以增强产品力，同时提升管理效益降低成本，形成有效的竞争优势。2024年，公司开始加强内部管理，从成本、费用、人员结构等多方面着手降本增效。

二、2025 年度工作展望

（一）公司的发展战略

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。

（二）公司未来三年的业务发展目标

未来三年，公司将立足于病原体诊断、心脑血管疾病诊断、感染性疾病诊断等已占据竞争优势地位的领域，不断丰富和优化分子诊断、POCT、化学发光、血气诊断技术平台和产品管线，扩大在其他疾病诊断领域的市场份额，全面提升医疗信息化、第三方医学检验综合服务能力，为医生和患者不断提供即时、精准的产品综合解决方案，努力实现以下主要业务发展目标：

1、提升产品技术，丰富产品和服务的类型，提供更全面的体外诊断产品综合解决方案

（1）优化免疫诊断产品线，满足多种应用领域需求

公司将以核心优势产品为基础，通过差异化创新积极研发新的产品，加快肿瘤筛查系列、优生优育系列、甲状腺功能系列、激素类系列等 POCT 免疫层析、免疫荧光以及化学发光试剂的上市和推广，进一步提升诊断设备的自动化程度和诊断试剂的品控能力，快速丰富现有产品线，加大推广高通量和测速全自动化的小型化化学发光设备和免疫荧光检测设备，构建多重免疫检测平台和更高灵敏度免疫检测平台，不断满足医学发展对于检测速度、检测通量和检测项目的需求，加强和巩固公司通过“智能化、高通量”POCT 检测仪器所积累的客户群，满足不同应用领域对检验产品的需求，增强公司市场影响力。

（2）扩大分子生态产品，延伸诊断技术平台

公司背靠性能优异的核酸检测产品，核酸检测系统装机量和使用量大幅增长，借此契机，公司加快呼吸道、生殖道、血筛病原体等涵盖最常见疾病病原体试剂研发和产品注册进度，继续推出更全自动化的核酸检测系统和差异化领先产品 POCT 分子检测设备，扩大分子生态产品线，保持公司创新分子产品高速发展；另一方面，公司将延伸分子诊断技术平台，加大纳米孔测序平台、恒温扩增平台的研发投入，推出更加具备应用优势场景、更具性价比、更方便操作、更快速精准的测序仪器和检测系统，巩固公司竞争优势。

（3）突破更多细分领域平台技术，实现高精尖领域进口替代

公司实行差异化创新产品策略，除了在IVD市场份额较大的免疫和分子产品线继续加强产品创新的力度，公司亦在目前国内进口产品占比90%以上的小而美细分领域进行布局。公司目前已在电化学技术平台取得突破，拥有国内获批卡包一体式湿式血气分析仪PT1000，产品相较三大进口竞品在参数上具备领先性，效率更高、操作更简便、应用场景更广，医院使用反馈良好，公司将于2025年推出新一代血气产品，在产品性能上进一步提升，未来公司将继续加大市场推广力度；同时公司已获批凝血检测仪器和试剂，并将预期推出可应用于急诊、ICU、手术室、口服抗凝药物监测需求的凝血检测产品。综上，通过不断研发推出创新性新品，公司技术实力和品牌实力得以不断强化。

2、打造医疗信息化软硬件一体化平台，积累先发优势，引领行业发展

作为危重症医疗信息化建设引领者，公司推出“软件开发+硬件销售+认证咨询”的急危重症信息化解决方案，通过优化院前、院中及院后救治流程，实现患者急救全流程闭环管理，并通过信息化流程破解多科室之间协作效率低下难题，打通救治绿道；通过定位手环、无线蓝牙、子母钟等电子化设备实现数据填报智能化，解放医务人员，提高救治效率进而提高数据填报效率。急危重症区域协同平台可以突破时空限制，形成区域实时联动，利用救护车车端的床旁体外诊断设备和明德智能大数据后台分析，提示最近的有救治能力的医院，确保患者可以及时得到救治，缩短救治时间，以达到提升急诊救治效率的目的。

为响应产业发展趋势需求，公司重点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，公司急危重症信息化解决方案主要包括信息化软件产品、配套硬件和认证咨询服务。信息化软件产品主要包括提供胸痛中心、卒中中心、创伤中心、上消化道出血中心、ICU 及区域急救协同平台等信息系统；配套硬件主要提供搭配信息系统

使用的 PDA、电子手环、移动心电图机、体外诊断仪器等；认证咨询服务主要包括为不同等级医院在各急救中心（胸痛中心、卒中中心、创伤中心）建设中涉及到的救治流程、资源配置、会议组织、数据管理、标识标牌、网络医院建设等方面提供咨询服务，协助医院规划建设的时间进度和资源安排，并对建设过程中遇到的问题提供建议和解决方案。

另外，在医院胸痛及卒中等中心建成后的运营管理上，公司亦不断探索，组建专业化运营团队，推出急危重症中心认证咨询服务，协助合作医院完成胸痛及卒中中心的信息化认证工作，通过信息化建设咨询以及数据运营服务，持续改进医院急危重症中心服务质量，提升救治能力。

公司目前采用招投标模式进行急危重症信息化产品的销售，公司已研发 SaaS 化的急危重症信息化平台，未来将通过搭配更低的销售价格快速抢占市场，形成区域医疗机构客户连锁网络，探索“SaaS 平台+试剂供应”的“一次成交、持续引流”模式，并形成公司智慧诊断平台，为延伸院外即时精准产品及智慧诊断和其他健康管理服务打下基础。公司坚定看好数字医疗，扎根急危重症信息化救治领域，力求为医院、患者以及政府提供更优质的医疗信息化解决方案服务，积累先发优势，引领行业发展。

（三）实现业务目标的具体发展计划

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，公司借助公共卫生防控方案的输出，积累了相应的渠道和客户资源。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、销售及管理人才，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

公司首次公开发行股票募集资金投资项目已结项，公司将在保证和提升产品质量的基础上，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。

武汉明德生物科技股份有限公司

总经理：陈莉莉

2025 年 4 月 25 日