证券代码: 300832

证券简称: 新产业 编号: 2025-004

深圳市新产业生物医学工程股份有限公司 投资者关系活动记录表

投页有人来语动记录衣			
投资者关系活动类别	□特定对象调研 □分析师会议		
	□媒体采访		
	□新闻发布会 □路演活动		
	□现场参观		
	☑其他 线上交流		
参与单位名 称及人员姓 名	共计 120 家机构, 163 名参会人员, 详见附件《与会机构名单》; 以及通过深交所"互动易"平台"云访谈"栏目参加新产业 2024 年度业绩说明会的全体投资者		
时间	2025年4月27日-4月30日		
地点	深圳市坪山区坑梓街道金沙社区锦绣东路 23 号新产业生物大厦等;深交所"互动易"平台(http://irm.cninfo.com.cn)"云访谈"栏目		
上市公司接 待人员姓名	董事长兼总经理 饶微		
	副总经理兼董事会秘书 张蕾		
	副总经理兼财务总监 丁晨柳		
	独立董事 伍前辉		
	投资者关系负责人 吕宇宁		
投资者关系 活动主要内 容介绍	公司于 4 月 26 日发布了《2024 年年度报告》《2025 年一季		
	度报告》,就 2024 年度及 2025 年一季度业绩情况同投资人进行		
	了线上和线下交流,本次交流涉及的经营要点及主要互动提问		
	如下:		
	一、公司 2024 年度及 2025 年第一季度业绩情况		
	2024 年,公司实现营业收入 45.35 亿元,较上年同期增长		
	15.41%;归属于上市公司股东的净利润 18.28 亿元,较上年同期		
	增长 10.57%。2025 年一季度,公司实现营业收入 11.25 亿元,		
	较上年同期增长 10.12%; 归属于上市公司股东的净利润 4.38 亿		

元,较上年同期增长2.65%。

在国内市场,公司 2024 年实现主营业务收入 28.43 亿元,同 比增长 9%,其中国内试剂类收入同比增长近 10%。2024 年,公 司在国内市场完成全自动化学发光仪器装机 1,641 台,其中大型 机装机占比达到 75%,装机结构较 2023 年同期进一步优化。自 主新产品 SATLARS T8 流水线装机共计 82 条,与合作方流水线 同步推进,通过拓展国内大型医疗终端客户,带动常规试剂销量 的稳步提升。2025 年一季度,公司在国内市场完成全自动化学 发光仪器装机 412 台,其中大型机装机占比达到 76%,装机结 构较 2024 年同期进一步优化,自主新产品 SATLARS T8 流水线 装机共计 35 条。

在海外市场,公司 2024 年实现主营业务收入 16.84 亿元,同 比增长 28%,其中海外试剂业务收入同比增长 26%。2024 年, 海外市场共计销售全自动化学发光仪器 4,017 台,中大型发光仪 器销量占比提升至 67%。2025 年一季度,公司海外市场主营业 务保持稳健增长,同比增长 27%,其中海外试剂业务收入同比增 长 40%。2025 年一季度,海外市场共计销售全自动化学发光仪 器 869 台,中大型发光仪器销量占比提升至 73%。基于 SNIBE 品牌影响力日益扩大,公司着重发力高速机 X8 及 X6 在大型终 端推广与应用,并取得较显著的成效,预计海外客户升级将为中 长期经营增长奠定坚实基础。

二、互动交流主要问题

问题 1: 为应对国内集采及医保支付改革等,公司拟在 2025 年度采取的措施有那些?

回复:

2024 年度第三季度随着安徽省牵头开展的体外诊断试剂省际联盟采购落地,安徽新一轮集采结果预计将于 2025 年开始执

行,以及 DRG/DIP (按病种付费) 政策深入推进导致部分检验项目检测量降低等影响,使得国内免疫诊断市场面临短期调整。公司始终秉持积极主动的态度,坚定地拥抱集采政策,"做好民族品牌,让老百姓看病做检测少花钱"一直以来也是公司的初心。我们认为上述一系列改革措施对国内外同行企业来说是公平的,企业唯有通过提供高质量、高性价比的产品和服务方能在激烈的国内竞争中获得终端用户的青睐。

公司产品自推向市场以来,始终坚持技术创新,不断推出更具竞争力的产品来推动终端用户的覆盖。在化学发光免疫分析仪器方面,公司分别率先推出了单机测试速度 600 测试/小时的MAGLUMI X8 和单机测试速度 1,000 测试/小时的 MAGLUMI X10,不断突破单机测试速度记录,满足中大型终端用户对单机测速的需求。在检测试剂方面,公司通过持续不断的技术创新与产品开发,在小分子领域实现革命性的技术突破,现已推出共 12 项小分子双抗体夹心法试剂,突破了当前采用竞争法检测小分子普遍存在的灵敏度低、准确性差等问题,使得产品具有更好的特异性、灵敏度、精密度和线性,完美地克服了竞争法本身的局限性;解决临床终端对产灵敏度和准确性的需求。

未来,公司将继续依托四大技术平台的高效协同优势,坚持 "仪器+试剂"一体化市场策略,来提升公司的市场竞争力;随着 小分子夹心法试剂项目的不断丰富和批量上市,以及在产学研 方面的深入合作,高附加值试剂项目不断获得国内外客户的认 可,将有效提升公司在小分子检测方面试剂的差异化竞争力。相 信通过持续的技术创新和市场策略调整,公司可有效应对集采 与医保改革带来的挑战,助力公司国内中大型医疗终端覆盖率 的提升,推动公司的稳健发展。

问题 2: 未来几年公司在海外市场的布局及业务拓展策略是怎么考虑的?

回复:

体外诊断的大市场在海外,尤其是欧洲和美国市场。自公司产品上市以来就坚持国内和海外同步推进,经过在海外市场近15年的持续推广,截至目前公司产品已销售至海外160个国家和地区,2024年公司收入超过5,000万元的海外国家数量达到8个。

在未来几年内,公司将继续实施全球化战略,遵从"重点突破、以点带面"的原则,集中资源选择重点市场区域进行集中式营销。通过加大学术交流,提升 Snibe 品牌在海外市场的影响力和认可度,推动海外市场终端用户和装机数量增加,进而带动海外市场试剂收入不断提升。我们将继续对已取得良好销售的市场进行深耕,对部分重点国家通过设立本地化分支机构,并增加本地化人员招聘,实现更细致、更全面市场覆盖,保障终端客户产品服务质量;同时,加大欧盟等发达国家体外诊断市场的开发,一方面加大产品准入投入,同时依托公司产品的高质量和高性价比及优质的售后服务,积极争取中大型终端的覆盖。随着公司产品线扩充,海外经销商数量也不断增加,进一步提高产品流通渠道覆盖的广度与深度,将优质产品与服务普及更多区域及客户。

我们相信通过公司已建立的品牌优势和公司产品力的持续 提升,将助力海外业务保持稳健的增长态势,预计海外业务收入 占公司业务收入的比重将持续提升。

附件清单

详见附件《与会机构名单》

附件:

与会机构名单

凯联(北京)投资基金管理有限公司
昆仑信托有限责任公司
立格资本投资有限公司
摩根士丹利(中国)股权投资管理有限公司
摩根士丹利基金管理(中国)有限公司
宁波泓宁亨泰投资管理有限公司
宁波三登投资管理合伙企业(有限合伙)
宁波市浪石投资控股有限公司
鹏华基金管理有限公司
平安证券股份有限公司
青榕资产管理有限公司
清池资本(香港)有限公司
日本野村证券株式会社
瑞银证券有限责任公司
上海彬元资产管理有限公司
上海峰境私募基金管理有限公司
上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)
上海和君投资咨询有限公司
上海君和立成投资管理中心(有限合伙)
上海睿眼投资管理有限公司
上海慎知资产管理合伙企业(有限合伙)
上海新伯霖私募基金管理有限公司
上海修一投资管理有限公司
上海易正朗投资管理有限公司
上海瞻程投资管理有限公司
上海中域资产管理中心(有限合伙)
上实资本(香港)投资管理有限公司

上银基金管理有限公司

富国基金管理有限公司	深圳市明曜投资管理有限公司
工银资管(全球)有限公司	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
广东瑞天投资管理有限公司	深圳市裕晋投资有限公司
国海证券股份有限公司	太朴生科私募基金管理(珠海)有限公司
国华兴益保险资产管理有限公司	天风证券股份有限公司
国金证券股份有限公司	天弘基金管理有限公司
国联民生证券股份有限公司	天津易鑫安资产管理有限公司
国任财产保险股份有限公司	西藏长金投资管理有限公司
国盛证券有限责任公司	西南证券股份有限公司
国泰海通证券股份有限公司	相聚资本管理有限公司
国泰基金管理有限公司	新华资产管理股份有限公司
国投瑞银基金管理有限公司	信达澳亚基金管理有限公司
国信证券股份有限公司	信达证券股份有限公司
海南恒立私募基金管理有限公司	兴业证券股份有限公司
华安基金管理有限公司	兴证全球基金管理有限公司
华安证券股份有限公司	循远资产管理(上海)有限公司
华宝基金管理有限公司	烟台市财金发展投资集团有限公司
华创证券有限责任公司	野村东方国际证券有限公司
华方私募基金管理(上海)有限公司	易方达基金管理有限公司
华金证券股份有限公司	友邦保险控股有限公司
华泰证券股份有限公司	长江养老保险股份有限公司
华夏基金(香港)有限公司	长江证券股份有限公司
华夏基金管理有限公司	招商证券资产管理(香港)有限公司
华源证券股份有限公司	浙商证券股份有限公司
汇丰晋信基金管理有限公司	中国国际金融股份有限公司
汇丰银行(中国)有限公司	中国人民养老保险有限责任公司
汇添富基金管理股份有限公司	中国银宏控股有限公司
惠升基金管理有限责任公司	中信建投证券股份有限公司
嘉实基金管理有限公司	中信证券股份有限公司
巨杉(上海)资产管理有限公司	中银国际证券股份有限公司
君和资本管理有限公司	中银理财有限责任公司