

上海兰卫医学检验所股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 15 日（周四）下午 15:00-16:30
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、总经理：曾伟雄先生； 2、董事、副总经理：毛志森先生； 3、副总经理：方国伟先生； 4、董事会秘书：高文俊先生； 5、财务中心负责人：王海洋女士； 6、独立董事：石道金先生； 7、保荐代表人：唐蕾女士。
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。 尊敬的投资者，感谢您的提问！

	我们认为，第三方医学诊断服务仍属于快速发展的行业，ICL 只要具备成本及技术优势，从发达国家及市场规律来看，行业发展前景可期。与医院实验室相比，ICL 连锁运营商拥有更广阔的实验室网络覆盖范围，受益于集中管理和采购优势，ICL 能够以较低的成本提供更多的检测项目，同时凭借更多的资金来源及资本投资，ICL 在新技术和新设备引进、高素质人才吸引和培训、临床实验室认证等方面更具主动性和竞争性。 目前我们处在医疗改革的变局中，虽然近些年的政策变动对行业发展产生了一些影响，但我们相信技术创新将推动行业技术革新，新的产业技术有望推动医学诊断行业实现创新突破，为产业升级和创新提供持续动力。新型基因测序平台、AI 病理诊断、自动化实验室系统、5G 网络、精细化物流管理系统等新技术将得到更广泛应用，不断改变医疗机构提供医疗服务的方式，从而重塑及推动 ICL 行业的发展。 感谢您对公司的关注和支持！ 2、高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。 尊敬的投资者，感谢您的提问！ 从已披露的信息看，2024 年行业主要上市公司营业收入均呈现不同程度下降，净利润均有较大程度下滑且不少公司大幅亏损，大幅亏损的主要影响因素均包含计提大额减值准备。相关上市公司的具体业绩表现建议可查阅其年报。 感谢您对公司的关注和支持！ 3、随着数字化技术在医疗领域的应用逐渐深入，公司在信息化建设和数字化转型方面，有哪些规划和行动，提升公司运营效率和服务质量？ 尊敬的投资者，感谢您的提问！
--	--

	目前公司信息化建设以公司双轮驱动业务模式为核心，以信息安全政策为基础在区域中心模式下实现从样本签收、冷藏转运、实验室检验全流程数字化并且能够做到样本核心环节的可视化及数据可回溯，同时实验室 LIMS 已全面接入 AI 实现实验结果自动预审核，报告智能解读、质量监控环节智能预警。 在科研学术方面，公司以多组学数据为核心，正在建设多组学数据管理系统以及科研生信分析系统，以全面赋能科研基建并实现科研数据横向、纵向管理以及灵活定制化的科研生信能力，同时公司后续也会持续引入 AI 专家模型，以实现结果及过程准确度与效率的提升。 感谢您对公司的关注和支持！ 4、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？ 谢谢。 尊敬的投资者，感谢您的提问！ 目前公司主营业务收入稳定增长，有效管理提升运营成本效率，依托科研赋能、学术支持等方面内容，在精准医学、病理诊断、实验室规划建设上，体现公司服务价值，加速差异化产品布局。公司会继续致力于核心业务的发展以进一步改善和提升经营业绩。 感谢您对公司的关注和支持！ 5、前五大供应商采购占比达 65.28%，且部分依赖进口品牌，如罗氏、希森美康。公司如何分散供应商依赖风险？是否推动国产替代或自研产品布局？ 尊敬的投资者，感谢您的提问！ 公司聚焦“医学诊断服务”和“体外诊断产品销售”两大板块，在固本原有区域中心业务及体外诊断产品销售业务的同时，围绕校企合作、学科建设、科研学术、精准医疗合作共建等领域，培元更多新业务增长点。通过多元化布局和供应链优化降低潜在风险，紧抓
--	---

“国产替代”的发展机遇，加大技术创新投入和市场推广力度，国产产品逐步替代进口产品过程，能够逐步释放毛利，通过与厂家的技术融合及战略合作，共同开拓以进一步提升市场竞争优势！
感谢您对公司的关注和支持！

6、公司上市后累计分红 2.4 亿元，但 2024 年仍处于亏损状态。管理层如何看待分红与资本积累的平衡？未来是否会调整分红比例？

尊敬的投资者，感谢您的提问！

虽然公司 2024 年处于亏损状态（计提信用减值损失、资产减值损失及列支营业外支出系导致公司亏损的主要原因），但公司自 2021 年上市后，2022-2024 年累计实现归属于上市公司母公司的净利润为 36,629.51 万元，累计实现经营活动现金净流入 84,746.83 万元。为积极回报股东，在符合公司利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下做了已披露的分红方案。

未来公司分红会综合考虑公司盈利、现金流、资本结构、长远发展需求以及股东分红诉求等因素。

感谢您对公司的关注和支持！

7、从 2024 年年报看，公司营业收入实现了 4.05% 的增长，在行业竞争激烈的环境下，公司认为是哪些业务板块或具体策略对营收增长贡献最大？

尊敬的投资者，感谢您的提问！

公司 2024 年度实现营业收入 174,218.10 万元，同比增加 4.05%，其中医学诊断服务收入 79,716.65 万元，同比增长 23.26%，该板块对营收增长贡献最大。

感谢您对公司的关注和支持！

8、公司 2024 年归母净利润同比减亏 22.71%，但 2025 年一季度净

利润同比暴跌 854.01%。公司认为季度业绩波动的主因是什么？后续将通过哪些措施稳定盈利能力？

尊敬的投资者，感谢您的提问！

公司 2025 年一季度收入因行业季节性原因受到较大影响，经营规模优势没有得到充分体现。

目前公司主营业务收入稳定增长，有效管理提升运营成本效率，依托科研赋能、学术支持等方面内容，在精准医学、病理诊断、实验室规划建设上，体现公司服务价值，加速差异化产品布局。

公司会持续致力于核心业务的发展以进一步改善和提升经营业绩。

感谢您对公司的关注和支持！

9、高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

尊敬的投资者，感谢您的提问！

公司 2024 年度实现营业收入 174,218.10 万元，同比增加 4.05%，其中医学诊断服务收入 79,716.65 万元，同比增长 23.26%，主要系广州、喀什、徐州、丹阳等地业务拓展及 CRO 业务、科研服务收入的增加所致；体外诊断产品销售收入总额 94,476.72 万元，同比下滑 7.46%。实现归属于上市公司股东的净利润为-10,943.62 万元，亏损收窄 22.71%。具体经营数据请查阅 2025 年 4 月 28 日在深圳证券交易所网站披露了《2024 年年度报告》。

感谢您对公司的关注和支持！

10、从公司的发展战略来看，CRO 业务和科研服务收入呈现增长态势，未来公司是否会将其作为重点发展方向，加大资源投入？

尊敬的投资者，感谢您的提问！

公司将根据公司业务的发展阶段投入资源以不断增强 CRO 和科研服务的能力。2024 年度内，公司围绕科研创新大力推动多组学平台建设，建立了科学创新中心并持续配备行业内高端平台以提供高端检测以及科研创新。同时，2024 年度内，公司与国内外领先的 IVD

	生产企业达成战略合作，并就数个涵盖研发、性能验证、临床试验、注册报证等开展了合作。 感谢您对公司的关注和支持！ 11、公司 AI 医疗有开始盈利吗？ 尊敬的投资者，感谢您的提问！ 公司 AI 医疗尚未实现盈利。公司已开始在病理 AI 方面的布局，丰富病理 AI 商业化路径，保持公司在病理诊断领域的先发优势，探索检验诊断行业在 AI 赋能下的突破。以高壁垒的数据库为起点，公司一方面将尝试与云服务厂商结合推出多样化云端数据服务及管理服务，另一方面整合公司资源及行业资源尝试开发病理 AI 诊断产品并申请医疗器械注册、报证，借助兰卫连锁实验室及营销网络推广相关产品。 感谢您对公司的关注和支持！ 12、公司提出绿色医疗愿景，在实验室能耗管理、危化品运输等方面是否有具体减排目标？ 尊敬的投资者，感谢您的提问！ 公司在运营过程中使用的能源主要包括电力、天然气、汽油等。公司高度重视能源管理，将其纳入公司整体资源管理战略，严格遵守相关规定开展能源管理工作，制定《办公室管理办法》，规范能源的合理使用以及员工在日常工作中应遵守的能源节约准则。 公司全面梳理能源结构，定期监测盘查能源使用情况，收集节能减排建议，同时开展清洁能源利用、更换节能设备等措施，提高公司能源使用效率。 就标本运输而言，公司建立专业规范的冷链物流体系，为临床样本和医疗器械提供安全、高效的冷链运输服务。公司采用专人专车模式，所有运输车辆均配备符合国际民航规定的 A/B 类样本运输箱及相关设施，确保运输过程中的安全性和质量稳定。兰卫医学依据
--	---

	CNAS 发布的《医学实验室质量和能力认可准则》制定了一系列管理规范，包括《物流组检验标本接收、运输、交接作业指导书》及车辆管理制度，确保每个环节都符合严格的质量管理标准。 通过先进的 GPS 定位系统和温度监控系统，兰卫医学建立了覆盖全流程的冷链运输网络，实时监控运输车辆的动态与温控状态，确保全程精准可视化。公司还根据客户需求提供冷链运输、仓储服务和技术支持，确保服务的高效性和可靠性。 感谢您对公司的关注和支持！ 13、行业面临医保控费压力，公司如何平衡利润空间？ 尊敬的投资者，感谢您的提问！ 公司将通过完善“产品代理+第三方服务”的业务模式，使商业模式内涵丰富、结构合理。公司一方面通过扩大营销网络、开拓体外诊断产品物流平台业务；一方面持续推广先进医学诊断技术的临床应用，为各类医疗机构提供专业、准确、高效、便捷的医学诊断服务整体解决方案，帮助其降低运营成本和运营风险。通过产品服务体系的丰富、科技研发能力的提升、质量控制水平的完善、营销网络的拓展和品牌声誉的强化，进一步提高公司的核心竞争能力，为各级医疗机构提供更为完整和多样化的检验诊断服务。 感谢您对公司的关注和支持！ 14、领导，您好！我来自四川大决策，公司的医疗检测业务在 2022 年后连续亏损，未来有没有转型的考虑？ 尊敬的投资者，感谢您的提问！ 公司面向各级医疗机构、科研院所提供第三方医学检验和病理诊断服务、国内外知名品牌体外诊断产品、科研技术服务以及其他专业技术支持，以满足其差异化需求。 下一阶段，公司将以精准诊疗为导向继续推进各项业务的高质量发展。以公司自建且日益完善的精准医学中心和科研创新中心为依
--	---

	托，与重点客户携手打造高端的科创型联合实验室，为临床专家和研究学者提供先进技术平台，发挥前沿技术的辐射带动作用，推动先进检测技术的研发、转化和普及，增强医疗机构精准诊疗服务水平。公司将持续增强整体营运能力，提升核心服务流程的效率，升级各个区域检验中心的网络化布局和规范化管理，并继续推动优质医疗资源和服务赋能基层，促进多层次医疗保障体系建设，强化检验、病理、精准、公卫和学术交流保障能力，推动基层医疗卫生服务的持续发展。 感谢您对公司的关注和支持！
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 5 月 15 日