

迈克生物股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-IR004

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	中信建投证券、中金岭南、花旗医药、国联民生、国泰海通、国信证券、南方基金、国投证券等共78家机构的122名投资者。			
时间	2026 年 10 月 27 日 15:00-16:00			
方式	电话会议			
上市公司接待人员姓名	董事会秘书	史 炜	财务负责人	尹 珊
	销售总监	崔文波		
投资者关系活动主要内容介绍	一、经营情况介绍 1、整体经营情况 2026 年前三季度，公司实现营业收入 16.13 亿元，同比增长 0.29%；归母净利润 4,005.34 万元，同比增长 7.95%；扣非归母净利润 5,082.99 万元，同比下降 20.96%；经营活动产生的现金流量净额 4.31 亿元，同比增长 38.86%。2026 年第三季度，公司实现营业收入 5.79 亿元，同比增长 8.57%、环比增长 3.54%；归母净利润 579.64 万元，同比增长 89.37%；扣非归母净利润 1,788.91 万元，同比增长 1,330.12%，但扣非前后净利润环比为下降。 整体来看，前三季度公司营收增长转正，同时第三季度单季收入同比、环比均有所改善，均受益于自主产品收入实现增长，但累计扣非净利润仍然承压。 同比来看，需要考虑去年同期的特殊因素，如 2025 年 6 月，公司发生补缴税款及滞纳金事项，对前三季度扣非前后的归母净利润均有所影响；同时，人民币升值带来的汇兑损失对今年利润形成较大影响。按公司内部			

测算口径，若剔除汇率影响，前三季度归母净利润同比增长约 40%，扣非归母净利润同比下降约 2%。

2、自主产品业务经营情况

2026 年前三季度公司自主产品实现销售收入 13.43 亿元，同比增长 5.23%，占营业收入的 83.26%；非自主产品收入 2.70 亿元，同比下降 18.70%。

（1）仪器方面：前三季度自主仪器实现销售收入 2.59 亿元，同比增长 57.34%；大型仪器出库 2,408 台，其中免疫、生化、临检平台分别为 1,125 台、117 台和 1,166 台。自动化流水线出库 239 条、装机 175 条，其中 LABAS MAX、LABAS MIX 前三季度装机 75 条，累计启用 464 条，作为公司智慧化实验室最主要的产品形态，后续我们更为关注这两个流水线产品的装机、启用以及试剂产出情况。

（2）试剂方面：前三季度自主试剂实现销售收入 10.83 亿元，同比下降 2.5%。其中，免疫试剂收入同比增长 2.5%，临检试剂增长 11.81%，生化试剂收入同比下降 22.56%（这里修正一下半年报电话会议对生化和临检试剂的拆分存在内部分类比较的调整，以本次沟通数据为准）。

（3）测试量方面：前三季度免疫、临检平台均实现增长，分别增长 11.91%、6.58%；生化平台下降 1.13%。单看第三季度，免疫、生化、临检平台测试量分别同比、环比均实现增长，尤其是免疫和临检平台，保持了较快增长。但当前测试量增长尚未完全转化为试剂收入增长，价格下降及产品结构变化仍然形成一定压力，前三季度常规试剂平均销售价格同比下降约 5%。从行业变化和趋势看，检验科项目结构整体缩水，部分市场生化高价值项目减少，生化占比大幅度下滑，免疫和临检项目结构化提升。这个变化在前面公司测试量变化与生化试剂收入下降也有所印证。

随着公司销售模式调整、终端覆盖深化，以及智慧化实验室和海外业务的推进，我们希望通过仪器装机带动试剂使用量增长，逐步推动自主试剂销售收入恢复增长，有效转化为收入和毛利贡献。

3、盈利能力及费用变化

（1）盈利能力变化：前三季度，公司综合毛利率为 57.42%，较上年同期提高 1.48 个百分点，整体毛利水平有所改善。第三季度综合毛利率较

去年同期增长 3.8 个百分点，目前，公司综合毛利率改善仍与自主产品业务结构占比提升高度有关。自主产品盈利能力方面，前三季度自主产品毛利率为 68.48%，同比下降约 2.06 个百分点，自主产品毛利率波动虽然受自主仪器与试剂的销售结构、集采及市场竞争带来的综合影响，但整体可控，其中自主试剂毛利率为 77.38%，自主仪器销售毛利率 31.34%，自主仪器销售毛利率提升较高，这与公司商业模式转变和核心业务项目管理相关，我们逐渐转化为仪器+试剂综合盈利模式。

（2）费用变化方面：前三季度销售费用约 4.52 亿元、管理费用约 1.65 亿元、研发费用约 2.27 亿元、财务费用约 2,883 万元。其中，固定资产折旧增加，以及人民币升值带来的汇兑损失，是影响当期经营结果的重要因素。此外，前三季度资产处置损失同比增加，从公司业务转型的角度看，随着产品技术持续迭代、自动化及智慧化解决方案不断推进，公司也需要对既有产品体系、设备配置和相关资产进行持续优化。这一过程中，部分存量资产可能面临更新、处置或减值，相应产生阶段性成本。

4、智慧化实验室业务进展

截至 2026 年 9 月末，公司“智汇”实验室累计签约 96 家、累计交付 61 家，其中三级医院交付占比 43%。从经营角度看，我们不仅要关注签约和交付数量，也要关注项目交付质量、后续产品销售、资金占用及全生命周期经营回报。

我们从 61 家已交付的 35 家客户 2026 年 1-9 月份可以看到：

（1）智慧化实验室客户均属于增量客户，原有销售模式下的存量客户由于价格或者市场竞争等因素收入为下降，但增量客户的销售净增长幅度很高；一定程度填补了存量客户价格下行带来的缺口；

（2）35 家客户平均年试剂产出为 490 余万，部分客户超过千万，增量客户产出质量比较高。

5、海外业务经营情况

前三季度，公司海外市场实现销售收入 1.93 亿元，同比增长 22.8%，占公司营业收入的 11.97%；其中，96%为自主产品销售收入。

前三季度海外免疫平台仪器出库 822 台、临检平台仪器出库 493 台；

仪器销售收入同比增长 23.4%，试剂销售收入同比增长 30.1%。

公司继续围绕“12+1”重点国家和地区推进产品注册、渠道建设、终端装机和本地化服务能力建设，同时也需要关注汇率波动及不同区域市场的经营风险。

总体来看，公司前三季度公司收入回归平稳，自主产品实现增长，仪器业务及海外业务表现较好，第三季度单季收入同比、环比均有所改善。但利润方面的改善仍有不小的压力。公司当前处于行业调整与业务转型相互叠加的阶段。我们认为，下一阶段的关键不仅是扩大自主产品、智慧化实验室和海外业务的规模，更重要的是推动新增业务形成持续收入和合理利润，同时提高资产使用效率、费用投入效率和资本回报水平。

二、互动问答环节

问题 1：请对单三季度各业务板块的增长情况进行一个拆分，以及到三季度来看行业整体情况是否有所好转。

答：2026 年第三季度，公司自主产品中生化、免疫、临检的收入变化分别是-12.3%、18.1%、19.3%，在生化的收入方面仍然是承压的状态，但免疫和临检的收入变动已经回正；从测试量来看，生化增长 2.4%，免疫增长 19.8%，临检增长 13.6%，三个业务板块的测试量整体都已经实现正增长。

近期主要的国内 IVD 厂家做的一些数据分享显示市场端感觉已经企稳，从公司接触来看，市场端确实在触底，但从医院等客户端来看暂时还没有观察到较大好转的迹象，医院端的检验收入目前还未出现改善情况。一些品牌在销售额上呈现的增长，可能来源于进口品牌和非上市品牌在市场份额上面的下降，一些品牌经过市场竞争和销售策略、思路的调整，带来的市场格局的两级分化。

问题 2：从单三季度的拆分来看，免疫发光增长比较明显，请问原因是什么？

答：这个更多体现在智慧化实验室带来所有平台试剂产品的增长，以前免疫发光项目更多的是单项或者某些特殊项目的开展为主，但随着公司智慧化实验室的交付和使用，会推动全品类试剂产品的进入和置换，包括免疫发光所有的试剂种类、临检试剂等。

问题 3：第三季度毛利率同比提升较多，主要原因是什么？未来各项费用率预计会在什么水平？

答：从第三季度毛利率来看，同比提高 3.8 个百分点，主要原因是公司自主仪器销售毛利率的提升，以及代理产品相较于去年同期占比下降带来的结构性变化影响。

从费用层面来看，销售费用、管理费用、研发费用、财务费用这四大费用，预计基本维持在现有水平，比如在销售费用和管理费用的正常开支上不会有太大的变动，对销售费用主要的影响还是来自于智慧化实验室的市场投资带来的折旧增加，当然这部分投资也会带来相应的试剂销售的增长；对管理费用主要的影响来自于公司天府国际生物城园区投入使用后新增产生的运营费用和固定资产折旧；在研发费用上基本保持较为稳定的投入，公司也会在智慧化实验室的深化运用和全面拓展等方面适当新增部分投入；对财务费用的影响主要来源于生物城园区建设项目贷款自本年开开始由资本化转为费用化，以及人民币对美元的汇率变动带来的汇兑损失，这部分风险公司也在采取相应的风险控制工具进行管理。

整体来看，四大费用的波动预计保持在现有的水平上，或者略有增长。随着公司智慧化实验室的增量提升，费用的占比预计会呈现基本持平或陆续下降的态势。

问题 4：关于行业政策，主要是发光的集采推进，以及《检验类医疗服务价格项目立项指南（试行）》的执行目前到什么阶段了，对客单价的影响是怎样？

答：目前来看，集采政策在生化、免疫上面已经开展得比较充分，且目前也没有观测到继续集采的迹象；检验服务价格立项指南从目前已公布的 4 个价区的标准来看，常规项目还是比较平稳的，但不排除部分项目可能在部分区域会有调整，目前来看对客单价的影响还是比较有限。

问题 5：检验价格立项指南也给了数字 PCR 单独的收费，目前我们数字 PCR 的销售情况如何，明年会带来一些增量吗？阿尔茨海默病等新项目的进展如何？

答：目前公司的数字 PCR 的应用还是集中在科研市场，受制于注册证

还未取得的原因，还没有在终端市场产生试剂收入，公司也在加速注册证的获取；关于阿尔茨海默病等新项目，目前公司已经取得 3 项注册证，公司今年也在大力推进其他项目的获证，预计最终将取得 10 个左右的注册证，目前阿尔茨海默病还属于是联检的状态，需要拥有较完整的检测组合来推动市场的销售工作，目前暂时还未形成收入，但阿尔茨海默病检测本身还是属于比较有期待的。

问题 6：关于生化集采，从 2022 年开始已经执行了好几年了，从今年来看增长还是比较有压力的，这个是因为行业在收缩还是因为套餐解绑等原因呢？生化检测板块什么时候能企稳呢？免疫发光的第二轮报量？

答：生化集采确实已经过了第一个周期了，目前来看包括江西省、还有其他省区并没有提起关于生化二次报量的工作，从目前情况来看，生化集采不会再有太多的进一步政策带来的影响了。那么对于生化检测这个板块确实是承压的，一方面体现在客单价处于特别低的水平，另一个重要的影响就是套餐解绑，特别是一些高价值项目的明显下滑。

目前没有收到关于免疫发光的第二轮报量的信息，但从免疫发光检测本身的封闭系统来分析，一般来说集采结束之后也很难重新去切换体系，大概率不会重新配套体系。

问题 7：三季度免疫试剂传染病、肿瘤、甲功几大类的占比和增速情况如何？

答：总体来看，传染病、肿标、甲功占免疫销售收入约 55%，其中前三季度测试数方面，传染病增长 3%，甲功增长 16%，肿标增长 7%。从收入方面来看，传染病、肿标、甲功受到降价影响收入均呈现下降，但其他比如心肌、炎症、激素等病种相应的收入都是呈现增长的。

问题 8：未来海外收入的整体增长目标，具体的海外市场战略，分区域的情况？

答：海外销售这两年整体增长是比较确定的，现阶段海外业务主要依托单机仪器以及配套试剂的销售，同时，公司加大了在重点市场的渠道建设、产品注册以及终端客户拓展等方面的力度。从增长预期来看，公司海外销售全年目标有望保持 30% 的增长，随着产品注册逐步完成、产品组合

不断完善和市场拓展条件逐步成熟，公司希望推动海外收入增长向年均约50%的目标迈进，从市场结构来看，目前公司海外收入主要来自南亚、中东、北非和独联体等地区，虽然公司目前以单机和配套试剂销售为基础，但随着国内厂家海外市场竞争加剧，公司对于部分区域会根据市场需求逐步向智慧化实验室解决方案推广转型，例如欧盟市场，公司已经在做智慧化产品的规划，不断升级产品组合，相关产品需要分阶段完成注册和市场准入，预计全部相关产品注册齐备需要到2028年至2029年，届时公司将具备更加完整的产品组合。除此以外，公司将加强国际销售团队建设，提升国际销售、市场推广以及售后团队的能力。

问题 9：前三季度发光主要机型的拆分？国内和海外分别是多少？国内装机是否已经饱和？

答：前三季度免疫仪器总体出库 1,125 台，其中高速仪器（i3000、i6000）出库 294 台，其中国内 263 台、海外 31 台，低速仪器（i800、i1000）出库 831 台，其中国内 52 台、海外 779 台。目前免疫发光进口品牌占有率还是比较高的，特别是一些高级别医院，未来将会有大量的市场机会来自于国产替代，近年来高级别医院使用国产品牌设备主打的情况也越来越常见。

三、未来与展望

2026 年前三季度，公司自主产品收入同比增长 5.23%，第三季度收入同比、环比均有所改善，公司增量市场的拓展有比较积极的变化。虽然试剂销售价格压力仍然存在，但随着销售体系调整逐步推进、智慧化实验室的持续交付启用，我们对自主产品销售逐步企稳保持信心。全年业绩仍需结合第四季度实际经营情况综合判断。

展望 2027 年，我们希望在自主产品销售企稳的基础上，进一步推动海外业务增长，并立足于通过智慧化实验室解决方案带动仪器和试剂销售协同发展，逐步改善整体盈利能力。

总体而言，公司正努力推动经营从调整期向质量提升阶段过渡，后续将更加重视存量业务的平稳与增量业务发展的协同，努力使公司各项投入逐步转化为可持续的经营回报。随着智慧化实验室的持续推进，我们对 2027 年的经营改善有信心。

证券代码：300463

证券简称：迈克生物



关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	不适用
日期	2026年10月27日