

证券代码：603387

证券简称：基蛋生物

基蛋生物科技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 checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <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 type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	兴业证券、方正证券、华西证券、华安证券、信达证券、南京证券、长城国瑞、博时基金、万家基金、百年人寿、前海人寿、华宸未来基金、捕手投资、前海百川、上海融启、百和仕、立德资本、淳杨资产、兆信资产、承周资产、上宝投资、前海无锋、盛山资产等
时间	2020年12月19日 15:00-15:30
地点	南京长江之舟华邑酒店
上市公司接待人员	董事长：苏恩本 董事会秘书：刘葱
投资者关系活动主要内容介绍	Q1：请公司详细介绍下基层打包业务。 答：基层打包业务是公司未来的重要战略之一，主要定位于二级及以下医院，涵盖乡镇卫生院到县医院，收入规模在100~1000万的医学实验室；公司开展此项业务的优势集中体现在：一是产品线全面：可满足基层大部分的需求，尤其是基层POCT占比大；二是成本控制：产品层面的成本（来自于生产供应链）、售后的成本（业务模式是以点代面，少量售后覆盖整个区域的终端）。 Q2：基层打包业务与竞争对手的差异在哪里？ 答：差异化竞争，我们的产品中POCT更强，主要定位于二级及以下医院，基层市场更适合公司开展业务；其次是体现在工业端产品的多数覆盖，公司布局了8大产品线，POCT、生化、化学发光、分子诊断、

微生物、尿液、血凝、血细胞，可基本满足基层标准化实验室建设的需求；第三点体现在成本优势及售后支持，公司的管理采用严格的成本控制方式及手段，例如公司的原材料的自产化、精密制造仪器的供给、产品线的布局等）及售后的覆盖。

Q3: 基层打包业务的主要落地方式有哪些？如何大范围开展？

答：一是依托于公司的子公司；二是与现有经销商合作成立商业子公司；三是与现有经销商以项目合作方式开展，合作方式会比较灵活，今年完成了一些试点，效果较好，明年会全面展开。

Q4: 血球联机产品与其他竞品的比较？

答：产品本身技术壁垒不高，但目前在品牌和质量上与一线厂家有差距。技术质量上，血球不是特别过分复杂。但要达到一线品牌还需要过程。我们的联机产品是 Getein1200 与五分类血球仪的联接，我们会对未来产品升级留下一个接口，是一个卖点。

Q5: 手持式 Getein208 设备的优势在哪里？

答：手持式 Getein208 具备小型化、高集成度、多检验项目的优势，具体体现在产品本身集合了干式生化与干式荧光免疫双重方法学，可满足多项目测试，大大提高检测效率；其次是体积较小，易携带，更加适用于个体医疗、社区服务站、乡村医疗服务机构等，适用的场景更为丰富；另外产品支持全血、尿液、血清、血浆等多样本类型检测。产品的检测准确性能够满足这一层级医院的需求。

Q6: 公司人才队伍建设的重点。

答：公司在当前阶段主要是提高人员的整体层次以及人员的薪酬绩效体系改革，主要集中在研发队伍及营销队伍，研发团队会持续进行，重点是 985/211 院校的硕博，明年要大幅增加营销队伍，要求招聘专业对口的本科生及以上人员。

	<p>Q7：公司应收账款大幅增加的原因？</p> <p>答：主要有两点，一是疫情当下，公司加大对经销商的支持；二是急控中心及医院的紧急采购，使公司代理业务大幅增加，导致的应收账款同比增加较大。</p>
附件清单	无
日期	2020年12月19日