

迈克生物股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2021-IR001

| | |
|---------------|---|
| 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"/> 其他 (请文字说明其他活动内容) |
| 参与单位名称 | 高毅资产、川发展、杭州城投资产、上海劲邦股份、四川众信资产、华泰瑞联基金、业如金控、中财龙马资本、天士力资本、华能贵诚信托、华融证券资管、中金资本、正威集团、仓红资本等机构的 32 位参会人员 |
| 时间 | 2021 年 2 月 26 日 15:00~17:00 |
| 方式 | 现场调研 |
| 上市公司人员姓名 | 总经理吴明建、市场运营总监胥胜国、董事会秘书史炜、财务经理尹珊 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>主持人:</p> <p>各位投资者大家下午好! 欢迎各位参加今天的调研活动, 公司 2020 年向特定对象发行股票申请已取得中国证监会同意注册的批复, 同时公司 2020 年业绩快报已披露, 大家对公司向特定对象发行股票项目及 2020 年业绩都给予极高的关注度, 今天我们请到了迈克生物总经理吴明建、市场运营总监胥胜国、董事会秘书史炜、财务经理尹珊来与大家分享本次发行项目及 2020 年业绩的一些情况。</p> <p>Q1: 想请教一下公司新冠产品在 2020 年销售额的占比与国内其他分子</p> |

诊断产品的存在较大差距的原因是什么？

回复：公司针对新型冠状病毒检测已从分子诊断、化学发光免疫、快速检测三个平台开展并完成产品研发，其中分子诊断平台的核酸测试剂于2020年3月初取得了国家药品监督管理局（以下简称“NMPA”）颁发的注册证，随后该产品陆续取得了CE认证和FDA EUA；化学发光免疫平台的新冠检测产品于2020年5月取得NMPA注册证书、CE认证；快速检测平台产品已取得CE认证并已向NMPA提交注册审批申请，目前处于审核过程中。分子诊断平台的新冠核酸检测产品主要用于临床确诊，是需求量最大的新冠检测产品。公司的分子诊断平台虽然已经建立了5、6年，具备良好的研发能力和技术储备，但在供应链、生产体系、销售体系、售后服务体系等方面仍与成熟的分子诊断产品公司之间存在差距；公司在2020年用了2-3个月的时间疏通和完善了分子诊断产品的完整供应流程并实现量产，在各省区招标中均以常规检测项目价格进行投标，全年销售均价较为稳定。虽然公司的新冠销售额占比较其他分子公司存在较大差距，但我们一致认为在此次重大突发公共卫生事件应对中，公司在组织协调、资源调配等工作中还是比较成功的。

Q2：公司对2020年业绩怎么看？

回复：公司于2021年2月25日晚间披露《2020年业绩快报》，2020年度，公司实现营业收入370,365.38万元，较上年同期增长14.91%；实现营业利润100,251.21万元，较上年同期增长44.07%；实现归属于上市公司股东的净利润79,542.03万元，较上年同期增长51.43%。实现基本每股收益1.4303元/股，较上年同期增长50.65%；实现加权平均净资产收益率22.91%，

较上年同期增长 4.88%。2020 年业绩基本符合公司的预期，甚至超出了部分市场预期。

公司经营业绩增长主要系公司在新冠疫情爆发之初，积极组织研发力量快速研发出新冠核酸检测和抗体检测等产品，随着 2020 年新冠疫情在全球的持续爆发，公司分子诊断、快速检测平台的新冠检测产品销售迅速增长。同时随着国内疫情防控成果不断巩固，公司常规检测产品的销售稳步恢复。通过公司国内销售渠道优化以及海外渠道的拓展，自主产品销售快速增长。

公司能够在新冠疫情爆发初期抓住机遇研发出相应产品，主要得益于公司始终坚持的“全产品线、全产业链”战略布局，已经搭建完成生化、免疫、分子、血液、快速检测、病理等多个技术平台，并迎来各技术平台自主产品收获期。从短期来看，公司化学发光免疫、生化、血液等平台试剂产品将随着仪器装机量的增加快速增长；从中长期来看，公司已布局的分子诊断、快速检测等平台将作为未来收入增长的贡献点，随着公司多个产品线陆续实现自动化，未来业绩增长将得到保障。

Q3: 请介绍一下公司化学发光板块目前的发展状况？请阐述一下公司对化学发光板块的远期定位？

回复：公司在化学发光免疫板块目前有两套发光体系的产品，一套是公司 2018 年底推出的直接化学发光平台下的高速仪器产品全自动化学发光免疫分析仪 i 3000 及其配套试剂，2020 年初又推出了中低速仪器产品 i 1000，该发光体系下的仪器产品已实现系列化和自动化，可为客户提供免疫流水线产品，目前该平台下配套试剂注册证已有 51 项，未来将扩展至 140 余项；一

套是 2011 年推出全自动化学发光免疫测定仪 IS 1200 及其配套试剂。随着公司直接化学发光免疫平台上配套试剂注册证的不断丰富, 公司将启动 i 1000 替代 IS 12000 的计划。

2020 年, 公司发光仪器累计出库 1300 余台、装机 1100 余台, 目前公司化学发光免疫平台的仪器市场保有量约 3500 台(包含两套发光体系的产品), 预计 2021 年的装机量将不低于 2020 年。i 3000 作为高端免疫仪器将主要瞄准三级医院及大型综合医院, i 1000 由于其台式机的设计应用场景更加广泛, 将作为中低端医疗机构、高端医疗机构急诊以及海外市场的主推机型, 市场空间广阔。公司也将持续加大生免流水线和免疫流水线的市场推广, 提高公司化学发光免疫在高端市场的占有率。2020 年, 即便是在有新冠疫情的影响下, i 3000 的单台产出也不低于 45 万元/台, i 1000 由于推出时间较短且受新冠疫情影响, 单台产出有个爬坡的过程, 目前单台产出约为 12~15 万元/台。

免疫诊断作为目前体外诊断市场中规模最大, 且目前国产化率不到 30%, 将成为未来几年增长速度最快、发展最迅猛的一个板块, 在国家政策的扶持下, 各国产厂家将不断推动国产替代进口的进度。迈克作为国产化学发光领域的主要玩家也将通过不断完善的产品系列、丰富的产品种类和有保障的产品品质, 大力推动国产化学发光免疫在高端市场的进口替代。

Q4: 公司其他平台产品的情况? 未来业务布局和竞争规划是怎样的?

回复: 公司在“全产品线、全产业链”的战略布局下不断推动各技术平台产品的系列化、系统化和自动化, 目前在免疫化学发光、血液检测等平台

已实现仪器产品的系列化和自动化,已推出免疫化学发光流水线、血球流水线,联合日立的PAM前处理系统和高速生化仪推出了真正意义上的生化免疫全自动解决方案,基于全血一管通的要求,将推出模块化设计的血液工作站(将血球仪、糖化血红蛋白分析仪、特定蛋白分析仪、推染片机等拼接成流水线)。

生化诊断板块虽然已经是红海市场,但在高端市场中仍存在较大进口替代空间,公司已推出中低速的生化分析仪C800,同时不断推进自主高速生化仪实现进程,凭借最全的量值溯源报告、国际领先的质量水平加速高端生化市场的进口替代;临检板块除目前已实现自动化的血球分析产品外,后续还将推出血凝流水线、尿液流水线。基于医学实验室全自动化解决方案的要求,公司预计将在2023年完成生化、免疫、血液及体液等板块的产品系列化和自动化。此外,由于新冠提速了公司分子诊断和快速检测平台的发展,未来几年公司将投入更多资源开发上述两个平台的新产品。

体外诊断产业朝着“医学实验室全自动化解决方案”发展的大趋势已日渐明朗,迈克在全产品线的布局上已有十余年了,短期内并非一定要在每个产品赛道都争做第一,力争都做到前三也是非常好的成绩。全产品线本身就是迈克的优势,各产品线可发挥协同效应,可灵活调整具体的市场营销策略,更好的应对市场的突变。迈克也将继续贯彻全产品线战略,不断补充和完善各平台产品种类,提高抗风险能力。

Q5: 请问公司向特定对象发行股票的具体时间计划?

答:公司于2021年2月8日收到中国证监会关于同意公司向特定对象发

| | |
|-----------------|---|
| | <p>行股票注册的批复，目前处在项目路演和投资者投资意向摸底阶段，目前暂未确定具体发行时间安排。公司将根据市场情况、其他工作安排、发行合规性要求等诸多因素拟定发行计划，并将更具相关法律法规的要求履行信息披露义务，请广大投资者关注公司公告。</p> |
| <p>附件清单(如有)</p> | <p>无</p> |
| <p>日期</p> | <p>2021年02月26日</p> |