

证券代码：300406

证券简称：九强生物

## 北京九强生物技术股份有限公司

### 2021 年投资者交流会记录表

编号：2021-03

投资者关系活动类别	<input 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 其他： <u>投资者交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	进门财经 观富资产 顶天投资 泓澄投资 凯丰投资 远望角投资 源乘投资 天弘基金 中泰证券 嘉实基金 泰康人寿 中意资产 重阳投资 海通自营 上海迎水投资 安信基金
时间	2021 年 4 月 29 日 16:00—17:00
地点	采取电话会议线上交流

上市公司	董事长：邹左军
接待人员姓名	董事会秘书：王建民
投资者关系活动 主要内容介绍	详见会议纪要
附件清单(如有)	无
日期	2021年4月29日

# 北京九强生物技术股份有限公司

## 2021 年投资者交流会会议纪要

会议地点：采取电话会议线上交流

会议时间：2021 年 4 月 29 日 16:00—17:00

参会人员：董事长：邹左军

董事会秘书：王建民

参会人员回答了投资者的提问，具体内容如下：

**Q：国资入股诊断企业，国药能从哪些方面给我们带来收入，协同性是否在一季报已经体现？**

A: 1) 从发展战略考虑，充分运用混合所有制和央企的影响力，利用其渠道和配送能力，扩大销售；

2) 引入国药，公司将作为 IVD 的平台，改变产品单一的局面，更好的提供全方面的解决方案，提升竞争能力；

3) 和国药下属省级公司开展业务合作，拓展公司的销售渠道；

4) 交易并购方面，国药进入使九强的并购能力提升；业绩已经少量的体现，占比还不高，去年四季度才签约，尚在初步启动的阶段，一季度刚刚开始。

**Q：生化的市场集中度较低，国药在渠道占比较高的体系下，市场份额能提升到什么规模？**

A: 生化未来的增长有两种方式：1) . 不断研发新产品，需求量大的，单个产品能够培育到上亿；2) 为医院提供自动化的生化免疫流水线，带上血凝等；更加自动化智能化的硬件系统使我们进入到更多的医院和大医院；产品到系统加上渠道赋能，前些年增长 10%左右，未来期望增速更快，希望能够成为细分领域成长最快的企业。

**Q：免疫组化的竞争格局，为什么雅培贝克曼没有布局？未来国内会不会有潜在竞争者进入？**

A: 收入好、增长快的细分领域都会不断有新企业加入；1) 单独做抗体没有仪器的竞争力不强；2) 要适应全自动免疫组化仪器替代手工的趋势，既有自产抗体又有自产的仪器，且仪器性能好的竞争力强；因为病理科占地比较紧张，仪器处理的速度还是很重要的选择指标。

迈新的竞争力：1) 抗体研发 300 多种里面自产了 100 多种，仪器比进口的还快，加上服务和学术，迈新的优势还会在未来继续保持；2) 新产品研发管线布局良好，在九强和国药加持下，会比以前发展的更快。

病理赛道，新竞争者会进入，要看是不是符合临床需要，要看销售能力，学术服务等综合能力；新进者对于提升市场整体服务水平是好的事情。

**Q: 与巨人同行战略的进展，国际化的规划考虑**

A:1) 和巨头合作最早是雅培，在三年的国内合作后，16 年签署全球合作，雅培针对九强的产品重新设立工厂，调整工艺，做 CE、FDA 认证，和新的硬件系统配套；去年海外疫情影响比较大，21 年九强转让的部分产品应该可以在市场上进行销售了；全球销售提成结算按照财年，收入体现在明年以及以后。

2) 跟罗氏的合作也进入了新的阶段，会比以前和合作模式带来更多的销售。

3) 后面会继续拓展跟其他国际、国内公司的合作，增加企业级客户的销售额；通过和巨头的深度合作，希望使自身产品用较短的时间走向全球；合作中，对九强的管理受益匪浅，对生产质量控制也有了进一步的提升。

**Q: 迈新伴随诊断的进展，和艾德等企业的竞争怎么看？**

A: 目前迈新伴随诊断的方法学跟分子诊断企业不同，迈新是免疫组化方法学，两者可以形成相互补充。

**Q: 免疫组化行业增速 20%左右，迈新还有进口替代的空间，是不是未来增速会更快，展望未来的增长驱动力？**

A: 驱动来自于两方面，一是仪器销售后带来的增量；二是抗体品种的创新带来的增量。

**Q: 大的 IVD 方面的布局规划和战略？**

A: 共识是一致的，没有化学发光，没有流水线就没有未来；要想脱颖而出，就要为各级的实验室都能够提供与之相适应的全自动检验系统；急需高速的化学发光，及操作运行更智能的流水线。

检验科项目分：血球，尿液，分子是主要的；质谱也是未来的一个方向；看医院工作量，耗材采购量排在前面的细分赛道；血凝过去只为手术服务比较小，但拓展到血栓和心脑血管疾病的早期诊断和监测，市场的需求量会有较大的增长。

**Q: 化学发光格局比较稳定了，市场切入思路？**

A: 更多从并购角度考虑切入。

**Q: 迈新一季度，中期和全年的收入利润增速大概是怎样的，和业绩承诺的差距？**

A: 迈新一季度保持了快速增长，完成了业绩承诺所需要的业绩；展望全年，正常完成业绩承诺问题不大。

**Q: 血凝并购的整合情况？业绩预期和展望？**

A: 17 年收购美创，当时还是代理德国的仪器产品，看好这个赛道，通过收购进入这个领域；

目前国产仪器属于中低端，高端的表现好的血凝分析仪还没有；十三五期间接了高端制造的项目，其中一个就是国产高端血凝仪的研发生产制造，年底结题，高速的 7500 设备今年在重庆展出，在注册当中，成功上市后会满足中高端需求；试剂方面：会有新品种上市，进行进口替代和新开展医院。

**Q: 美创的行业位置，优劣势？7500 的产品力？**

A: 美创目前尚不是国内最主流的厂家。优势在于公司产品研发能力强，包括仪器和试剂，劣势在于品牌影响力不够，尤其在高端医院，这需要公司不断的推出新的试剂产品来改善。7500 是对标目前最主流的高端一起开发的，同时也是国家发改委高端血凝制造项目的落地产品。公司会加大推广力度，打造成公司的核心仪器产品。

**Q: 血凝试剂项目的研发计划？**

A: 立项根据临床需要，聘请了最权威的专家进行规划，按照优先级排序，设计研发任务，每年都会以 5-6 个新注册产品推出；4-5 年内血凝的菜单基本满足临床需要；先选择临床意义大，需求量大，进口成本高的，急需的项目；有些项目推广面临一些省份的收费，但只要对临床有帮助，还是会去做。

**Q: 迈新剩余 30%的股权会收进来吗？**

A: 肯定有考虑，时间上希望越快越好。

**Q: 迈新的渠道，销售力量薄弱，对迈新的赋能进展如何？**

A: 已经开始，通过国药九强，在客户方面拓展；收购后，计划将迈新本身的团队扩容，和各地代理商的关系还要扩大；病理和检验科是不同的科室，病理销售的专业性要求还是很高的；销售队伍建设和渠道扩容都在进行中。

**Q: 分子诊断进入病理壁垒高不高？**

A: 有一些技术的，要有一定的储备，既要懂分子又要懂病理；做分子还要理解病理医生的使用痛点。