

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

业绩网上说明会记录表

编号：2022-01

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 checked="" 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 _____
参与单位名称及人员姓名	网上投资者 29 人
时间	2022 年 5 月 16 日 15:00—17:00
地点	北京市海淀区花园东路 15 号旷怡大厦 5 层 公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事长邹左军先生 财务总监刘伟先生 董事会秘书王建民先生 独立董事付磊先生
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	2022 年 5 月 16 日

北京九强生物技术股份有限公司

2021 年度业绩网上说明会会议纪要

会议地点：北京九强生物技术股份有限公司会议室

会议时间：2022 年 5 月 16 日 15:00—17:00

参会人员：公司董事长邹左军先生、董事会秘书王建民先生、财务总监刘伟先生、
独立董事付磊先生。

北京九强生物技术股份有限公司 2020 年度业绩说明会前董事长致辞

尊敬的各位投资者、各位网友：

大家好！我是九强生物董事长，邹左军。我谨代表公司董事会、管理层以及全体员工，向长期关心、支持九强生物的各位投资者和各界网友表示热烈的欢迎和衷心的感谢。接下来，我和公司管理团队将通过网络，就北京九强生物技术股份有限公司 2021 年度公司的经营情况、业绩情况以及发展战略等方面与各位投资者进行网上交流！

九强生物是一家以生化诊断、血凝检测、血型检测和肿瘤病理检测的研发、生产和销售为主营业务的高成长型企业，是我国体外诊断行业的领先企业，也是我国生化诊断、血凝检测、肿瘤免疫组化检测产品最齐全的生产厂商之一。

公司成立的二十年来，全方位质控，获得了国际体系认证；出色的产品，赢得了客户的良好口碑，产品已覆盖全国大部分的三甲医院；“与巨人同行”的国际化战略取得了较好的成效，开创了国产体外诊断企业技术输出的先河。

2021 年公司实现营业收入 15.99 亿元，比去年同期增长 88.58%；营业利润为 5.36 亿元，比去年同期增长 250.14%；利润总额为 5.37 亿元，比去年同期增长 292.17%；归属于母公司普通股东的净利润为 4.06 亿元，同比增长 261.29%。面对新冠疫情带来的影响，公司全体员工全力以赴，攻坚克难，实现了经营业绩稳步提升。同时，公司荣获 2020 年度国家科技进步二等奖，新产品研发注册推进顺利，新冠试剂迅速进军海外市场。

资本运作方面，公司积极进行外延式并购。

(1) 2021 年九强生物通过公开摘牌取得迈新生物 30% 股权，目前公司持有迈新生物 95.55% 股权，其业务覆盖肿瘤细胞筛查和手术后肿瘤组织切片的临床诊断领域。迈新生物 2021 年度实际净利润与承诺净利润相比，实现率为 121.28%，

连续两年业绩承诺超额兑现。同时，九强与迈新共同荣获工信部专精特新“小巨人”称号，充分体现了各级政府部门对公司在体外诊断细分领域所取得成绩的肯定。

(2) 公司投资北京中科纳泰科技有限公司，持股 5.1387%，并签署了《独家经销框架协议》。中科纳泰主营业务为循环肿瘤细胞体外诊断技术的研发及相关产品的生产和销售，提供肿瘤早筛早诊、动态监控、用药指导等个体化精准服务。九强生物将独占中科纳泰所有产品在医院机构渠道的销售。本次合作关系的建立，使公司进入了新的业务领域，拓宽了公司销售的产品线，对公司的业务布局将起到积极作用。

在社会健康事业方面，公司以科研创新、新技术与新产品应用、新场景发展为抓手来驱动和服务大众健康。2021 年在全面的生化检测菜单基础上不断推陈出新，公司搭建了 POCT 研发、规模化生产平台，依托研发中心及参考实验室的建设加大产品研发的投入力度、加快产品注册的时间进度，POCT 平台的建立也填补了九强生物快速检测试剂的空白。其优点在于诊断时间更短，占用病人以及医护人员更少的检验时间，相较于传统的检验流程更为快速便捷，有助于降低医院医疗资源的占用率。

2022 年，将是公司全面发力的一年，公司将在医保控费和 DRG 改革的背景下，坚定不移地加快产品线的拓展，以质优价廉的产品巩固龙头地位；依托中国制造坚定不移地推进国际化战略，进一步完善以市场为导向的研发生产体系，加快与国药、迈新的融合协同。2022 年 3 月，公司提交的创业板向不特定对象发行可转换公司债券申请通过了证券交易所的发行审核，目前正在注册程序中。公司会充分利用资本市场以实现跨越式发展，争取在 2022 年交出更好的答卷。

欢迎公司各个投资者踊跃发言，为公司提出宝贵的意见。最后，再次感谢投资者朋友、社会各界对九强生物的关注，你们的积极参与，就是对我们最大的支持与鼓舞，我们一定会用持续良好业绩回报广大投资者。

北京九强生物技术股份有限公司董事长邹左军

2022 年 5 月 16 日

参会人员回答了网上投资者的提问，具体内容如下：

Q: 请问，今年的经营目标能实现吗，你们有没有信心？

A: 您好，感谢您对公司的关注，尽管目前疫情重于往年，给公司带来了空前的困难以及压力，但是公司仍将千方百计积极应对。全力以赴的研发、注册及销售与新冠有关的产品。在提升原有核心业务市场占有率的同时，努力开拓新业务，如 CTC 循环肿瘤细胞检测，加大与罗贝西雅国际大公司的产品合作，对完成既定目标公司充满信心。

Q: 贵司有没有，生产疫苗的规划

A: 感谢您的关注，公司尚无生产疫苗的计划。

Q: 新的一年公司有什么目标，是否有新的规划？

A: 您好，感谢您的关注，公司未来的发展目标是：努力巩固和提高在国内体外诊断试剂行业尤其是生化诊断试剂领域的龙头企业地位，使公司成为生化试剂领域的引领者，提升国内市场占有率，并大力开拓国际市场。加强体外诊断试剂的研发自主创新能力，突破技术研发瓶颈，使公司技术研发水平迈入国际先进行列，生产具有完全自主知识产权的、具有较强国际竞争力的诊断试剂。在新产品研制推广及营销模式不断创新的过程中，完善和提升属于九强生物的独特企业文化和品牌形象。同时积极利用资本市场，通过并购的方式逐步进入体外诊断其他细分领域，努力将公司打造成为体外诊断全产品线供应商。

Q: 贵司诊断设备国际竞争力？内循环是否算替代，高精端壁垒高吗？

A: 您好，感谢您对公司的关注，我公司生产的全自动免疫组化分析仪及配套抗体试剂具有较强的国际竞争力和较高的技术门槛，谢谢。

Q: 请问，上半年受疫情影响，下半年采取何措施？才能实现全年经营目标？

A: 您好，感谢您对公司的关注，从目前疫情发展的势态来看，对国内 IVD 非新冠产品的业务市场影响，将还会持续很长时间。公司将积极应对新冠疫情带来的挑战，首先，全力以赴做好有关新冠产品的注册和销售。其次，加大生化、血凝、血型卡、病理检测新产品的研发、注册和市场销售。第三，加大和国药渠道深度合作。第四，抓紧完成可转债，大幅降低财务费用。第五，坚持“与巨人同行”的发展战略，扩大与国际巨头的全面产品合作。第六，围绕公司的中长期发展战略，找准时机做好新标的的整合并购。力争在充满不确定性的环境中，努力以扎实的经营业绩回报广大投资者及中小股东。

Q: 您好，您说公司一季度业绩受疫情影响够大，疫情到现在为止对公司是否还会有影响？后期公司有没对策？是否也会影响二季度业绩？还有公司是否有国内和国外的新冠检测业务？销售情况如何？谢谢

A: 您好，感谢您的提问，从目前疫情发展的势态来看，对国内 IVD 非新冠产品的业务市场影响，将还会持续很长时间。公司将积极应对新冠疫情带来的挑战，首先，全力以赴做好有关新冠产品的注册和销售。其次，加大生化、血凝、血型卡、病理检测新产品的研发、注册和市场销售。第三，加大和国药渠道深度合作。第四，抓紧完成可转债，大幅降低财务费用。第五，坚持“与巨人同行”的发展战略，扩大与国际巨头的全面产品合作。第六，围绕公司的中长期发展战略，找准时机做好新标的的整合并购。力争在充满不确定性的环境中，努力以扎实的经营业绩回报广大投资者及中小股东。

Q: 请问一季度在海外的销售情况怎么样？

A: 非常感谢您的提问！2022 年一季度在海外销售增长较快，但因同期海外销售基数较小，对公司整体影响较小，公司在海外销售方面持续努力中。

Q: 公司未来发展规划

A: 您好，感谢您的关注，2022 年主要战略举措如下：

- 1、企业与品牌管理。企业内部继续完善企业的管理体系和企业文化建设工作，从而提高企业的管理水平和效率；品牌方面，利用行业、学术会议和论坛，加强与宣传媒体的合作，进一步提升公司品牌形象，为销售、合作的拓展奠定良好的基础。
- 2、抓住行业整合的机遇，利用上市公司的优势并结合国药集团打造 IVD 工业平台的战略机遇，积极开展新产品线，尤其是分子病理、伴随诊断等方面的收购与投资。
- 3、产品研发和产品注册。依托研发中心及参考实验室项目的建设加大产品研发的投入力度、加快产品注册的时间进度，全力以赴、争分夺秒以丰富的有竞争力的产品支持销售业绩快速增长，尤其加快血型卡、血凝产品线、肿标产品、POCT 产品的注册进度。
- 4、病理产品线战略。巩固已有的产品优势，品牌优势，加强仪器带动抗体销售策略，不断加强新产品的研发，同时加快分子产品线的并购布局和国际市场的开拓。
- 5、质量控制体系。不断总结与国际大公司合作的经验，建立一流的质量控制体系标准。
- 6、企业合作。国内合作：利用国内商业渠道的整合和商业模式发生的变化，积极开展与国药集团各省级公司以及国内强势经销商、打包托管商的紧密合作，从而快速拓宽销售渠道。国际合作：继续多方拓展销售渠道，贯彻“与巨人同行”战略，实现销售的有效增长。
- 7、战略合作。利用好战略投资者国药投资带来的协同效应，加大与国药子公司的销售合作力度，推进公司业绩增长。
- 8、新产品销售。2022 年要加大宣传推广力度，同时争取更多省份取得收费，更重要的是在已经取得收费的地区努力实现销售，已经实现销售的地区要积极拓展销售范围，实现销售额的迅速增长。重点是继续推广小而密低密度脂蛋白、CK-MB mass、fPSA 和肿瘤相关等生化产品及 D 二聚体、FDP、LA 等血凝重点项目及新品。
- 9、国际销售方面。加快高端团队建设，积极多方式开拓国际销售，包括品牌产品的销售、OEM 产品的销售。
- 10、公司自有生化系统的销售。公司已完成“仪器+试剂”的封闭生化系统的建设，为未来的发展奠定了坚实基础。2022 年公司将继续加大推广、招商、促销力度，在选择重点省份推行九强自有生化分析系统的代理商体系，实现自有生化

系统销售的突破。为公司持久发展打好基础。同时积极尝试以仪器合作为基础的医院检验科整体合作业务，提升销售增量。

11、政府项目。利用国家重点研发计划“老年前列腺增生早期诊断及风险评估生物标志物的发现及产品研发”等项目的契机，加强产品的研发、生产和销售。继续申报“国家企业技术中心”。12、招聘培训和营销管理。继续贯彻“精耕细作”的战略，优化销售区域管理，优化代理商管理，进一步细分销售区域和代理商管理。加大销售人员的招聘以及加强大区、省区人员的素质培训，严格日常管理，提升团队的执行力。

Q：在 2020 年 2 月 23 日的见面会上，邹董提出董事会对公司国际化的发展战略非常明确，两年来我们国际化战略实施效果如何，对公司业绩贡献如何，未来是否有比较明确的业绩贡献？当时管理层提出了未来的目标是三年要把市值做到 300 亿元，五年做到 500 亿元，现在时间已过三分之二，公司市值在 90 亿元左右，差距很大，产生差距的主要原因是什么，接下来的一年管理层完成目标的措施有哪些？

A：自管理层提出了未来的目标是三年要把市值做到 300 亿元，五年做到 500 亿元以来，公司 2021 年营业收入为 15.99 亿元，归属于上市公司股东的净利润为 4.05 亿元。同比 2019 年，营业收入为 8.4 亿元，归属于上市公司股东的净利润为 3.32 亿元，同比分别增长了 90%和 22%，公司在业绩方面虽然已经取得了较好增长但仍未达到预期，其主要原因有两大方面：1. 新冠疫情的长期反复，2. 收购迈新产生的银行贷款利息，及股权激励的费用摊销；同时二级市场走势除与公司业务基本面相关外，还有其他诸多因素。公司未来会按照既定目标，积极努力开发新产品，推广新模式，全力开发与新冠检测有关的产品。努力以扎实的经营业绩回报广大投资者及中小股东，感谢您对公司的关注。

Q：公司今年有哪些项目上的计划或者正在进行的项目

A：感谢您的关注，公司 2022 年已经取得 22 个产品注册证，其中生化检测检测产品包括 CA125 等共计 14 个，扩充了产品线，血凝产品包括高速血凝仪 MDC7500 等 8 个产品，实现了高端血凝设备的制造。今年预计还有抗人球蛋白检测卡获批，

进一步完善血型卡领域的产品线。

Q: 你好，公司在不明肝炎检测上，有无技术准备？

A: 感谢您的关注，在不明肝炎检测上，公司尚无技术储备。

Q: 请解释下新冠病毒抗原检测试剂盒海外销售十分乐观？我看财报不是很乐观，为什么？

A: 感谢您的关注，公司 2021 年公司新冠抗原产品销售占整体销售额比例较低，没有形成强有力的贡献。

Q: 你好，请问贵公司的试剂盒获得欧盟 CE 认证后有没有获得除意大利，德国外其他欧盟国家订单

A: 感谢您的关注，自公司获得新版 CE（IVDD）认证以来，公司国际销售部门正在加大推广力度，也已经在接洽潜在客户，但目前尚未形成新的订单。

Q: 请问邹董，2021 年公司生化检测业务的国内市场占有率大约多少，和 2019 年相比是否取得了提升？

A: 您好，感谢您的提问，2021 年公司生化检测业务的国内市场占有率与疫情前的 2019 年相比基本持平略有上升，谢谢。

Q: 该公司生产免疫试剂，在重症患者病危时，免疫试剂原料可否转化免疫药品

A: 您好，感谢您对公司的关注，我公司生产的免疫试剂，仅适用于临床诊断，免疫诊断试剂原料不能做为免疫药品用于临床治疗。

Q: 2022 公司年度业绩预计能提升多少

A: 您好，感谢您对公司的关注，公司业绩情况敬请持续关注公司后续披露的定期报告，谢谢。

Q: 请问迈新医疗购并后，对公司的中长期发展有什么作用，请结合具体实际说明，谢谢

A: 您好，感谢您对公司的关注！公司在迈新生物原有业务良好发展的基础上，对其市场、渠道、研发及管理等方面进行资源优化配置，实现互利共赢协同发展。对公司的中长期发展来说，迈新生物作为国产免疫组化龙头企业，未来将为广大的中国肿瘤患者提供更智慧的免疫组化解决方案，免疫组化业务在刚性需求下有望持续高景气。同时在 2021 年，公司及迈新生物双双入选了国家工业和信息化部第三批专精特新“小巨人”企业名单。谢谢！

Q: 2021 年报显示母公司有一笔 5 千万投资收益，请问是投资什么项目的收益，是否可持续？2022 年一季度迈新生物的销售和净利润数据可以公布一下吗？

A: 非常感谢您的提问！2021 年年报母公司 5000 万元投资收益系子公司美创分红，合并层面已抵消。由于信息披露要求，迈新生物一季度数据暂不可公布，请您持续关注公司半年报披露情况，谢谢。

Q: 请问公司有分红预案吗，这样可以提高知名度

A: 您好，感谢您的提问，公司已于 2022 年 4 月 27 日在巨潮资讯网披露了《关于 2021 年度利润分配预案的公告》（公告编号：2022-038），您可以进行查看，谢谢。

Q: 请问中报会不会有还在新冠抗原检测收益体现

A: 您好，感谢您对公司的关注。公司的新型冠状病毒(2019-nCoV)抗原检测试剂盒（乳胶法）产品已取得欧盟 CE 准入资格；国内抗原自测卡的获批，主要取决

于临床试验数据齐备的申报材料递交的时间，以及国家食药监局器审中心审批速度。很抱歉，目前我们尚无法预测告知获批的准确时间。公司也期待在中报中能有好的收益体现，公司未来将始终坚持稳步发展，努力以扎实的经营业绩回报广大投资者。

Q：邹董好。请介绍一下贵公司新冠美国 FDA 抗原自测试剂盒申报进展情况？

A：感谢您的关注，公司已经确定新冠抗原检测卡在美国 FDA 申请注册的合作机构，目前正在申报。

Q：国内的抗原检测试剂，什么时候上市

A：您好，感谢您对公司的关注，国内抗原自测卡的获批，主要取决于临床试验数据齐备的申报材料递交的时间，以及国家食药监局器审中心审批速度。很抱歉，目前我们尚无法预测告知获批的准确时间。

Q：股票价格老是新低，是业绩太差了？

A：感谢您的关注，公司股票价格由市场交易决定，公司的业绩受到新冠疫情影响，公司正努力加强研发和销售，尽可能减少负面影响。

Q：请问贵公司管理层在近两年的疫情当中吸取了哪些经验和教训，贵公司是从从事体外诊断行业的公司，近几年的疫情即使挑战应该也是机遇，我们都看到了同样从事这类行业的公司有的把握住了机遇公司业绩订单有了突飞猛进的发展股民也得到了丰厚的汇报，而贵公司现在却连试剂盒的国内注册证还没取得，领导是否缺乏创新意识？是否缺对市场需求的敏感？是否在今后打算改变现状呢

A：您好，感谢您对公司的关注！公司是一家以生化诊断、血凝检测、血型检测和肿瘤病理检测的研发、生产和销售为主营业务的高成长型企业。公司在发展过程中不断积累经验、总结教训，在全国各地受国外疫情输入和本土疫情反弹的背

景影响下，能针对不同目标客户提供多元化的临床诊断解决方案。公司的确存在对疫情长期反复预判不足，也存在对国家政策预判不足的情况。与此同时，公司对于有关新冠检测产品的研发始终是非常重要的，在疫情早期就已经研制成功了中和抗体检测试剂，我们还积极组织海外新冠检测产品的注册和销售，并于今年年初已经着手抗原自测卡研发和临床试验，我们也期待着尽快拿证。未来我们会进一步提升创新意识，提高对市场的反应速度，努力增加盈利能力，回馈广大投资者和股东，谢谢。

Q: 请问刘总，一季度九强母公司和迈新生物的利润分别为多少？

A: 感谢您的关注！由于信息披露要求，请您持续关注九强公司半年报披露，谢谢！

Q: 回购公司股票结束了吗？

A: 感谢您的关注，公司股票回购尚未完成，具体情况请关注公司的公告披露。

Q: 国内的生化检测市场分散，公司拟成为生化的龙头，在提高国内生化检测业务的市场占有率方面有什么样的战略目标、具体措施、计划和时间表？

A: 您好，感谢您对公司的关注！公司的发展战略主要包括以下几大方面：企业与品牌管理、产品研发和产品注册、病理产品线战略、质量控制体系、企业合作、战略合作、新产品销售、国际销售方面、公司自有生化系统的销售、政府项目、招聘培训和营销管理等方面。关于公司发展战略的具体情况，详见公司在巨潮资讯网上披露的定期报告。具体生化检测业务的战略目标是继续保持国内行业领先地位，通过不断地推出优势产品、加强与各级医院的整体合作，以及学科共建、积极应对医改集采和 DRGs 带来的市场变化，抓住机遇不断提高市场占有率，谢谢！

Q: 可转债什么时候开始申购

A: 感谢您的关注，公司可转债申请已经深交所审核完毕，目前正在履行证监会注册程序，待取得注册批文后尽快择机发行。

Q: 请问刘总，九强公司原生化业务 2022 年一季度和去年同期相比是否出现比较大的幅度大下滑，同比销售费用大幅提高，解释系为销售人员工资、激励费用和业务推广力度加大，为何销售收入反而下降？今年一季度，收购了少数股东权益之后，归母收益反而下降，主要原因是什么？

A: 非常感谢您的提问！九强公司 2022 年一季度同比销售费用大幅提高，销售收入下降主要受国内新冠疫情反复影响。归母收益下降主要受新冠疫情影响收入下降，股权激励和贷款利息增加所致。

Q: 公司与千金藤有扯上关系没？

A: 感谢您的关注，公司业务与千金藤没有关系。

Q: 专利申请数量

A: 您好，感谢您对公司的关注，2021 年公司新申请专利 61 项，谢谢。

北京九强生物技术股份有限公司 2020 年度业绩说明会后董事长致辞

尊敬的各位投资者、各位网友：

首先我谨代表公司董事会、管理层以及全体员工，向一直关心、支持九强生物各位投资者及踊跃提问的投资者表示衷心的感谢！

未来公司董事会及管理层将继续秉承“股东价值最大化”的经营理念；以忠实诚信、充满激情的工作精神，以扎扎实实的工作作风，严格贯彻公司在年报中制定的经营方针，实现公司 2022 年的经营目标，给广大投资者以良好的回报。

同时，我们也深知投资者的支持是公司发展的重要力量源泉，我们欢迎广大投资者及社会各界朋友，继续关心公司的发展，继续为公司的发展建言献策，同时也欢迎你们对公司董事会及管理层进行监督和督促。

最后，再次感谢投资者朋友、社会各界对九强生物的关注，我们将时刻牢记肩上的重任和你们的重托，我们相信并期待着通过全体员工的奋力拼搏，在 2022 年度继续为投资者创造良好的价值。

北京九强生物技术股份有限公司董事长邹左军

2022 年 5 月 16 日