

证券代码：300639

证券简称：凯普生物

广东凯普生物科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>方正证券 唐爱金 曹佳琳；中泰证券 谢木青 于佳喜；太平洋证券 谭紫媚 郭子娴；国盛医药 祁瑞；汇添富 李泽昱；国泰君安 赵峻峰；华安基金 饶晓鹏；华泰柏瑞基金 盛豪；红塔红土 曹阳；招商资管 徐文；方正资管 郑中杰；朱雀基金 李扬；中加基金管理有限公司 温燕；源乘投资 高飏；华富基金管理有限公司 范亮；嘉实基金 刘望发；于翼资产 张亚辉；海富通 陈晓翔；天弘基金管理有限公司 郭相博；东兴基金管理有限公司 马成骥；理成资产 周锐；北京禹田资本管理有限公司 张宇；上海和谐汇一资产管理有限公司 陈凯；茂典资产 唐忠杰；国海富兰克林 刘牧；邱宏斌；大家资产管理有限责任公司 胡昌杰；南京璟恒投资 徐冬梅；浙江天虫资本管理有限公司 许佳璞；紫阁投资 邱诗；合众资产管理股份有限公司 周冲；中再资产 张懿；域秀资产 刘云鹏；进门财经 钟嘉敏；凯丰投资 裴彦春等。</p>
<p>时间</p>	<p>2023年4月18日 10:00-11:00</p>
<p>地点</p>	<p>线上会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长管乔中先生、董事兼副总经理谢龙旭先生、副总经理兼董事会秘书陈毅先生、财务总监李庆辉先生</p>

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、副总经理兼董事会秘书陈毅先生回顾 2022 年的经营情况，并对未来发展进行展望。</p> <p>2022 年，公司实现营业收入 55.97 亿元，同比增长 109.39%；实现归属于上市公司股东的净利润 17.25 亿元，同比增长 102.48%；经营活动产生的现金流量净额为 13.09 亿元，公司总资产为 67.31 亿元，归属于上市公司股东的净资产为 49.06 亿元，第四季度的营业收入为 13.38 亿元，单季度实现归属于上市公司股东的净利润为 2.37 亿。</p> <p>2022 年，国内新冠疫情多点反复，新冠检测相关产品和服务需求旺盛。疫情期间，国家投入大量资源提升核酸检测能力。公司深入洞察行业实际需求，充分运用完善的 PCR 实验室建设运营管理优势，为各级医院提供全方位 PCR 实验室运营管理的远程战略服务与整体解决方案。公司持续推进“核酸检测产品+医学检验服务”一体化战略，行稳致远、深度聚焦新冠疫情防控、公共卫生服务、妇幼健康、出生缺陷防控等需求。公司新冠检测相关产品和服务需求大幅增长，促使公司报告期内整体经营业绩呈现较大规模增长。</p> <p>2022 年 12 月，我国新冠疫情防控措施进行了优化调整，新冠核酸检测需求大幅下降，公司新冠业务相关资产存在减值风险，基于谨慎性原则，公司根据《企业会计准则》和相关会计政策计提资产减值准备。本次计提资产减值准备约 6 亿元。</p> <p>首先，公司 2022 年分子诊断系列产品实现销售收入 25.72 亿元（含内部销售给内地医学实验室和香港检验中心）。剔除内部销售给内地医学实验室和香港检验中心部分，上述业务实现销售收入 12.92 亿元，同比增长 25.43%，其中自产产品实现销售收入 10.63 亿元，同比增长 23.73%；外购产品实现收入 2.29 亿元，同比增长 34.00%。公司香港检验中心和内地医学检验室实现营业收入 43.87 亿元，同比增长 161.57%。营收的快速增长，主要系公司加大分子诊断业务拓展，</p>
----------------------	---

持续推进“凯普 B53 核酸远程战略服务方案”。

其次，公司持续打造“核酸检测产品+医学检验服务”的一体化经营模式。2022 年，公司加快相关第三方医学实验室建设，并对部分现有实验室进行升级，增加检验专业，丰富检测种类，提升检测能力。建立基本覆盖全国的医学检验服务网络，公司医学实验室建设取得重大进展，旗下医学实验室总面积超过 10 万 m²，其中超 7 万 m²为购置的自有场地，为医学实验室的长期发展和降低运营成本奠定了较好的基础。另外，公司持续强化医学实验室的技术平台能力建设，加大临床质谱检测平台的建设和投入，并加快相关平台的布局及项目应用推广。香港检验中心完成新冠核酸检测超过 850 万人次，实现营业收入 16.38 亿元，贡献归属于上市公司股东的净利润 7.3 亿元。内地医学检验室完成新冠核酸检测超过 8 亿人次，实现营业收入 27.49 亿元，贡献归属于上市公司股东的净利润 1.16 亿元。

第三，公司在香港取得好的业绩和利润。一方面是香港检测服务收费比较稳定，一人份大概在 200 元人民币左右，尽管在三年疫情期间，政府有调低核酸检测费用，但因香港的医疗市场技术水平与收费标准比肩欧美发达国家，检测的仪器、试剂均采用国际知名品牌产品，以及香港检验人员和护士采样人员薪酬等诸多高成本因素，香港检测服务价格远高于内地。另一方面公司以集团作战模式持续参与香港新冠疫情防控，公司通过协调集团人力资源支持香港疫情防控，使用公司自产或战略合作伙伴生产的先进的检测仪器、试剂和耗材，有效降低了香港检验中心的营业成本。内地医学检验室完成新冠核酸检测超过 8 亿人次，但去年实现营业收入 27.49 亿元，贡献利润 1.16 亿元，其中常规检测收入接近两亿元，国家多次调低集采供应价格和降低检测服务收费，因此内地实验室对应收增长贡献大，但对利润贡献不大。因去年底疫情防控政策的调整，公司对相关的设备原料等库存计提减值，对利润也有一定的影响。应收账款方面，香港到现在基本上都已经回收。27 亿的应收账款，有接近 20 亿是跟内地医学实验室相关的。

第四，公司加大研发创新投入，持续推进“核酸 99 战略”。公司依托众多的科研平台持续开展产品研发工作，产品中心实行 M-IPD 体系管理。公司与广东省科技厅、省基金委共同设立广东省基础与应用基础研究基金企业联合基金，与多家研究机构、高校开展研究合作，推进产、学、研、医结合。

第五，提升产能建设，促进生产数字化转型升级。公司产品制造端之所以能够贡献 8 个亿左右的利润，跟这一点有非常大的关系。

第六，质量控制，促进智能化升级。质量控制不单包括产品方面，也包括检验服务方面。2022 年度，公司在第三方医学实验室里面提供的检测不是最大的，但在质量控制方面，绝对处于领先地位。广东省疾控中心曾连续两次通报新冠检测实验室阳性样本复核准确率，公司是唯一一家两次达到 100%准确率的第三方检验机构，显示出质量管控方面的“金品质”。

第七，加强团队建设和人员培养。公司在整个行业大背景环境下，对于整体人力资源的协调，对于专家和高级人才的招聘和培养使用，系统打造出一支高效率的人才队伍。

第八，公司布局上下游配套产业链，开展对外投资合作。基于公司 2022 年整体非常不错经营情况下，为更好的发挥自身渠道和品牌优势，公司通过股权合作和项目投资的方式，积极促进上下游相关产业合作。

新冠疫情过后，整个行业都面临比较大的转型和挑战。公司坚持发挥三大业务板块协同发展战略下的一体化经营模式优势。第一板块专注于分子诊断产品。作为核心业务，公司持续围绕妇幼健康、生殖道感染、出生缺陷、传染病等感染性、遗传性疾病领域，持续打造系列核酸检测产品。第二业务板块专注于医学检验服务。经过疫情三年的推广，公司在全国布局也基本完成，现已形成全国 36 家医学实验室以及 16 家理化实验室的第三方检验网络。包括医学检验和检测检

验检测两大业务板块。在疫情期间，实验室持续提升能力建设，实验室数量超过 50 个，处于行业比较头部的位置。第三板块积极布局医疗大健康服务，围绕公司上下游产业链的一个延伸和打造，加快建设医学科学园，包括两方面，一是建设广东康和医院，重点打造妇产系列、儿科系列、肿瘤科系列等临床重点专科，为妇女儿童全生命周期提供医疗服务；二是充分发挥公司在生物科技领域的影响力以及对上下游配套产业链的带动作用，聚焦大健康领域，围绕体外诊断全产业链开展建设，打造高端生物医学实验室耗材及体外诊断原材料生产基地、核酸分子检测配套试剂生产基地、生物仪器研发智造基地、医药包装材料生产基地、创新研究中心、检验护理等医疗人才培养及高端学术交流中心、生物科技产业链企业引进及孵化服务基地以及其他生产生活相关配套设施等，积极向上下游拓展，增强产业链自主可控能力。

另外，公司目前在 HPV 检测领域处于行业领先地位，开发抗 HPV 药物对公司 HPV 检测具有协同和补充作用。公司在研产品磷酸氯喹凝胶已进入二期临床试验阶段，公司将加快“抗 HPV 药物研发项目”的研发、临床和注册进程，加速项目早日落地投产。

最后，公司将持续深化国际化业务布局。多年来，公司积极开展国际化业务布局，包括妇幼健康、出生缺陷产品的对外推广，也包括公司自动化设备、耗材，以及公司的医学实验室走向国际。公司进一步深化国际化布局，开发出更多适用于各个国家和地区人群的检测产品，推进各个国家和地区的产品准入，以香港检验中心为海外发展的桥头堡，进一步完善质量管理体系，打造公司的国际品牌形象。

二、问答环节主要交流问题如下：

1、全国疫情日趋平稳总体向好，防疫产品需求量不会有太大波动，后续会更多关注到非防疫相关产品。贵司去年 HPV 销售体量大概是多少？疫情之后很多 IVD 企业开始往分子诊断赛道拓展，所以想

请教一下贵司如何看待赛道的新入者？

公司 HPV 诊断试剂的体量一直比较稳定,但预计今年会有所好转。2023 年 1 月,国家卫健委等十部门共同印发《加速消除宫颈癌行动计划(2023-2030)》,呼吁加快推进我国宫颈癌消除进程,提出到 2025 年,适龄妇女宫颈癌筛查率达到 50%;到 2030 年,适龄妇女宫颈癌筛查率达到 70%。各地政府积极相应这一政策,同时世界卫生组织发布的最新《子宫颈癌前病变筛查和治疗指南》,以及国家卫健委发布的《宫颈癌筛查工作方案》,均进一步肯定 HPV 检测成为宫颈癌初筛的方法。预计 HPV 检测试剂市场将迎来较快增长。

一直以来,公司围绕出生缺陷三级预防,重点布局妇幼和出生缺陷基因检测领域,开发了包括地贫基因检测系列产品以及耳聋易感基因检测等遗传性疾病检测系列产品,这一方面业务将稳步地恢复和发展,公司对于这些非防疫相关产品的推广将改变以往“稳健、保守”的常态,保持更加积极主动的态度开展。

公司助力多地政府及医院打造出生缺陷防控体系建设示范样板。公司在已建立完善并在全国各地推广的“梅州地贫防控模式”和“佛山耳聋基因防控模式”的基础上,逐步形成“潮州出生缺陷防控模式”。经过三年的尝试,在潮州市妇幼保健院的新生儿筛查项目上取得很好的出生缺陷防控成果。在社会大众还不够重视的情况下,我们通过自身以及妇幼医院的努力,为潮州 30%左右的新生儿提供筛查。在探索过程中,我们可喜的并非是营收的增长,而是发现了近千例携带出生缺陷基因的新生儿,提前、及时给予治疗、处理。尤其是对携带耳聋基因(药物致聋)的新生儿,我们为他们建立了终身的医疗警示卡,使到这些儿童在呵护之下,可以避免因聋致哑。潮州政府也支持我们,希望把潮州出生缺陷防控布局推广扩大,甚至全面覆盖。公司将在此基础上,应用新技术持续优化筛查项目,带动公司出生缺陷主力产品,扩大医疗机构服务数量,并在时机成熟时在全国各地进行推广。这个是我们的信心和决心,不管是从社会责任,还是从自身稳步的发展,

都将加大努力，加快全国市场的拓展。

2、ICL 行业的情况。我们看到贵司非新冠业务也是快速增长，我们认为公司的 ICL 业务非常有前景，并且能够快速发展，所以想请教贵司在 ICL 方面未来的布局情况？会在哪些方面或领域重点布局？

公司十分注重第二业务板块医学检验服务的布局。新冠疫情期间，分子诊断行业快速发展，也使得更多同行或其他企业从事第三方医学实验室行业。但是随着新冠疫情的退去，所有 ICL 企业都不可避免地受到挑战。经公司经营管理层冷静分析、判断，为使公司更好地与其他第三方检验公司区分开来，充分发挥自身的优势，公司将从以下三方面进行差异化的发展。

一是质量控制。公司在感染性、遗传性疾病领域自主研发、生产、销售包括肿瘤检测、妇幼健康、出生缺陷、传染病等系列检测产品，相关产品已取得注册证并广泛应用于医院临床诊断等领域。“核酸检测产品+医学检验服务”一体化经营模式使公司得以将科学管理贯穿于整个研发、生产和服务等全过程，公司的产品和服务质量都有相对比较高的水准，这方面在疫情期间已经得到了验证，公司也将持续加强质量管理，这是公司的一大竞争力。

二是技术和仪器设备储备。公司医学检验业务主要以分子特检为主，这是公司既有的优势。5 年来，公司“以战养战”，已经在集团内全国大部分的医学实验室，配备了串联质谱，一代二代三代测序，数字 PCR 及包括宏基因组、蛋白检测在内的高端技术平台。这方面未来发展势头是明显的。另一方面，这些高端技术仪器更多依赖于进口，加上本身价值昂贵，对于一般的第三方医学实验室承担压力较大。公司经过五年的储备，已经配备了两个多亿以上的设备，公司得以轻装上阵。疫情过后这段时间，北京、广东、上海这方面的需求增长迅速，公司跟医院的合作也取得了一些示范性的成果。公司不只是特检，不仅仅是 PCR 技术，不仅仅是基因芯片，而是包括其他的高端技术，还

是处于行业前沿位置。虽然目前检测量不大，但是后边贡献发挥会更大。

三是经营成本方面的控制。公司与迈瑞医疗等行业领先企业建立了战略合作伙伴关系，将迈瑞医疗的免疫、生化等生产自动流水线，不仅在内地大部分医学实验室进行安置运作，还将要在香港检验中心推行使用。目前香港同行公司采用的是进口、价格偏高的产品，公司通过与迈瑞的合作，不仅使得公司在香港市场竞争中更具有成本优势，提高公司的市场竞争力，而且将迈瑞的检测流水生产线在香港落地，有利于以后“一带一路”的产品外销。

公司避免与其他第三方医学实验室形成不顾成本的恶性竞争，认为这种恶性竞争既不利于行业健康发展，也不利于公司本身的稳步发展。公司也尝试和社区医院或基层医疗机构进行合作，目前已有一定的体量并且取得较好的进展，比如在深圳、南京等地的合作。公司与基层医疗机构合作虽然营收不高，但公司秉持高度的社会责任感和服务大众的心态进行贴心合作，依靠公司内部的一体化管理，以及配套人力的合理安排以及科学的分工，对内既做到维持保本，对外也较好的为基层医疗机构提供服务，并在基层医疗服务的过程，积累了优质的资源，如慢性病患者长期依靠医疗检测资源等。

以上三点对公司第三方医学实验室的生存与发展至关重要，也是我们对未来发展调整的方向。但是我们对今年明年很有信心，这两年公司第三方医学实验室的营运服务将进一步得到发展。

3、公司年报中提到了宫颈癌筛查人工智能技术平台，请公司介绍一下目前的运行情况以及未来还有哪些应用？

一方面，公司已在全国重点城市设立 36 家第三方医学实验室，建立辐射全国的医学检验服务网络，并围绕细胞学和组织学检测配备了完善的制片和病理数字化扫描设备；另一方面，公司的研发团队根据目前的市场情况，构建了 AI 智能远程阅片平台，结合公司三十多

家第三方医学实验室的病理切片数字化设备，充分利用各地病理医生资源，基本形成覆盖全国的病理检测网络，为所有客户提供高质量的无差别病理诊断服务。目前运行状况良好。

面对宫颈癌筛查这一个系统而全面的项目，公司以 HPV 检测为主，配备了公司自主研发的 HPV 检测系列产品，包括首个取得国内新药证书并获得第十八届中国专利金奖的 HPV21 分型检测产品，以及在两癌筛查中得到广泛应用的 HPV12+2 检测产品，还有正在注册申报中的 HPV E6/E7 产品和宫颈癌甲基化检测等产品；公司研发了 HPV 智能辅助分析系统，不但能通过数据自动辅助分析结果，并同时比对历史结果、相关项目结果（如：细胞病理）进行异常提示，还具备分析提示质控数据能力，大幅提高筛查的准确性和效率，做大做强宫颈癌 HPV 检测。

4、过去三年，在疫情的契机上，公司在全国的第三方医学实验室网络的布局、人员队伍的搭建、检测项目等都比疫情之前有着非常显著的变化，但是市场上其他老牌的第三方检测企业已有较为稳固的基础，后续公司将通过哪些措施来迅速提升检收入入？

近年来，公司不断加快第三方医学实验室的建设和升级，增加检验专业，丰富检测种类，提升检测能力。疫情的到来，加速了公司第三方医学实验室的建设和升级，包括实验室装修、设备和人员的配备，以及资质的验收等等。首先，虽然老牌企业在原有的技术平台上有其市场先占优势，但在宏基因组等新的技术平台、妇幼健康领域的技术和服务方面，公司有着自己的优势；其次是物流网络，因为新冠肺炎疫情防控的需要，公司逐渐建立起了自己的物流管理网络，快速的追赶和反超；再次，跟政府和医院等合作打造区域检验中心是公司重要的战略之一。公司已在沈阳、山西、河南、佛山、潮州、汕头等地打造区域检验中心，形成一定的收入保障。公司不断向同行前辈学习，不参与恶性竞争，相信只要有好的服务、好的质量、好的品牌，最终是能够站稳阵地，取得自己的品牌优势，从而得到发展。

5、公司未来几年的海外布局？

首先，公司将通过香港这一窗口，深入东南亚地区，并沿一带一路走出去。公司香港检验中心已在香港及东南亚地区处于领先水平，为香港第一家通过分子病理专业国际 ISO 15189:2012 认证、也是香港第一家取得了相关癌症基因检测资格及第二代测序服务的认可资格的第三方检验中心，并先后通过 EMQN（欧洲分子基因诊断质量联盟）、QCMD（英国分子诊断质量控制组织）认证。未来公司将持续提升香港检验中心的实验室能力和技术水平，向东南亚国家和地区提供优质、先进的医学检测服务，输出医学检验品牌、标准和实验室操作规范。

其次，公司已布局多系列的检测仪器和试剂，已在中国内地成熟运用，技术和质量得到市场验证，并广泛应用于 30 多个国家和地区的一线科室以及国家实验室。对比欧美的国际品牌产品，公司产品具有较好的性价比优势。公司将进一步深化国际化布局，开发出更多适用于各个国家和地区人群的检测产品，推进各个国家和地区的产品准入。

未来，公司还将挑选优质的境外合作伙伴，并与他们进行充分合作，发挥他们在当地的资源优势，推动公司产品和服务在海外的渗透。目前，公司对未来国际市场的拓展充满信心。

6、目前宫颈癌筛查工作中 HPV 检测和细胞学检测的占比如何，怎么看待 HPV 检测的渗透率提升趋势？

截至去年，HPV 检测与细胞学检测的占比大约为 3:7。2021 年 7 月，世界卫生组织发布了最新《子宫颈癌前病变筛查和治疗指南》，推荐 HPV 检测作为宫颈癌筛查的首选方法。2022 年 1 月，国家卫健委发布《宫颈癌筛查工作方案》，进一步肯定 HPV 检测成为宫颈癌防治工作的重要趋势和方法。截至目前，多地政府和行业内大多数专家已认可 HPV 检测作为宫颈癌初筛的方式。2023 年 1 月，国家卫健委等十

	<p>部门共同印发《加速消除宫颈癌行动计划(2023-2030)》，提出到 2025 年，适龄妇女宫颈癌筛查率达到 50%；到 2030 年，适龄妇女宫颈癌筛查率达到 70%；宫颈癌筛查的需求不断上升，而目前国内病理医生较为短缺，难以满足大规模筛查的需求，因此 HPV 检测有望逐步取代细胞学检测，预计今年 HPV 检测作为宫颈癌初筛方式的比例将达到 60%。</p> <p>7、公司 HPV 治疗药物的研发进展以及未来商业化的计划？</p> <p>目前公司 HPV 治疗药物有两个在研产品，第一种是“磷酸氯喹凝胶”，用于皮肤外用治疗 HPV 病毒感染引起的各种皮肤疣、外生殖器及肛周尖锐湿疣，目前正在开展 II 期有效性及安全性评价的临床试验，试验进展顺利；第二种是用于阻断下生殖道 HPV 感染并治疗组织学病变初期的栓剂药物，目前处于研发阶段。目前公司在药物临床与生产方面已有一个独立完整的体系，同时基于药品与医疗器械销售的差异性，不排除与合适的战略合作伙伴共同合作，未来或许能够以此为起点，在小分子化学药方面发展成为公司新的业务板块。</p> <p>8、公司怎么看待未来两年资产的增速和减值对净利润的影响？</p> <p>公司固定资产的增加主要是实验室设备和生产设备的增加，目的是为了提升检验能力和提升产能，都是在支撑公司收入的增长，固定资产的减值能匹配到公司利润的增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 4 月 19 日