

## 迈克生物股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2023-IR001

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	广发证券、国联证券、中信建投、银河证券、国盛证券、国泰君安、国金证券、中信证券、国融证券、国新证券、新华养老保险、光大证券自营、高毅资产、淡水泉、太平基金、平安理财、众信发展、大家资产管理、湘财基金、野村证券资管、西部利得、深圳华强资产、上海瞰道资产、上海贵源投资共 24 家机构的 31 名参会人员
时间	2023 年 4 月 25 日 10:00~11:00
方式	电话会议
上市公司 人员姓名	董事会秘书            史 炜 财务总监                尹 珊 证券事务代表          张文君 投资者关系专员        唐 韵
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p><b>一、公司经营业绩分析</b></p> <p>公司 2022 年年度与 2023 年一季报整体业绩均呈现同比下降，首先最大的影响因素依然是新冠检测产品市场需求变化、新冠核酸集采及防疫政策不断调</p>

整带来的，公司新冠核酸产品的收入下降、毛利率水平下降、供应链成本有所增加，最终对整体利润贡献减少；其次是公司代理产品的调整以及直销转分销模式的推进，这部分对收入的影响较大，利润影响较弱。以下我们将分别对 2022 年年报和 2023 年一季报的主要业绩变化进行概述，将非新冠的自主常规业务进行重点说明，可以看到公司基本面稳定且向好：

### （一）2022 年度经营业绩情况

1、收入及利润方面：2022 年公司营业收入 36 亿，归母净利润 7.08 亿，同比分别为下降约 9%、26%。从季度变化看，4 季度防控政策等因素，日常经营活动受阻，业绩较第三季度有所下降。

2、营业收入拆分：我们依然按照产品结构把营业收入拆分为 3 个板块，自主常规 17.2 亿、自主新冠约 6 亿，代理产品 12.5 亿，自主常规同比增长 8.7%，自主新冠下降 17.2%，代理产品下降约 23%。

3、自主常规拆分：公司主要业务在于自主常规产品，该部分的利润贡献预计约 74%。我们不考虑仪器收入部分，公司自主常规占比最大的为免疫平台，收入超过 8 亿，同比增长约 25%，其次生化 5.6 亿，同比下滑约 9%，临检 1.4 亿，同比增长约 50%。尽管行业一直存在市场价格下行的趋势，但三大平台的销量均保持稳定增长，毛利率未发生显著变化。因此我们说公司核心业务稳定且向好。

4、费用方面：2022 年公司研发投入 3.38 亿，同比增长 28%；销售费用 6.3 亿略有下降，管理费用 1.6 亿小幅下降，财务费用降幅较大，主要受公司融资结构变化，利息费用支出下降较为显著。

## (二) 2023 年第一季度经营业绩情况

1、收入及利润方面：Q1 市场恢复情况相对预期较慢，且公司业绩继续受新冠业务变动影响，Q1 营业收入 6.8 亿，归母净利润 1.2 亿，同比分别为下降约 27%、42%，比较基期 22 年 1 季度整体业绩情况较好，基数较高。尤其是新冠核酸产品 22 年 Q1 销售约 2 亿，而 23 年 Q1 仅几百万，下降约 98%，收入降幅较大，且去年一季度新冠产品毛利率对于去年全年来说还处于毛利率较高的水平。

2、非新冠产品营业收入拆分：自主常规产品 23 年 Q1 营业收入 3.9 亿左右，同比增长 13.2%；代理产品营业收入 2.3 亿，同比下降 22.5%。从自主产品主要板块看，23 年 Q1 免疫同比增长 15%，生化持平，临检增长 53%。

## 二、行业变化及公司预期

1、行业变化：肝功生化集采目前还没有官宣执行时间，各省也还未要求按照中标价格调整挂网价或者供货价，公司 23 年 Q1 生化产品财务数据未发生显著变化，具体情况还需观望。而其他地区均以不同形式推出有关政策，医保控费对临床项目开展也将进一步加大，行业集采必将进一步扩大，竞争格局正在发生变化。

2、迈克预期：23 年新冠业务陡降，公司主要产品结构回归常态。虽然集采政策的实施对 IVD 公司具有不确定性，但我们充分考虑了生化肝功可能带来的降价和市场份额的变化，迈克自主常规业务的增长会有较好恢复。而代理业务继续加速调整，预计在 2023 年基本调整到位。

3、行业趋势：我们说政策推动市场竞争加剧，且体外诊断靠单机实现装机的难度越来越大；县级医院自动化流水线趋势明显，未来只有流水线整体解决方案才能在新的市场竞争格局中占有一席之地。

### 三、迈克自主化流水线整体实验室解决方案

首先迈克在产品布局和市场战略上是具有前瞻性的，在具备真正自主化流水线之前，需要具备产品齐全及较强的系统化能力，迈克全产品线布局已多年，在生化、免疫、临检方面已经非常全面，且我们生化和免疫的高速机也将推出。目前公司的流水线主要是生免、血球，预计三季度凝血会注册完成，明年下半年可以完成从单机到流水线，尿液流水线也即将呈现。迈克今年将全面启动流水线整体解决方案，而终端实验室 80%的试剂采购量都将集中在生免、血球、凝血、尿液这四条流水线上。

目前，公司生免流水线已装机和签单及等待装机的数量已超过百条，全年如果供应链顺畅，预计全年装机会超过 200 条；而血液流水线预计 2023 年与 2022 年相似，依然会在 200 条上下。长期以来公司全产品线的系统化布局窗口期会略长，但现阶段已步入收获期，产品能力和产品爆发力会增强。

### 四、投资者交流

#### Q1：二级医院及三级医院的覆盖率？

回复：二级和三级医院的覆盖率分别为 24%和 57%，三级医院的覆盖率高，主要是由于公司的生化产品实力较强，迈克生化试剂配套日立生化仪，过

去在三级尤其是三甲医院的覆盖率较高，与医院建立了良好的合作基础，产品品质和溯源能力均处于行业领先水平，所以 57%的三级医院覆盖率主要体现在生化产品上，近两年免疫平台也有增长，并且具备增长空间。

**Q2：公司未来的海外业务规划？**

回复：公司目前在海外有 490 余家经销商，产品涉及 117 个国家，海外业务主要以经销形式为主，目前大部分工作集中在海外各国家的产品注册上面。公司有进行海外办事处和海外子公司的规划，预计在未来 3-5 年陆续会有海外子公司或办事处的建立。海外子公司除了针对当地的经销商销售外，还会在当地建立技术培训中心和物流中心，以便公司的产品和服务能快速的抵达客户；海外产品布局方面，生化、免疫、血球、凝血、尿液、血糖都有针对海外市场的产品规格型号，目前还主要集中在中低速仪器及配套试剂上，个别产品线在 24-25 年会有高速仪器陆续获证。公司预计在 25-30 年，海外业务在营收占比达到 10-20%左右。

**Q3：海外产品的毛利率、净利率？**

回复：海外产品的毛利率和国内有所差异，海外主要针对经销商，毛利率比国内产品略低一些，但仪器产品进入海外市场均采用销售形式，所以仪器产品会持续贡献收入和利润，海外市场综合毛利率和净利率预计会跟现在国内产品集采降价后的毛利率水平基本一致。

**Q4: i 3000 和 i 1000 装机数量及单产?**

回复: 2022 年 i 3000 和 i 1000 新增出库 1070 台, 其中 i 3000 接近 350 台, 直接化学发光仪器历史装机的综合平均单产约 38 万/台/年, i 3000 单产会远高于 i 1000。i 3000 和 i 1000 预计 23 年通过单机和流水线方式应该能实现 1300-1500 台左右的出库, i 800 今年有 600-1000 台的市场目标。其中 i 3000 主要通过流水线实现装机并带动单机装机, i 800 主要针对一些基层医院, 可以替换其他方法学免疫产品, 同时也会积极推往海外市场。

**Q5: 今年 3-4 月份与疫情以前相比的恢复情况?**

回复: 一季度整个市场的恢复情况可能不像大家预计的那么乐观, 一季度业务的恢复情况体现在常规业务的增长上, 同比 15%左右, 四月份的情况会比一季度略好一些。

**Q6: 未来 IVD 集采对公司的影响?**

回复: 其实集采政策的落地以及推进速度, 是有很大的不确定性的。公司评估了生化肝功集采落地后, 公司市场机会显著增加, 预计生化产品无论是销量还是销售收入会双增长。此外, 在集采政策没有进一步加速的情况下, 预计免疫的销售收入保持 30%左右增速, 预计自主常规产品整体的增速在 20%以上。

**Q7: 免疫的各类项目的占比?**

回复:截至 2022 年末,公司直接化学发光平台已有 82 项产品注册证,各项目在免疫大致的收入占比为:传染病接近 48%,甲功 14%,肿瘤 12%,心肌 7%,其余还有激素、炎症等。传染病是较大的一个板块,而肿标是一个很容易上量也很容易替代的板块,迈克甲功优势较为突出,是公司用来对标进口厂家的产品之一,也是我们在三级医院重点推广产品之一,2023 年心肌套餐也是市场重点。

**Q8: 公司的仪器成本?**

回复:公司的仪器成本相比国内其他厂家持平或略高,不同产品的情况不同,整体基本持平。仪器的成本更多是对厂家的压力,考虑到国内仪器的入院形式,成本是由厂家所承担的,仪器装机后要看试剂的带量是不是能够弥补仪器的成本,所以仪器成本并非越低越好的,还是需要对制造质量和使用情况进行综合评估。

**Q9: 一季度的业绩拆分及装机情况?**

回复:2023 年一季度生化试剂销售 1.4 亿元,免疫试剂销售 2 亿左右,临检试剂销售接近 4000 万。MAX 生免流水线目前有 24 条出库, MACHI 5000 一季度出库 14 条,血球流水线出库 50 条。免疫平台方面, i 3000 和 i 1000 出库均有 100 台左右, i 800 还未正式装机。生免流水线截止目前已确定意向的订单还有 80 多条待发货。

**Q10: 代理产品的调整进度?**

回复: 预计 23 年还会下降 30-40%, 希望今年能够调整到位。未来还是会保留一些代理产品, 主要是与日立的深度合作。在调整到位之后, 今后的代理产品短期内变化就不太大了, 初步估计今年销售在 6-7 亿。

**Q11: 各个产品的毛利率变化?**

回复: 2022 年公司自主产品总体毛利率水平在 70%左右, 生化毛利率约 82%, 免疫毛利率约 86%, 临检毛利率约 80%, 分子平台主要产品新冠核酸的毛利率 50%多。虽然 22 年有集采降价的影响, 但未来一段时间公司自主产品的毛利率会保持稳定。

**Q12: 未来生化产品的增长展望?**

回复: 生化产品近两年的销售收入增长较前几年有所放缓, 但仍高于行业平均水平。生化的销售收入, 一方面受公司市场策略调整的影响, 比如直销转经销; 另一方面, 公司在建立国内渠道合作方面, 价格体系进行了一定调整; 其次, 政策方面带来的检验套餐的拆分对市场是有一定影响的, 所以在多种因素影响下, 2022 年生化收入有所下降, 但销量一直在增长。如果不考虑后续政策进一步扩大的影响, 近几年生化试剂销售收入的复合增长率预计会在 10%左右, 销量增长则会更高。

**Q13: 江西肝功生化集采落地后的影响?**

	<p>回复：目前还未收到执行的通知，所以对一季度销售没有太多影响，销售毛利率也没有显著变化，但是集采联盟省份对厂家的出厂价会有一些调整，公司 23 个产品都进入了 A 组。公司也在加强代理商的合作、寻求进口替代的机会。在降价极致的情况下，出厂销售收入的影响预计 3000-4000 万/年，但这种市场变化不是一次性的收入减少，会逐步体现在财务指标上。</p> <p><b>Q14：2022 年新冠各季度的收入情况？</b></p> <p>回复：虽然新冠产品在 2022 年一季度也有降价，但是市场端到财务端其实会有一个滞后，一季度新冠核酸的毛利率在 70%左右，二季度之后逐季度下降，全年毛利率平均在 50%左右。22 年一季度新冠收入 2 亿左右，全年 6 亿左右，因此 22 年后面三个季度的新冠销售收入是逐步下降的情况。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 4 月 25 日</p>