

证券代码：300406

证券简称：九强生物

债券代码：123150

债券简称：九强转债

## 北京九强生物技术股份有限公司 2022 年度投资者交流会记录表

编号：2023-01

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 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	北京信托、博时、长盛基金、长信基金、晨曦投资、创金合信、 沅谊投资、富国基金、光大永明、工银瑞信、国都资管、国君 资管、国盛医药、国泰基金、合众资产、宏道投资、华创证券、 华能贵诚信托、华泰柏瑞、华夏基金、华夏久盈、汇安基金、 建信基金、建信养老、景顺长城、九泰基金、康曼德资本、民 生加银基金、民生证券、OrbiMed、平安养老、趣时资产、睿 郡资产、申万菱信、首创证券、泰达宏利、太平基金、太平洋 证券、汐泰投资、武汉证国、湘财证券、信诚基金、信伟达资 产、新华基金、亚太财险、阳光保险、阳光资产、英大保险、 招商信诺、浙商证券、致顺投资、中海基金、中航信托、中加 基金、中金公司、中金公司自营、中金资管、中信资管、中信 自营、中意资产、中邮创业、中邮人寿、二十二世纪、信诚基 金、长江养老、国金证券、广发基金、东北证券、太平洋资产、 兴业证券、禾美证券、长江养老、华安证券、沅京资本、中山 自营、中泰证券、英大基金、国泰君安、嘉实基金、平安证券、 长江证券（排名不分先后）
时间	2023 年 4 月 28 日 13:30—15:30
地点	中国医药大厦 3 楼报告厅

	(北京市海淀区知春路 20 号)
上市公司 接待人员姓名	董事长：邹左军 副董事长：梁红军 迈新生物总经理：王小亚 常务副总经理：盛丹 财务总监：刘伟 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	2023 年 4 月 28 日

# 北京九强生物技术股份有限公司

## 2022 年度投资者交流会会议纪要

会议地点：中国医药大厦 3 楼报告厅（北京市海淀区知春路 20 号）

会议时间：2023 年 4 月 28 日 13:30—15:30

参会人员：董事长：邹左军

副董事长：梁红军

迈新生物总经理：王小亚

常务副总经理：盛丹

财务总监：刘伟

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：国药在 2020 年开始持有九强股票，并且在持续增持。国药对九强的十四五规划有何预期？未来收入利润有何布局？**

**A：**国药投资于 2020 年投资九强生物，成为其第一大股东，并联合收购了迈新生物。九强是国药重要的 IVD 制造平台，在国药的混改计划中扮演着关键角色，依托九强生物逐步拓展病理诊断、伴随诊断、血凝检测等领域。国药集团将坚持九强的战略定位，并持续加大对九强的支持，同时充分发挥九强的优势实现纵向发展。九强本部在生化领域，迈新生物在病理领域均为国内领先的企业，未来应实现不低于行业增速的自然增长，并依托强大的销售能力进行整合。

**Q：国药赋能有哪些？有没有框架协议？**

**A：**国药致力于推动九强产业升级，实现高质量发展。国药集团在药品、疫苗等方面具有良好的布局，并认为 IVD 是未来的重要发展方向。相较于过去几年，九强的战略逐渐清晰。第一，更加明确了要弥补仪器短板，力求使其具备与试剂同等的优秀品质，包括生化、发光、血型卡等产品线；第二，明确了两大主要销售策略：一是在三甲医院实现以流水线为标志的进口替代，二是在基层医院推广

POCT 产品。

国药通过定增成为了九强的第一大股东，要在发挥民企的经营活力的同时发挥国企的引导作用。入股后，双方共同完成了战略梳理，逐步明确了战略方向。国药高度关注产品质量，并认为这是九强能够长期领先的基础。同时，企业的持续发展由产品创新、质量领先和成本优势共同决定，未来九强有望通过打造综合实力成为行业头部企业。此外，国药在器械领域的销售额已超过千亿，服务的医院超过了 1 万张床位，在渠道方面将积极发挥协同作用。同时，双方还将在并购投资、治理结构、构架设计和人才培养等方面提高公司运营效率，使九强长期处于领先地位。国药与九强不仅签署了框架协议，还开展了实际合作，今后还将继续深化合作内容，扩大合作范围。

**Q：国药集团对九强管理层如何考核？比如对业绩、市值、并购等方面？考核目标是否严格？业绩注重收入还是利润？**

A：国药对九强的考核主要包括两个方面。首先，作为九强的股东，国药对九强的业绩有着明确的要求，要求“十四五”内业务增长不低于同行业水平。其次，国药还会对九强的董事会和经营层面进行考核，包括工作维度、重点任务等方面。随着疫情的结束，九强将在 2023 年迎来全新的开始，工作任务目标会更加明确，考核也会更加严格。未来，国药对九强的考核不仅会重视收入利润，还会更加注重现金流的情况。

**Q：国药内部决策的流程会不会很长？反而拖慢公司的发展？**

A：虽然传统国企的决策流程较长，但国药投资是双百改革单位，而九强作为混合所有制试点单位，其非资本和非股权变更事项并不需要上升到国药投资层面进行决策。九强生物例如投资并购等的常规事项均由董事会和股东大会层面决议。

**Q：未来并购有何具体方向？**

A：合适的标的可遇不可求，公司并购主要是两个思路，一是沿着现有业务产业链上下游进行业务延伸，提高盈利率；二是对新领域进行横向整合。目前体外诊断领域的中小型公司很多，未来的分化整合是必然趋势。未来九强会紧紧依靠国药的产业平台，围绕 IVD 领域，集中整合领域内的头部标的，同时关注国际化布局。九强在内部运营效率以及对行业的理解方面有较大优势，未来期望能打造

成为综合型的 IVD 公司。

**Q：公司有没有并购落地的考核？十四五对并购规模有没有要求？**

A：外延并购涉及到多重因素，目前暂无硬性的考核要求。

**Q：院内制剂恢复的进展如何？4 月份行业内的检测量是否相对 3 月份有环比提升？二线医院复苏情况如何？未来有何展望？**

A：九强生物的业绩恢复和医院检测量的恢复节奏一致，包括一季度和 4 月份，整体趋势都非常好，而且这种趋势有望继续延续。在病理方面，虽然 1 月检测量有所下降，但是在 2-4 月份，发货量的同比增速和环比增速都相对较快。总体来看，九强与生化两条业务线的恢复都非常快，且趋势将会延续，但是具体的销售量较难确定。

**Q：公司在国际化领域，未来有什么样的规划？**

A：在国际化布局方面，九强会采取双管齐下的策略。

在九强层面，增加海外销售团队的数量和销售推广力度，叠加与罗贝西雅等大公司合作，借助其渠道实现快速发展。例如和雅培在生化方面的合作未来预计实现良好的收益。

在迈新层面，迈新拥有自己的美国子公司，在 2022 年底已经开始以独立品牌在美国开展会销。未来迈新还会加大对海外市场的开拓力度，利用子公司渠道扩展病理销售。同时，还有许多国际知名企业与九强合作开发生化产品的同时，也看好迈新在病理领域的发展前景。

**Q：未来在仪器方面怎么布局？自主研发还是并购？**

A：首先应突出九强在生化试剂领域的优势，并以此为依托进行布局。考虑到仪器和试剂厂家的融合趋势，可通过 OEM、投资并购等方式来满足实验室整体需求。集采政策的整体导向是综合考虑产品的质量、价格和服务能力，因此九强将跟随政策指引以灵活变通的方式持续完善产品线，从而满足实验室的整体需求。

**Q：生化试剂 OEM 方面和罗氏、雅培合作的推进情况、合作体量、未来展望？**

A：在国内市场方面，九强与雅培、罗氏等企业合作的时间很长，目前合作正在

逐渐深化。从此前九强向合作企业提供试剂，并冠名为“金雅”、“金罗”等品牌，发展到现阶段在生产层面深度合作，且合作项目范围逐步扩大，彰显了外资合作方对公司的认可度不断提高，同时在合规层面规避风险。在集采带来的成本压力下，更多进口厂家需要在国内寻找有合作基础、质量优异的厂家，九强成为他们的首选之一，因此原本需要 3-5 年才能完成的目标有望加速完成。

在国际市场方面，九强与雅培的国际技术转让合作持续开展。已于去年收到了雅培支付的技术转让费用，并且随着规模的增加，相应金额将逐步提高。

**Q：病理细分市场的发展趋势是什么？公司有何布局？**

A：迈新在国际布局方面已经迈开了步伐，之前已经与一些欧洲、美国的客户合作，对公司先进的克隆技术表达了浓厚的兴趣。目前公司正在和欧洲一家大型企业谈判，计划进行仪器和试剂方面的销售合作，预计将很快落地。

**Q：病理方面，罗氏等外资巨头市占率很高，未来公司在试剂和设备端会进行哪方面努力？**

A：病理诊断分为鉴别诊断和伴随诊断两类。迈新多年来致力于鉴别诊断领域的进口替代，拥有一大批具有强竞争优势的产品，因此实现了较高毛利率。伴随诊断需要药企开展长期合作，持续推动技术创新、质量提升和渠道建设。目前，伴随诊断是最具挑战性的领域之一，我们希望在不久的将来能够取得突破，并与诸如罗氏等头部企业展开竞争。

**Q：后续伴随诊断产品落地会考虑哪条技术路线？NGS 还是 PCR？**

A：免疫组化是一种蛋白质水平检测技术，与 PCR、NGS 等技术并不矛盾。由于免疫组化技术相对简单，能够直观地反映病人的真实情况，为用药指导提供更加明确的信息，因此在 FDA 批准的伴随诊断项目中，基于免疫组化技术的产品数量多于基于 PCR 的产品。公司正在推进多个标记物的伴随诊断项目，大部分抗体和相关技术已经研发完成，接下来的主要工作是与药企合作推进临床试验。

**Q：能否介绍下公司伴随诊断产品的研发进度？**

A：迈新目前已经拥有 5 个产品，其中 2-3 个准备重新注册。此外，公司还在与药监局围绕多个新的靶向药物诊断指标的临床方案进行沟通。

**Q：公司病理和 AI 的结合有哪些应用点？未来有哪些布局？如何展望 AI+病理的发展前景？**

A：病理 AI 过去几年是国内的研发和投资热点，迈新近年来积极参与病理 AI 领域的研发，在免疫组化、人工智能等方面取得了初步成果，并在今年的国际病理学组交流上展示了独特的产品思路和解决方案，设计理念与国内其他病理 AI 企业有所不同，更能够被病理医生所接受。公司将持续关注病理 AI 的研究进展，自主研发和与研究机构合作研发相结合，预计很快会取得产品批号。

**Q：迈新未来三五年的业绩规划是达到什么量级？**

A：预计迈新公司的业绩将实现两位数增长，达到 10 亿级别或以上。由于组织学病理标本获取困难，越来越多的医生和科学家正在努力充分利用病理标本开展伴随诊断相关研究，预计未来相关标志物和检测项目将会越来越多，发展空间非常广阔。免疫组化技术已经发展了多年，相关国内外的公司都在不断发展，未来的发展空间值得期待。

**Q：公司病理高利润率的可持续性？未来可不可能持续？未来如果集采怎么应对？**

A：公司目前暂未获得病理集采的消息。由于病理诊断需要的抗体品种非常多，参照生化集采的模式可能会有一定难度。另外，迈新相较于罗氏、莱卡等进口品牌，在成本方面有巨大的优势，公司也希望未来能够实现病理的集采，以加速公司市场份额的提升。此外，随着更多新的克隆产品的研发，特别是公司伴随诊断产品的上市，迈新在病理领域将会具备更大的竞争力。

**Q：国内免疫组化收费低，进口产品亏损的情况是否存在？以后会不会考虑涨价？**

A：不同省份的免疫组化收费标准存在差异，广东省的价格最高，约为 300 元左右，而其他省份的大部分则在 150-180 元之间。这个收费水平已经足以支持常规的免疫组化检测。由于外资企业的伴随诊断产品价格较高，有些医院会出现成本无法覆盖的情况，在大多数省份都很难开展。相比外资企业，迈新具有非常显著的成本优势。

**Q: 集采前公司的直销经销优势还是明显的，集采后和国药体系内渠道的互动会有什么变化？**

A: 公司生化试剂年销售额达到十几亿，25 个集采项目仅占不到 20% 的份额，主要的高值项目未受到集采的影响，而与渠道伙伴的合作主要集中在高价值产品上，因此基本不会因为集采出现渠道合作关系的巨大变化。公司尊重与渠道伙伴的合作关系，通过灵活的方式实现长期协同发展，并寻求新的增长点。同时公司也考虑通过“九强生产+国药配送”模式完成合约。

**Q: 集采对生化主营业务带来的影响？**

A: 集采后，供货单价有可能会下降，但销售数量会有所增加。许多企业只中标自家产品的一部分，没有二次分配的权利。但是九强在这次集采中不仅 25 个产品以合适价格全部中标，并且拥有优先补量的权利。集采加速了九强替代罗贝西雅等进口品牌的进程，在未来两年的集采期内，仅仅依靠硬件设备销售而无法中标试剂的厂家将面临更大的困难，DRGs 等政策的推进也加剧不确定性。公司希望通过集采进一步提高市场份额。

九强基于生化方法可以进行许多药物浓度的检测，以其性价比优势适宜在基层广泛推广，相较于成本较高的质谱技术平台具有性价比优势。九强生化平台上的肿瘤标志物已经有 20 多项，组合相对齐全，未来将持续围绕患者需求和医改政策制定适宜的举措。

**Q: 前几年外资在国内的血凝业务推广没怎么发力，行业发展比较慢，公司怎么看未来血凝的发展？**

A: 血凝因为国内市场教育、技术门槛等原因，目前更多在大型医院应用，基层医院的需求尚未完全释放，因此其在国内市场的潜力尚未充分发挥。公司非常重视血凝市场，通过举办大量的云课堂来开展基层医院教育。目前，几家大型企业占据了血凝市场 70-80% 的市场份额，而进口厂商的成本很高，因此国产替代品的市场潜力很大。公司在生化平台上的技术积累具备较好的延展性，并且在 2016 年收购美创后进行了良好的整合，具备了仪器和试剂的双重优势，产品性能堪比国际品牌，甚至在某些项目上优于海外企业。因此，尽管公司起步较晚，但对未来的发展充满信心。公司的常规项目中有 4-5 个预计今年获证，其中 LA 是国内

首推的产品。未来将逐步实现进口替代。

**Q：发光市场竞争格局已经比较确定了，如何看待其他公司的先发优势？公司对发光条线有何战略布局？**

A：发光和生化两种技术不能相互替代，而应结合起来为临床科室提供服务。因此，近年来发光和生化企业交叉补充产线。近年来，行业研发和注册门槛不断降低，因此可以以相对较低的成本，在较短的时间内拥有一套较好的产品。市场格局是不断动态变化的，目前进入市场仍不晚，未来产品能够满足客户需求并不断改进丰富的品牌将能占据市场优势地位。九强将立足生化优势技术，推动发光和血凝等产品的发展，为客户提供更加丰富的产品，在技术和成本领先的前提下更好的服务客户。九强企业实现布局的方式不仅仅是通过并购，还可以考虑合作。国药对九强企业在产品线丰富方面的要求更加激发了创始人对更好未来的追求。公司近几年储备了大量项目和人才，期望能够在未来不断呈现出更好的业绩。

**Q：公司未来推出化学发光配套试剂的节奏是怎样的？预计优先覆盖哪些类型的项目？**

A：试剂方面，公司拟分三步进行，第一步以时间为导向，预计于 2023 年下半年推出约 50 个免临床试验项目，涵盖除传染病外的多数检测项目。第二步计划于 2024 年推出以二类证产品为主的第二批项目。第三步计划推出注册时间较长的三类证产品。

仪器方面，九强将在今年下半年推出自主发光系统，以生化为引擎切入市场。并根据各个省市的注册节奏进行统筹安排。

**Q：发光产品线的仪器是什么技术平台？公司研发的还是外部合作的？机器速度大概是多少？**

A：公司最新自主研发的仪器基于碱性磷酸酶技术平台。公司将于 2023 年推出两款仪器，分别为低速机（最高速度 100 个样本/小时）和中速机（最高速度 400 个样本/小时）。预计于 2024 年推出高速机型。

**Q：公司的可转债未来如果达到赎回条件，公司会怎么处理？**

A：公司已经关注到该情况，会综合考量是否执行。

**Q：未来几年公司几项费用率的预期？降费的空间有多大？**

**A：**公司将加大对研发的投入，因其极其重视此项工作，故研发费用占收入的比例可能会提高；公司将严格按照预算控制管理费用；销售费用随着销售规模的增加可能会有一定幅度的增长。