

江苏康为世纪生物科技股份有限公司 2023年9月份投资者来访记录汇总表

投资者 来访 类型	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议等）
访谈单 位及人 员基本 信息	招商证券生物医药行业分析师：方秋实 东方证券证券投资业务总部研究员：王光宇 申万菱信基金投资部：姚宏福 申万菱信基金研究员：强泽平 循远资产管理（上海）有限公司研究员：覃婷 上海和谐汇一资产管理有限公司研究员：陈凯
时间	2023年9月7日、9月25日下午 15:00—17:00
地点	江苏省泰州市医药高新区泽兰路18号公司2楼会议室
上市公 司参加 人员	董事、副总经理、董事会秘书：戚玉柏 证券事务部经理：王涛
活动主要 内容介绍	<p>Q1：2023年半年度业绩下降的原因是什么？</p> <p>A：2023年上半年，国内分子检测市场需求较去年同期下降较为明显，虽然公司努力采取多种应对举措，但销售额仍不及预期。</p> <p>Q2：2023年上半年，在营业收入和净利润均大幅下降的情况下，研发费用却同比增长46.78%，请问研发费用增长的原因？</p> <p>A：报告期内，公司研发投入较上期增长46.78%，主要系：</p> <p>（1）为了满足公司现有产品的更新迭代以及新产品的开发，不断巩固和提升公司在分子检测行业的竞争优势，报告期内研发人员的数量和高学历者较去年同期均有比较大的增长，人员共增加53人，同比增长38.41%，其中硕士</p>

<p>活动主要内容介绍</p>	<p>学历人数增加 43 人, 博士学历人数增加 6 人。</p> <p>(2) 为了加快推进多款产品医疗器械注册证的注册/备案进程, 丰富上市产品品类, 报告期内公司临床检测费用以及临床评审费用较去年同期有所增加, 同时因为设备摊销, 研发设备折旧较去年同期也有一定增加。</p> <p>Q3: 公司管理层认为高研发投入对于公司未来发展的意义是什么?</p> <p>A: 历史经验无时无刻地告诉我们“研发是保证一家科创型企业占据竞争优势的不二法宝, 只有掌握竞争优势, 企业才能够基业长青”。</p> <p>报告期内, 公司新获取医疗器械产品备案 3 项, 新获取发明专利 1 项、实用新型专利 8 项、软件著作权 11 项。截至报告期末, 公司已取得 58 项国内医疗器械注册证/备案凭证, 其中第 III 类医疗器械注册证 2 项, 第 II 类医疗器械注册证 2 项; 已取得授权专利 58 项, 其中发明专利 18 项, 实用新型专利 40 项; 自主开发取得 56 项软件著作权。公司有 37 项医疗器械产品取得了海外医疗器械注册/备案。</p> <p>Q4: 请问有关幽门螺杆菌耐药基因检测等研发项目最近进展如何?</p> <p>A: 目前, 公司研发项目稳步向前推进, 其中幽门螺杆菌耐药基因检测试剂盒(组织)、幽门螺杆菌抗原检测都已进入审评阶段, 幽门螺杆菌耐药基因检测试剂盒(粪便)临床试验已结束、便隐血检测试剂盒(胶体金法)已经于今年 9 月 15 日获得江苏省药品监督管理局颁发的医疗器械注册证(体外诊断试剂)(注册证号: 苏械注准 20232401323), 其他研发项目均按计划进行。</p> <p>Q5: 请介绍下目前公司的销售团队及销售模式。</p> <p>A: 目前, 公司销售团队主要分为: 基础试剂事业部、体外诊断事业部以及应用检测事业部, 对应的客户需求分别为: 上游原料, 中游试剂, 以及下游检测服务。</p> <p>销售模式: (1) 在分子检测产品方面, 以“直销为主, 经销为辅”。在一线城市、省会城市的销售上主要以直销为主, 比如在北京、上海和广州等八个城市设有营销办事处和库房, 并组建了独立的医院销售团队, 配备相应的营销人员, 实现公司对终端客户的直接销售, 提供更优质的产品和服务。</p> <p>在二、三线等城市或地区我们会采用经销模式, 即选择有经营资质、有客</p>
-----------------	---

<p>活动主要内容介绍</p>	<p>户资源或者有能力开拓下游优良客户并提供优质服务、与公司长期发展理念一致的经销商合作。</p> <p>(2) 在分子检测服务方面，鉴于公司分子检测服务的主要客户为医疗机构、科研机构和社会公众。公司在北京、上海和泰州分别设立了第三方医学检验所，并配备了相应的营销人员。公司通过日常拜访和参加学术会议等多种渠道开发新客户，及时了解客户最新需求，并提供有针对性的检测服务。</p> <p>Q6：公司“康检幽”相较于竞品而言亮点在哪里？</p> <p>A：我们公司康检幽的亮点在于：灵敏度高，特异性强，检测结果不受抗生素、质子泵抑制剂、铋剂等抗菌药物的影响，普通 PCR 实验室即可开展实验，提取出来的核酸还可用于多种抗生素耐药基因的检测。医生可以根据患者的耐药性检测报告，为其提供科学且有针对性的治疗方案，提高了首次治疗即可根除幽门螺杆菌的概率。</p> <p>Q7：请问上半年公司在积极推广的“康检幽（幽门螺杆菌核酸检测试剂盒）”销售情况如何？上半年取得了哪些进展？目前最大的阻力在哪里？</p> <p>A：“康检幽”采用 PCR 荧光探针技术检测人粪便样本中幽门螺杆菌的核酸，是我国基于粪便样本幽门螺杆菌核酸检测第 1 张三类注册证。该产品于 2022 年 12 月取得国内《医疗器械注册证》后，才在国内上市销售。报告期内，已经有一定的销售额，因为上半年的重心在于铺设康检幽的销售渠道，所以其占营业收入的比例不大。</p> <p>报告期内，公司正在积极开拓医院、体检中心、家庭、互联网平台等多个渠道，目前上述渠道已经取得了一定的进展。下半年公司将以更大的力度推进其在各个渠道的销售，争取有效提升其销售额。</p> <p>目前最大的阻力是：了解并参加幽门螺杆菌检查和治疗的人还不多，不及时治疗、不能够获得有针对性的治疗成为亟待解决问题。加强幽门螺杆菌的知识普及是很有必要且长期的工作。</p> <p>Q8：请问当前医药行业反腐对公司的影响？</p> <p>A：医药领域反腐是医药卫生体制改革非常重要的一部分，有助于推进医药卫生事业健康、高质量、可持续发展，是利国利民的好事情，我们坚定的支</p>
-----------------	---

	<p>持医药领域反腐。</p> <p>目前，公司业务收入中来自于医院比例尚小，公司对医院的销售采取公平竞争、价格公允的销售策略，希望能够与医院建立长期互利友好的合作关系。</p>
附件 清单	无