

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 2024 年首次投资者交流会记录表

编号：2024-01

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	安信基金、博时基金、长江证券、德邦证券、东北证券、 光大证券、工银瑞信、广发基金、国金医疗、国盛证券、 国新投资、华泰保险、华商基金、华夏基金、建信基金、 农银汇理、盘京投资、平安资管、人保养老投资、泰康资 产、天弘基金、易方达基金、中泰证券、中信建投、中邮 创业基金（排名不分先后）
时间	2024 年 1 月 2 日 14:00—16:00
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、总经理：梁红军 常务副总经理：盛丹 副总经理：林齐心 董事会秘书：王建民 财务总监：刘伟
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	2024 年 1 月 2 日

北京九强生物技术股份有限公司

2024 年首次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：2024 年 1 月 2 日 14:00—16:00

参会人员：董事长：邹左军

副董事长、总经理：梁红军

常务副总经理：盛丹

副总经理：林齐心

董事会秘书：王建民

财务总监：刘伟

本次投资者交流会由董事长邹左军主持召开。会议由总经理梁红军介绍了公司事业部制改革及战略发展规划，常务副总经理盛丹、副总经理林齐心分别介绍了 2024 年检验及病理诊断的展望及事业部发展举措。

会议表示，近期公司董事会及领导班子完成了有利于公司发展的换届选举，并认真分析内部需求及外部环境的变化，深入剖析九强自身优势及发展突破口，形成了事业部制改革方案。通过事业部制改革，推动两大业务体系协同发展，通过内生发展、企业合作与外延并购相结合的方式，保障公司持续保持行业领先地位，逐步打造成为平台型科技公司。

九强生物将坚定持续夯实生化领域龙头地位，大力发展病理板块，打造第二增长曲线，坚定不移的打造国际化、综合型的医疗科技平台公司。在此背景下，公司制定了适应公司发展需求的战略规划，力求在行业变化中发现机遇，在公司改革中加速发展。

生化诊断凭藉独特的方法学优势，对检验科仍具有不可替代的意义，但在检验科话语权提升、产品及服务要求不断提高的背景下，检验事业部需加快从单一试剂供应商向综合服务提供商转型的步伐，探索在检验科需求不断变化，以及医改政策持续深化的新形势下的改革举措，巩固生化诊断龙头地位，补充免疫诊断

及各类型检验仪器研发及制造业务，大力发展血凝检测业务。同时以企业合作、投资并购以及自主研发相结合的方式，积极寻找并布局新兴检测领域，从而打造检验领域创新型公司，推动公司从单一生化试剂提供商向综合服务提供商转型，并推动检验科精准化、便捷化、智能化发展。

病理行业发展前景广阔，病理事业部当前已经具备较强的竞争实力，未来将在内部挖潜、外延发展上持续发力，持续完善纵向产业链，加大攻关上游原材料自研自产，全面推进全自动病理染色系统的升级优化，同时顺应新形势下病理检测智能化趋势，布局 FISH 检测、分子病理、人工智能等领域，并加大海外市场布局，打造国际化的智慧病理平台型企业，在推动病理行业数字化、智能化发展的同时，提高公司核心竞争力，巩固病理行业领军者地位，引领行业发展。

会议强调，公司将在明确战略规划、稳固细分龙头地位的同时，持续推动改革，提升运营效率，保持公司业绩的较快增长，从而打造成为医疗科技平台公司。

参会人员回答了投资者的提问，具体内容如下：

Q：公司未来外延并购的节奏是什么？

A：医药是高风险、高回报、长周期的投资领域，需要多种属性资金参与，共同推动行业发展。九强生物的混合所有制符合投资主体多元化的政策导向，作为国药集团的 IVD 平台，将根据实际需要选择以九强生物或国药投资作为投资并购的主体。

国药投资作为产业投资者，将依托现有事业基础，围绕战略新兴产业开展投资并购。九强生物定位为平台型科技公司，将持续关注符合公司多元化、国际化定位的并购机会，依托检验和病理诊断事业部，优先以补充短板为主要目标，积极寻找与九强发展诉求相匹配的优质标的，在适当的时机开展投资并购，打造第三增长曲线。目前公司的财务状况良好，为投资并购奠定了坚实基础。

Q：国药与九强在渠道、产品开发等方面的有什么协同？国药对九强有什么赋能？

A：双方近年来一直持续加强商务合作，并积极探索在产品和营销体系等方面协同发展的举措，时机成熟后可随时启动进一步合作。

Q：对化学发光业务的发展预期如何？

A：产品的销售是产品质量、性价比及客户关系等方面共同作用的结果，公司在2023年围绕产品研发、上市、销售全流程做了很多铺垫工作。九强虽然进入发光领域时间相对较晚，但已形成一套与自身优势相适应的发展策略。公司通过企业合作，为终端提供丰富的产品体系、过硬的产品质量；通过自主研发，陆续取得超高速发光分析仪及配套试剂的注册证；此外，在发光产品技术相对成熟的背景下，公司将充分发挥渠道优势，助力发光板块快速发展。

Q：如何理解与 EGI 的分销协议？公司在欧美市场的总体方针是什么？

A：迈新和 EGI 合作分阶段实施。第一阶段是 2024 年 Q1，目标是取得美国和德国市场的相关资质，为出海做好保障；第二阶段是 2024 年 Q3，在欧盟分阶段上市。迈新美国研发中心的产能将主要服务于国际市场，希望在未来 3-4 年内仪器在海外市场的销量可达到甚至超越中国市场。

Q：肝功集采已经开展的省份对公司生化业务的影响如何？肾功已经报量报价了，如何评价现在的结果及对公司的影响？

A：集采是大势所趋，在某些方面利好头部企业，或将加速市场份额向头部企业集中。

关于肝功集采：目前有超过一半的省份已经开始实施肝功集采，落地进程不一。很多企业在报价中没有考虑二次分配，但九强制定了正确的报价策略，获取了二次分配份额。由于肝功集采占生化试剂的整体份额较小，对公司的利润影响较小，检验事业部的销售和利润均保持了较快增长。同时，肝功集采和“与巨人同行”战略助力公司在获取了较多增量客户，其中不乏国际知名品牌的原有优质客户，对公司未来夯实销售渠道、增加产品品类、拓展合作边界奠定了坚实的客户基础。关于肾功和心肌集采：肾功和心肌项目在生化试剂中占比较大，可能会影响利润，但影响总体有限。九强是为数不多的同时拥有毫升和测试，且分不同规格的厂家，在报价方面拥有更高的灵活性。公司将持续跟进集采落地进程，在保量的同时争取新的测试组客户。

此外，公司也陆续布局了免疫、血凝等领域，将持续丰富产品管线，对冲政策风险，有信心实现销售、利润的双增长。

Q: 迈新原来以直销为主，未来是直销、九强代理及国药赋能三位一体，转变的考量是什么？节奏和预期效果是什么？

A: 直销可增强客户粘性，但是在仪器入院方面会受到一定政策影响。迈新 2023 年开始借助国药平台，已和国药基因签署了战略合作协议，2024 年将借助九强渠道进一步扩大市场份额，巩固国内病理诊断龙头企业地位。

Q: 九强的十四五规划有没有具体量化的增长目标？

A: 公司董事会围绕战略规划进行了多次讨论，理顺主体业务，并围绕投产比进行了详细的测算，尽管行业面临较多不确定性，但五年净利润翻一番的总体目标不变。审议通过的规划将坚决执行，部分工作已经启动，并有信心可以确保目标刚性兑现，推动公司高质量发展。

Q: 九强生物定位为国药的 IVD 产业平台，但目前国药只是参股股东，未来在什么阶段会考虑控股？

A: 九强及迈新生物是国药集团高度重视的参股公司，在品牌使用、资源对接方面均有较多政策倾斜。国药和九强的经营理念、企业文化高度一致，双方在近三年来发挥各自优势，取得了令人满意的阶段性成果，并已通过派驻人员持续深化协作，因此股比及董事会席位数量不会成为公司决策和发展的制约。同时，创始团队对公司具有深厚的感情和较高的期许，可考虑在适当时机减持，以助力公司实现长期稳定发展。

Q: 公司事业部制改革的目的是什么？

A: 原来九强与迈新是母子公司，事业部制改革后，任命两个公司的总经理为事业部总经理，具体运营两大版块。未来将通过事业部制改革在学术资源、投资并购、市场拓展等方面实现资源共享。目前在起步阶段将从公司内部抽调人员，初步建立内部决策、沟通路径，并在推行的过程中逐步充实人员队伍。

Q: 美创之前较慢的瓶颈是什么？未来如何和九强融合？

A: 之前由于内部重视程度不高，资源配置、业务权限等方面均需调整。目前正在逐步理顺美创内部架构和决策机制，力求通过大幅改革将美创推向新的发展阶段。

Q：血凝和免疫组化集采的可能性？

A：目前集采主要围绕生化、免疫等市场份额大、竞争较激烈、同质化程度相对较高的领域，血凝和病理领域总体容量相对较小，参与者有限，因此集采风险虽长期存在，但短期对公司业绩的影响不大。公司将积极拥抱集采，化不利为有利，在变化中寻找机遇。