

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 年度业绩网上说明会记录表

编号：2025-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 其他 _____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称 及人员姓名	参与公司 2024 年度业绩网上说明会的投资者	
时间	2025 年 4 月 16 日 15:00—17:00	
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台” ( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )采用网络远程的方式召开业绩 说明会	
上市公司 接待人员姓名	董事长：邹左军 财务总监：刘伟 董事会秘书：王建民 独立董事：陈永宏	
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	2025 年 4 月 16 日	

# 北京九强生物技术股份有限公司

## 2024 年度业绩网上说明会会议纪要

会议地点：公司通过全景网“投资者关系互动平台”(<https://ir.p5w.net>)

采用网络远程的方式召开业绩说明会

会议时间：2025 年 4 月 16 日 15:00—17:00

参会人员： 董事长：邹左军

财务总监：刘伟

董事会秘书：王建民

独立董事：陈永宏

参会人员回答了网上投资者的提问，具体内容如下：

**Q： 关注到贵司与厦门大学合作成立智慧病理研究中心。能否就本中心做一个简单的介绍？目前处于什么阶段？目前有什么前沿性的课题？未来的的发展方向 and 前景是怎样的？**

A： 公司与厦门大学成立智慧病理研究中心，旨在利用各自的优势联合开发病理人工智能辅助诊断系统，目前已有初步成果。未来会就人工智能在病理领域的垂直应用开展全方位合作，赋能迈新生物主业的发展。

**Q： 请问 AI 病理技术的应用对公司整体业务和盈利能力有何影响？**

A： 您好，感谢您的关注。公司高度重视人工智能技术在病理诊断领域的应用创新，也关注到了华为成立了医疗军团，目前公司正在积极跟踪行业最新的变化和动态。公司目前已有一定的技术积淀和专家资源储备，也将持续关注包括华为在内的科技领军企业在病理 AI 方面的研发进展。基于对行业发展趋势的研判，公司认为 AI 在病理图像智能分析、辅助诊断决策等方面具有显著的应用价值，能够有效提升病理诊断的效率和准确性。目前，公司已在肿瘤智慧病理诊断和病理大模型领域进行战略性布局，正和国内知名院校团队展开深度合作。后续，公司亦将加大在智慧病理领域的研发投入，深化 AI 技术与现有产品的融合创新，确保在行业转型升级过程中保持核心竞争力。未来，公司将持续秉持开放合作的理念，积极寻求包括华为在内的各科技企业在病理及检验领域的战略合作机遇，

共同推进病理 AI 模型及智能诊断平台的研发与应用，敬请广大投资者注意投资风险，谢谢！

**Q：公司在销售和市场推广方面的主要挑战是什么，如何克服？**

A：公司在销售和市场推广方面主要挑战和应对措施如下：1、公司将加速战略转型，打造平台型企业，同时，发挥自身的技术优势，通过新产品研发丰富自身的产品线，同时贯彻“精耕细作”战略，加大产品的覆盖率，主要手段有：加强销售网络建设、强化学术营销、拓展市场版图、完善产品质量及品牌建设、提升客户服务等方面的投入；2、公司将自主研发上游原料，优化产品工艺，国产替代进口等降低成本，针对集采产品以价换量，同时拓展业务领域，布局病理、血凝、血型、发光等业务领域。

**Q：当下国际经济秩序面临严峻挑战，难免波及中国金融市场，二级市场股价也面临考验。请问董事长，九强生物最为国药集团成员企业，贵司有无应对预案，做为央企成员企业，有无响应国家号召，坚决做好市值管理工作！**

A：您好，感谢您对公司的关注。公司一直高度重视市值管理，已制定了《市值管理制度》，并将根据相关规定及公司自身战略规划从“价值创造”和“价值传递”两方面制定和实施符合公司实际情况的市值管理计划。

**Q：集采项目是哪些？对 25 年影响有多大，会持续性影响利润和营收吗？**

A：截至目前，肝功、肾功、心肌酶、糖代谢、发光项目均已开始集采，从短期来看，随着集采政策的持续推进，公司集采项目面临一定的压力，但从长期来看，公司将积极拓展业务领域、与“巨人”同行，与雅培、罗氏等国际巨头持续合作，依托国药赋能，在产品优化、供应链管理、市场拓展方面紧密合作，不断加大研发力度，加强研发创新丰富公司产品线等多种方式来减少集采的影响。

**Q：行业以后的发展前景怎样？**

A: 您好,感谢您的关注。经过市场的洗礼与淘汰,IVD 行业的发展会更加健康。同时,作为刚性需求,行业是“健康中国”的最基本保障之一。当前集采造成的影响只是暂时性的,未来,随着国产新技术的更新换代及 AI 技术的推动,我国 IVD 行业也将迎来巨大的发展机遇。

**Q: 公司出口业务开展如何,公司的在出口的竞争优势有哪些,有多大的发展机会呢?**

A: 公司积极把握出海机遇,大力拓展国际化业务,2024 年出口业务较同期增长 36.57%。公司在免疫组化领域的国际竞争力显著。免疫组化仪器平台性能卓越,具备高灵敏度、稳定性和自动化优势,试剂产品质量已达到国内第一梯队水平,与国际知名品牌罗氏、Dako 等产品的比对结果优异。同时,迈新具有全球领先的质控能力,在年度 NordiQC、PQCC 和 CCPI 等国际室间质评活动中均取得了优异的成绩。凭借出色的产品性能,叠加极具竞争力的性价比优势,公司的免疫组化产品展现出强劲的市场竞争力。未来公司将持续优化产品体系,进一步提升全球市场份额。

**Q: 你们行业本期整体业绩怎么样?你们跟其他公司比如何?**

A: 您好,感谢您的关注。2024 年公司实现营业收入 16.59 亿元,比上年度下降 4.75%;利润总额 6.21 亿元,比上年度增长 4.57%;总资产达 55.75 亿元,比上年末增长 7.71%;归属于上市公司股东的所有者权益合计 41.39 亿元,比上年末增长 11.11%;归属于上市公司股东的净利润 5.33 亿元,比上年度增长 1.70%。从目前已披露的同行业其他公司业绩来看,我司业绩较为良好。

**Q: 在关税对等的机遇前,给国产替代带来哪些机遇和挑战,公司对此是否做好应对策略,是否会影响出口业务?**

A: 您好,对 IVD 产品加征关税,导致进口产品价格上涨,使得国产同类产品价格优势更加显著,医院、经销商等客户为控制成本,会倾向于选择国产产品,为国产厂商提供了抢占市场份额的机会。与此同时,关税对等带来的贸易不确定性,

使下游客户更加关注供应链的稳定性。国产 IVD 企业在国内生产，供应更稳定，能满足客户对产品供应安全的需求，从而获得更多市场机会。

从公司的外销结构来看，主要出口市场为美国以外的市场，美国市场占比不高，影响有限。且为防范系统性风险，优化供应链结构，公司于 3 年前开始进行上游供应链的国产化优化替代，目前源于原产地为美国的物料采购金额已经下降至 10% 以内，且未来 1-2 年内没有大规模采购计划。综上所述，美国增加关税对我司的负面影响非常有限。”

**Q： 迈新的海外市场发展的如何？有无具体数据？中美贸易战会对迈新的海外市场开拓有影响吗？**

A：目前的海外市场销售额占比不高，但目前迈新正在努力拓展海外市场。美国市场的拓展是依托美国子公司进行，不受贸易战的影响。

**Q： 公司之后的盈利有什么增长点？**

A：公司以后盈利增长点主要包含以下方面：1、扩展业务领域，已布局生化、病理、血凝、血型、发光等各个领域；2、与巨人同行，与雅培、罗氏等国际巨头深化技术合作；3、依托国药投资的国资赋能，在产品优化、供应链管理和市场拓展等方面保持紧密协作；4、加大研发投入力度，坚持研发创新驱动，进一步丰富产品线。

**Q： 公司出口业务如何？和 EGI 的合作情况进展顺利吗，迈新免疫组化在国外竞争力强吗？**

A：1、2024 年公司出口业务稳中有增。2、公司与 EGI 的战略合作正按照合同计划稳步推进，目前已在欧美市场顺利完成多台仪器装机，标志着合作进入实质性落地阶段。公司在本次合作中充分发挥了全产业链优势，一方面全面掌握核心技术和知识产权，具备从原料到仪器的自主研发制造能力；另一方面，FDA 列名产品矩阵持续扩大，涵盖仪器设备、抗体试剂、FISH 探针及配套产品、EBER 试剂等多个品类。公司的技术实力和合规优势为双方合作的顺利推进提供了坚实保障。

3、迈新在免疫组化领域的国际竞争力显著。公司在美国设立的研发生产中心，能够快速响应全球市场需求。免疫组化仪器平台性能卓越，具备高灵敏度、稳定性和自动化优势，试剂产品质量已达到国内第一梯队水平，与国际知名品牌罗氏、Dako 等产品的比对结果优异。同时，迈新具有全球领先的质控能力，在年度 NordiQC、PQCC 和 CCPI 等国际室间质评活动中均取得了优异的成绩。凭借出色的产品性能，叠加极具竞争力的性价比优势，公司的免疫组化产品展现出强劲的市场竞争力。未来公司将持续优化产品体系，进一步提升全球市场份额。

**Q： 公司伴随诊断业务进展如何，什么时候能和药品申报上市？**

A： 目前公司伴随诊断业务进展顺利，已与多家知名药企达成合作意向，共同开发靶点检测试剂盒。在抗体开发方面，公司已成功研发出近三十个伴随诊断抗体，并正积极推进多条产品线的一致性研究比对工作，以确保检测结果的准确性和可靠性。

**Q： 公司本期盈利水平如何？**

A： 感谢您对公司的关注，公司盈利情况在定期报告中披露，请您关注公司相关公告。

**Q： 公司引入国药集团作为第一大股东后，双方在业务协同方面有哪些具体的合作成果？未来是否有进一步深化合作的计划？**

A： 您好，感谢您的关注，国药集团的全资子公司国药投资是公司的第一大股东。自公司正式成为国药集团的成员企业以来，与国药集团渠道方面的合作已全面深入的展开并不断取得了阶段性的成果，依托其雄厚的产业背景和全产业链资源优势，持续推进与各地国药的战略合作，年采购合同金额、客户数量及产品品种均出现较大幅度增长，2024 同比 2023 年，公司与国药集团的日常关联交易金额进一步提升。公司将利用国内商业渠道的整合和商业模式的变化，积极开展与国药集团各省级公司等一流经销商的紧密合作，从而快速拓宽销售渠道，加速公司业绩增长。同时，以国药的战略规划为依托，拥抱变化、主动作为、快速融入，稳步推进与国药从业务对接到运营协同的全方位、深层次、持久性的合作，充分发

挥双方资源优势，在供应链优化、品牌共建等方面实现互利共赢，共同探索行业发展新机遇。

**Q： 公司在销售和市场推广方面的主要挑战是什么，如何克服？**

A：感谢您的关注，当前，IVD 行业变革步入“深水区”，集采广度深度的不断推进、行业整顿持续深入以及市场竞争日益激烈，行业发展面临着前所未有的挑战。这些挑战对公司的经营策略和市场定位提出了更高的要求。2025 年，公司将继续坚持既定战略，不断创新与优化，在复杂的市场环境中保持细分领域的领先地位，并为后续长远发展筑牢根基，攒足后劲。具体举措如下：

- 1、坚持营销驱动，稳固市场份额；
- 2、加强精细化管理，持续提质增效；
- 3、坚定战略目标，迈向多元化、平台化发展新阶段；
- 4、多措并举夯实检验板块；
- 5、前瞻性布局新赛道，培育增长新动能。

**Q： 请问公司如何看待当前市场的竞争格局，有哪些竞争优势？**

A：您好，感谢您的关注。近年来，随着集采带来的试剂降价、行业整顿常态化延缓仪器入院，中国 IVD 市场增速有所放缓。目前集采基本已覆盖核心品种和省市，试剂价格降幅达 50-80%，给行业参与者带来了巨大压力。但与此同时，集采与 DRG 等政策通过“质量筛选”和“成本管控”加速行业洗牌，使得剩余产能加速出清，具备技术壁垒、规模效应及创新能力的龙头企业有望获得快速发展机遇，智能化升级与全球化合作或将成为下一阶段竞争焦点。

作为国内品种最齐全的生化试剂生产商之一，公司拥有一流的研发团队，并构建了七大生化技术研发平台，在关键领域掌握核心研发技术。通过自主创新突破多项行业技术壁垒，率先推出多款填补国内空白的创新产品，不仅检测结果准确，更实现了临床操作的智能化与便捷化。公司立足优势领域，以自主研发与外延并购相结合的方式，不断开拓新的领域，为可持续增长奠定坚实的基础。全资子公司迈新生物提供全方位的病理诊断解决方案，在免疫组化领域拥有超过 30 年的丰富行业经验，产品性能达到甚至超越国际领先水平，掌握核心技术、原料制备

及关键仪器的研发制造能力，具备持续优化升级与新产品研发实力；聚焦组织病理平台，扩大 FISH 产品管线，进一步完善免疫病理+分子病理技术布局；在现有病理 AI 雏形的基础上，强化产品开发、诊断应用布局，致力打造“精准化、标准化、自动化、数字化、智能化”病理生态系统，深化病理 AI 与现有产品的融合应用。

**Q： 领导，您好！我来自四川大决策，请问公司与国药集团的战略合作是否带来了新的业务增长点？具体体现在哪些方面？**

A： 您好，国药集团的全资子公司国药投资是公司的第一大股东。自公司正式成为国药集团的成员企业以来，与国药集团渠道方面的合作已全面深入的展开并不断取得了阶段性的成果，依托其雄厚的产业背景和全产业链资源优势，持续推进与各地国药的战略合作，年采购合同金额、客户数量及产品品种出现较大幅度增长。同时，国药投资积极推动九强生物持续扩充产品线，支持公司加大研发力度，充分发挥专业投资团队的优势，参与九强生物兼并收购项目的论证与实施，为九强生物把握行业机遇、打造平台型体外诊断龙头企业奠定了坚实的基础，感谢您的关注。

**Q： 在“未明确分红计划”背景下，如何平衡留存利润用于并购与股东回报？是否考虑通过股份回购增强市场信心？**

A： 您好，感谢您对公司的关注。公司始终致力于在留存利润用于并购与股东回报之间寻求最佳平衡。公司会对每一个潜在并购项目展开深入而全面的尽职调查，只有当我们确信并购能够为公司带来显著的长期价值提升，例如拓展新的市场领域、整合稀缺资源、提升技术创新能力，进而从根本上增强公司的盈利能力，为股东创造更为丰厚的回报时，才会动用留存利润推进并购。

为回报广大投资者，公司自 2014 年上市以来，每年均进行了权益分派。公司 2024 年度在做好投资规划的基础上更是加大了分红力度，拟按照扣除公司回购专用证券账户不参与分配的股份后，向全体股东每 10 股派发现金 4.00 元人民币（含税）；同时，为进一步提高分红频次，增强投资者回报水平，公司于 2025 年 3 月 29 日披露了《关于 2025 年中期分红安排的公告》，以上 2024 年度利润分配预案、



2025 年中期分红安排待公司 2024 年年度股东大会审议通过后方可生效。虽然目前未明确传统意义上定期、定量的分红计划，但公司会根据不同阶段的盈利表现、现金流状况以及发展战略，灵活采取多种方式回馈股东。

基于对公司未来发展前景信心以及对公司价值的高度认可，同时也为了增强投资者对公司的信心，维护广大投资者的利益，公司继 2022 年完成约 5000 万元股份回购后，2023 年至 2024 年度公司又完成约 7900 万元的股份回购。市值管理是公司发展战略中的重要组成部分，未来，公司将持续深化市值管理工作，不断探索创新市值管理的方式与方法，从提升公司内在价值与加强市场沟通等多维度发力，努力实现公司市值与内在价值的动态匹配，为广大股东创造更大的价值。