

投资者关系活动记录表

迈克生物股份有限公司

编号: 2025-IR003

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☒ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（）
参与单位名称 及人员姓名	国联民生证券、国盛证券、橡果资产、益恒投资、博远基金、光大证券权益自营、正圆投资、同泰基金、禾永投资、工银瑞信、宁波三登资管、贝莱德、上银基金、华泰证券、鹏华基金、泓德基金、华泰自营、上海晨燕资管、建信基金、朴易资产、方正证券、新华基金、中金岭南、广发基金、宝信金源、中金公司、中信建投证券、东方证券、华金医药、国泰海通、国信证券、华强金控共 32 家机构的 34 位参会嘉宾。
时间	2025 年 8 月 1 日
方式	电话会议
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书史炜 财务总监尹珊
投资者关系活动 主要内容介绍	1、经营业绩介绍 2025 年上半年，公司实现营业收入 10.75 亿元，同比下降 15.94%；归属上市公司股东净利润 0.34 亿元，同比下降 83.12%，归属上市公司扣非后股东净利润 0.63 亿元，同比下降 68.24%。第二季度相较于第一季度而言仍有下滑，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 0.63 亿元，同比下降 68.24%。 业绩变动主要因素：①2025 年上半年整体营业收入同比减少 2.04 亿元，其中代理产品销售收入 1.93 亿元，同比减少 1.41 亿元，同比下降 42.16%，自主产品销售收入 8.72 亿元，同比减少 0.6 亿元，同比下降 6.49%。主要为公司代理业务剥离所致，同时，行业多项政策的出台加剧了国内体外诊断存量市场的竞争，部分常规检测项目市场规模因量价齐降而缩小，在此竞争趋势下，2025 年上半年公司自主产品销售收入小幅下降。

②2025 年上半年归母净利润同比减少 1.68 亿元,毛利额同比减少 1.17 亿元,综合毛利率约 57%,与上年同期基本持平。此外,公司报告期信用减值损失计提较上年同期增加 0.22 亿元,因补交 2021 年-2023 年有关税款及滞纳金 0.35 亿元,减少当期净利润 0.2 亿元。在财务层面:每一年我们都会在固定的定期报告规定的时间节点进行相应的减值测试,今年较去年同期有所增长,也可以反映出来行业终端的现状,在此情况下公司对于终端医院,以及比较大的经销商会有相应的支持,账期相对拉长。

2、行业现状分析

随着多项行业政策的出台,行业受政策影响较大,目前套餐的拆解相较于集采政策的影响可能会更大一些,行业的竞争从增量市场快速转变到存量市场,行业竞争趋势加剧明显。公司自主产品整体的销售量上,增长有所放缓,甚至在生化平台有所下降,但总体看来,是比较符合当下情况,我们的自主产品整体是比较平稳的,具备长期竞争力。

3、核心业务进展介绍

2025 年上半年,公司自主仪器销售收入 1.07 亿元,同比增长 44.48%;自主试剂销售收入 7.65 亿元,同比下降 10.86%。免疫试剂销售收入 4.52 亿元,同比下降 6.18%;生化试剂销售收入 1.95 亿元,同比下降 25.24%,临检试剂销售收入 1.14 亿元,同比增长 6.18%。一方面由于存量市场的竞争加剧,生化、免疫、临检试剂的平均出厂价格均有所下降,同时,医保政策尤其是检验项目拆包对常规项目的影响较为显著,例如生化试剂整体测试量同比下降 2%,免疫试剂整体测试量虽然同比增长 9%,但传染病项目测试数上半年较去年同期约下降 4%;另一方面,得益于公司大力推进的流水线以及智慧化实验室,带来仪器销售积极增长。

①仪器出库情况:报告期内公司自主产品大型仪器及流水线市场端出库达成 2,409 台(条),其中生免流水线 151 条、临检流水线 107 条;免疫平台仪器 846 台(其中 i 6000 出库 226 台、i 3000 出库 73 台、i 1000 出库 78 台,国内合计出库 377 台,海外部分 i 6000 出库 4 台、i 1000 出库 66 台、i 800 出库近 400 台,海外合计出库 469 台),生化仪器 61 台,均为国内,临检平台仪器 1,121 台(血球 793 台,血凝 84 台,其余包含

糖化、CRP、尿液等仪器共计 250 台左右)。

②流水线情况:生免流水线出库 151 条,安装 109 条,累计安装 499 条;血球血凝流水线出库 107 条,安装 95 条,累计安装 596 条。

③智慧化实验室推进:累计签约 16 家,交付 7 家。因为整个行业的变化,我们认为终极的商业模式与策略会聚焦到智慧化实验室上,今年公司的重点将放在智慧化实验室上,未来也会在这个方向持续推进,我们的研发、供应链、销售都将围绕智慧化实验室展开。现在的智慧化实验室是投入阶段,短期内我们在市场环境和政策的影响下,业绩有一定的承压,公司目光着眼于未来长远发展,基于对于行业发展趋势的理解,通过现有的产品,提升国内市场的份额。

3、投资者问答环节

① 套餐拆解带来的影响持续时间会有多长?

答:集采与套餐拆解这一系列政策所带来的影响,持续时间都会比较长,例如甲功 7 项拆解成了 5 项,部分地区对肿标也有所拆解,目前尚无针对套餐拆解的全国统一性指导文件出台。肿标和甲功加起来在免疫平台的占比为 30%左右,对我们的影响不是很大,随着后续具体的指导性文件落地,我们将继续观察影响情况;生化平台伴随着集采政策的陆续落地,我们也在积极测算其对收入的影响,目前难以准确预计,我们会保持跟踪反馈。从半年报可以看出,出厂价格受到集采政策和市场竞争的影响可能有所下降,但公司自主产品的毛利率基本上保持不变,我们通过加强供应链的管理,降低降价对盈利影响,以及这些年投入的成本优化与管控都是非常有效的。

② 公司重点在智慧化实验室方向布局,医院端对降本增效是否有较大需求,友商是否也会积极跟进?

答:整个医院的收入都在明显下降,对于医院检验科运营的压力,智慧化实验室可以有效帮助医院从能源、人力、运营等方面节省成本。智慧化实验室可以覆盖到大部分医院的所有检测场景,针对医院端的收入下降,检验科室由收入单元变为成本中心,智慧化实验室将是一个很好的解决方案。智慧化实验室对厂家有较大的挑战,一是产品线

丰富程度,二是产品的成本控制,三是专业实验室的规划设计与运营。智慧化实验室需要对产品端有丰富积累,并且产品迭代能力要能够及时跟进,同时可以提供完整系统的解决方案,包括与 AI 进行有机结合丰富应用场景,将是未来的推广与研究方向。短期内,公司是行业内少有的拥有这些能力的企业。智慧化实验室深受各个二级、三级医院的认同,标杆医院的示范效应加速市场接受度,进展优于预期,友商跟进是行业发展必然趋势,但目前各厂家系统化能力差距仍然较大,我们有望能抓住市场先机。

③ 随着海外市场的推进与增长,海外的注册证成本公司会如何把控?

答:海外的注册分成了几种,包括 CE 注册与国家注册还有 IVDR。个别国家的注册成本会较高,整体而言成本可控,费用所占比例较低。

④ 生化集采集中度提升,强化了业绩压力,生化所带来的业绩承压何时结束,以及公司代理业务持续剥离的情况?

答:生化试剂是销售情况近三年确实有一定的承压,基于目前情况,生化平台的政策影响已经推进较深,预计未来两年不会有太大变化,将趋于平稳,生化平台在未来两年整体对于业绩的具体影响还要看政策推进的持续情况与影响力度大小。公司 2025 年上半年代理产品销售收入约 2 亿元,全年代理产品销售收入预计在 4-5 亿元,未来预计将剥离至 3 亿元左右后保持平稳。

⑤ 二季度整个行业的检测量情况?

答:行业并无明显季节周期性,整个 2025 年上半年,一季度与二季度不存在明显的变化,从上半年来看,生化测试同比下降 2%,免疫测试增长接近 10%,临检增长接近 23%;从单个季度来看,单二季度比一季度略有增长,目前随着智慧化实验室流水线的推进,整体保持比较平稳。

⑥ 甲状腺功能和肿瘤标志物受集采政策影响如何?

答:在免疫平台集采政策的落地主要集中于甲功和肿标,首先甲功和肿标在我们产品中的占比并不大,所以对我们的影响并不大;其次新装机的仪器也会带来对应的试剂增长,所以从销售收入来看,整体而

	言甲功与肿标算是比较稳中向好，甲功销售收入下降 4%，肿标销售收入同比增长 20%。从销售量来看，免疫平台的测试数除传染病外的所有分类基本上都有所增长，传染病同比下降 4%，甲功同比增长 22%，肿标同比增长 27%，心肌同比增长 20%，炎症保持平稳，激素同比增长 39%。传染病的销售收入占比较高，接近三分之一，综合而言对销售收入的影响并不大。 4、行业未来展望 目前而言，市场整体是比较理性的，这两年相信大家也能看到很多文章分析的行业未来趋势，我们今天也主要是跟大家分享各个产品平台一些更加细化的数据。 对于迈克本身而言，当下政策环境对行业及未来发展趋势带来的影响，短期内，比如今年、明年业绩方面仍然会有一些压力，但我们可以更多看到整个市场战略上，甚至 IVD 厂家未来发展方向在潜移默化中已经发生了很大变化。所以我们可能不是简单讲产品销售与装机，而是讲我们的智慧化实验室在系统方案上的竞争力。通过产品优势、成本优势、海外布局，专注于临床的体外诊断各平台进行深耕，按照既定市场策略不断推进我们的智慧化实验室。
日期	2025 年 8 月 1 日