

证券代码：300639

证券简称：凯普生物

## 广东凯普生物科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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 checked="" 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 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年9月19日(周五)15:30~17:00
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	董事长管乔中先生、独立董事乔友林先生、财务总监李庆辉先生、副总经理兼董事会秘书陈毅先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、HPV检测未来的发展趋势是什么？</b></p> <p>您好！随着技术进步，HPV检测除DNA产品检测用于临床辅助诊断外，用于宫颈癌初筛的产品逐步上市，公司HPV12+2产品是我国第一个在临床用于14种高危型HPV感染的辅助诊断的基础上，获批增加宫颈癌初筛、宫颈癌联合筛查和ASC-US人群分流预期用途的HPV检测产品。高危型HPVE6/E7mRNA检测产品和宫颈癌甲基化检测产品对于HPV检测阳性的患者进一步分流效果良好。同时预计相关检测技术将向更自动化、简便的趋势发展。</p> <p><b>2、如何提升研发效率和能力？如何绩效考核？</b></p> <p>公司高度重视研发创新工作，持续打造专业高效的研发人才队伍，采取科学合理的管理制度，激发研发人员创新能力，产品中心实行实行M-IPD体系管理，依托公司博士后科研工作站、企</p>

业技术中心、工程中心等科研力量，也同步加强与外部科研机构的合作和创新成果转化，提升公司研发效能。

### **3、公司今年能否盈利，股价一直下跌有没有并购重组计划**

您好！感谢关注！因行业需求调整、公司部分产品集采及应收账款信用减值等因素影响，报告期内，公司出现亏损。随着集采影响因素的充分释放，公司新产品的拓展加强，医学检验降本增效措施的推进，加强应收账款回款管理工作，公司将以更昂扬的斗志，做好各项工作，取得更好的经营业绩。如公司有相关并购重组计划，公司将及时履行信息披露责任。

### **4、公司的发展战略是什么？重点发展方向是什么？实施法是什么？**

公司是国内领先的分子诊断产品及服务提供商，构建了分子诊断产品、医学检验服务、医疗大健康管理三大业务板块协同发展战略，并在此基础上重点构建“凯普康和医检 5.0 战略”，力争成长为医疗大健康领域的龙头企业。

公司重点瞄准妇幼健康、出生缺陷、肿瘤早筛、精准用药等赛道，充分打造“核酸 99”、“凯普康和医检 5.0”战略，持续加快新产品研发和业务拓展，提升第三方医学实验室运营效率，加强人才培养和公司治理，持续深化国际化业务布局，加快 AI 数智化建设和升级，实现公司的高质量发展。

### **5、预计什么时候可以扭亏为盈，重回增长？**

您好！因行业需求调整及公司部分产品集采及应收账款信用减值等因素影响，报告期内，公司出现亏损。随着集采影响因素的充分释放，公司新产品的拓展加强，医学检验降本增效措施的推进，加强应收账款回款管理工作，公司将以更昂扬的斗志，做好各项工作，取得更好的经营业绩。

### **6、IVD 行业未来发展趋势是什么？如何建立竞争优势？**

近年来，随着“健康中国 2030”国家战略的持续推进，医疗技术水平的不断提高，居民健康观念和消费能力的提升，体外诊断（IVD）行业迎来了前所未有的发展机遇。公司所在的分子诊

断行业是 IVD 领域中技术要求较高、发展较快的领域，具有检测速度快、灵敏度高、特异性强等优势，被广泛应用于传染性疾病、重大疾病早期筛查、遗传性疾病、肿瘤伴随诊断等领域。在技术创新、市场需求和政策支持等多方面因素的推动下，分子诊断行业呈现出快速发展的态势，但随着国内分子诊断试剂生产企业数量及产能的不断扩大，叠加医保控费、诊断试剂集采等政策的影响，分子诊断行业也将迎来更大的挑战。

面对行业的发展变化，公司确定了“分子诊断产品、医学检验服务、医疗大健康”三大业务板块的重大战略发展规划，建立三大业务板块协同发展战略下的一体化经营模式，通过“核酸 99”战略的实施，加大研发创新投入和产品储备，开发出了高危型 HPV E6/E7 mRNA 检测产品和宫颈癌甲基化检测产品等具有市场竞争优势的产品，同时提升产能储备、质量控制及技术服务，打造品牌优势，持续树立公司的竞争优势。

**7、公司除了检测业务外，有没有生产药物？有没有往创新药方向发展？**

您好，感谢您的关注，作为宫颈癌筛查—HPV 检测的先行者、倡导者，公司致力于实现从创新科技检测 HPV 到治疗 HPV 感染的延伸，自主研发化药 2 类改良型新药“磷酸氯喹凝胶”是一款针对 HPV 病毒感染的治疗药物，其中皮肤外用治疗 HPV 病毒感染引起的各种皮肤疣、外生殖器及肛周尖锐湿疣，已完成二期临床，准备进入三期临床实验。高危型 HPV 病毒感染适应症的临床试验申请已于 2024 年 9 月获批，目前处于 II 期临床试验阶段。

**8、请问凯普生物副总经理陈毅、贵公司下半年有扭亏为盈的希望吗？**

感谢您的关注！公司 2025 年度业绩情况请届时关注公司定期报告！2025 年上半年因公司部分产品实施集采、医学检验板块需求调整及应收账款信用减值等因素影响，公司出现业绩亏损。下半年度，随着集采影响因素的充分释放，公司新产品的拓展加强，医学检验降本增效措施的推进，加强应收账款回款管理工作，

相信管理层会以更昂扬的斗志，取得更好的经营业绩。

### 9、医学检验如何发展？如何建立竞争优势？

公司医学实验室业务板块在 2020-2022 年得到快速发展，现有 31 家医学实验室运营。近年来，公司医学实验室板块业务因行业需求变化迎来重大挑战，降本增效成为核心管理举措。公司根据各地医学实验室的实际状况，制定分级建设，强化和提升医学实验室运营服务能力。

(1) 强化质谱中心、分子中心、测序中心等特检能力建设和中心实验室建设

公司持续加大对临床质谱检测平台的建设和投入，包括液相色谱串联质谱平台、核酸质谱平台、电感耦合等离子体质谱平台和微生物快速鉴定质谱平台的建设，可应用于出生缺陷的防控，传染疾病精准防控、药物检测等领域，为临床质谱应用提供精准化、个性化诊疗方案，为重大疾病早期筛查诊断、遗传代谢病筛查、内分泌检测、病原微生物鉴定、营养与毒性元素监测、治疗药物浓度监测、药物基因组及司法毒理鉴定等方面提供完善的检测产品和服务。

公司整合资源优势，持续发展分子检测平台及相关技术研发开发，包括多通道荧光定量 PCR、数字 PCR、分子即时快速检测设备（POCT）等，可用于出生缺陷防控，传染疾病防控，个体化用药指导，癌症筛查，癌症辅助诊断等领域，为临床分子检测应用提供分子确证证据，辅助临床高精度，个性化诊治方案制定，为政府地方出生缺陷筛查、两癌筛查、个性化用药指导、慢病管理、流行病毒防控等方面提供完善的检测产品和服务。

公司测序中心具备先进的技术设备和专业的技术团队，能够提供全面的基因检测服务，包括但不限于病原宏基因组检测、基因突变检测、基因表达分析、基因拷贝数变异检测等。报告期内，公司持续紧跟市场需求，以病原宏基因组和病原靶向测序检测服务系列、出生殖道宏基因组和生殖道病原靶向测序服务，为客户提供优质的科研和临床检测服务内容。

(2) 持续采取降本增效措施，对全国部分医学实验室优化整合

2025年上半年，公司医学检验板块整体亏损，公司持续采取降本增效措施，对部分医学实验室进行优化整合；截至2025年6月末，福州实验室已合并整合至厦门实验室，济南实验室业务已合并到青岛实验室，石家庄实验室业务已纳入京津冀一体化板块，依托北京实验室开展全专业服务，重庆实验室业务已纳入成渝一体化板块，依托成都检验所开展全专业项目服务，合肥、杭州以及尚未取得执业许可的银川和内蒙古实验室已进行停业处理；同时针对普检业务行业竞争激励，毛利率低等状况，公司持续调整检验实验室的专业设置，关停或缩减部分普检专业业务，重点打造高端、特检服务。公司根据业务发展需要，持续调整、优化医学实验室业务布局，优化人员结构和专业设置，降低运营成本，提高运营效率。

#### 10、公司如何培养人才？留住人才？激励人才？

公司秉承“道德、智慧、毅力”为用人的首要原则，坚持“道德为先、德才兼备”，通过建立跨部门轮岗交流、重点项目挂职锻炼等机制，培养复合型管理人才与专业骨干队伍；搭建多层次进修体系，设立涵盖博士、硕士学位深造、国际学术交流、职业资格认证等七大成长通道。为持续提升培训体系能级，公司设立凯普培训管理院，自主搭建“凯普学堂”数字化学习管理平台，集成在线课程、直播教学、知识库共享、项目管理等多元功能模块，聘请知名高校教授、科研院所专家及行业领军人物组成特聘讲师团，通过线上线下融合的OTO培训模式，有效促进工作能力与个体价值的协同提升。上市以来，公司通过限制性股票激励计划和期权激励计划的实施，使员工利益与公司长远持续发展更紧密地结合，防止人才流失。

#### 11、哪些产品销量下滑严重？原因是什么？如何解决？

您好！公司HPV-DNA产品因集采影响，产品出厂价下调，虽销售量未受较大影响，但销售金额下降影响较大。公司采取积极

措施，创新研发了高危型 HPVE6/E7mRNA 检测产品和宫颈癌甲基化检测产品等产品。同时，在出生缺陷防控、生殖道感染、肿瘤甲基化检测、个体化精准用药检测等领域，公司开发了系列产品，随着市场推广的加强，相关产品将取得更好的收入增长。

**12、回购了那么多股票，为何不实施股权激励？人才都留不住，莫怪公司业绩巨亏。**

基于对未来发展前景的信心和对公司价值的高度认可，为了维护公司价值及投资者权益，增强投资者对公司的投资信心，公司于 2024 年实施了 3 期股份回购计划。同时，公司高度重视团队积极性建设与持续稳健发展，后续如有相关股权激励计划，将严格按照法律法规要求及时履行信息披露义务。

**13、公司的应收账款每年每个季度都大量计提坏账准备金，难道公司的账款都收不回来吗？有什么计划？**

您好！2020-2022 年期间，公司接受各地卫健委委托，提供相关检测服务，形成了规模较大的应收账款。截至报告期末，应收账款期末余额为 192,619.90 万元，坏账准备 98,558.70 万元，账面价值 94,061.20 万元，其中与 2020-2022 年期间提供非常规检测产品和医学检验服务相关的应收账款期末余额 129,685.67 万元，账面价值为 42,066.51 万元。公司高度重视应收账款的回收工作，将其作为管理层的第一要务。由集团高管带队，财务、商务、法务、市场等专业部门人员组成管理队伍，借地方化债政策持续对应收账款余额较大的省区开展重点管理，通过数据核对、客户走访、函件催收、法律诉讼等多种形式强化对应收账款催收。与此同时，公司积极向有关部门反馈情况，取得其理解和支持，协调和督促各地政府履行还款责任。报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金 44,579.96 万元，应收账款期末余额比期初减少 9,729.81 万元。

**14、请问董秘：1. 为什么公司高溢价购买处于巨亏凯普医学检验的少数股东股份？2. 潮州凯普医学科技园投产日期？3. 磷酸氯喹凝胶高危 2 期临床进展？**

您好!因有部分参与公司医学检验板块早期投资的经销商和员工有个人资金需求,公司按其原出资金额回购了其少数股份,未高溢价购买。凯普医学科学园一期生产基地已完成土建工作,在内部装修,预计今年底或明年上半年将投入正式使用。公司自主研发化药2类改良型新药“磷酸氯喹凝胶”是一款针对HPV病毒感染的治疗药物。其中皮肤外用治疗HPV病毒感染引起的各种皮肤疣、外生殖器及肛周尖锐湿疣,已完成二期临床,准备进入三期临床实验。高危型HPV病毒感染适应症的临床试验申请已于2024年9月获批,目前处于II期临床试验阶段。

#### **15、如何进行人才梯队建设?**

感谢关注,公司重视人才培养和队伍的建设,持续持续引进中高级职称人才、硕士及以上学历人才,促进内外部人员流动与人才素质提升,优化人员结构。公司秉承“道德、智慧、毅力”为用人的首要原则,根据战略规划和业务布局部署各个板块的人力投入,并坚持“道德为先、德才兼备”,通过建立跨部门轮岗交流、重点项目挂职锻炼等机制,培养复合型管理人才与专业骨干队伍;搭建多层次进修体系,设立涵盖博士、硕士学位深造、国际学术交流、职业资格认证等七大成长通道。为持续提升培训体系能级,公司设立凯普培训管理院,自主搭建“凯普学堂”数字化学习管理平台,集成在线课程、直播教学、知识库共享、项目管理等多元功能模块,聘请知名高校教授、科研院所专家及行业领军人物组成特聘讲师团,通过线上线下融合的OTO培训模式,有效促进工作能力与个体价值的协同提升。2025年上半年,公司组织现场培训超过100场,培训课程超过300门,总培训人次超过2万人次。

#### **16、HPV疫苗的接种对公司的影响有多大?业绩是否会持续下滑?**

您好!HPV疫苗和HPV检测均是防控宫颈癌的关键举措,HPV疫苗的接种对公司HPV检测业务暂无重大影响,因HPV疫苗为预防性疫苗,疫苗覆盖的HPV型别有限,即使接种了疫苗,适龄人

群仍应进行定期的 HPV 检测。近两年因检测行业需求调整，HPV 实施集采及公司部分非常规检测款项暂未回款的影响，公司业绩受到一定挑战。公司将持续做好研发创新，开发更多优质新产品，并做好降本增效措施，加强应收款回收管理工作，相信公司未来业绩会取得较好的发展。

**17、请问公司股票五年来一直下跌，投资者损失惨重。您作为董事长，就提高投资者回报有什么具体措施？**

您好，感谢您的关注。公司高度重视投资者回报以及市值管理工作，上市以来，公司累计派发现金股利近 4.9 亿元，累计回购金额超过 3.9 亿元；针对市值管理公司已根据相关法律法规的要求并结合公司实际情况制定了相关制度。公司将严格根据制度进行市值管理并适时落实好资本市场相关政策，切实推动公司投资价值提升，增强投资者回报，维护公司、投资者及其他利益相关者的合法权益。今年上半年，公司结合当前所处行业的特点和“三大业务板块”重大战略发展规划，在凯普医学科学园和广东康和医院的建设需要长期及稳健的资金支持，且公司因 2020-2022 年期间提供医学检验服务形成规模较大、回收缓慢的应收账款的前提下，仍积极回报全体股东。2024 年度，公司实施三次股份回购方案，截止目前合计回购金额为 1.1 亿元。公司也将积极探索其他合法有效有针对性的市值手段和方法。公司股价受宏观政策、行业发展、投资者偏好等多种因素的影响，请投资者注意投资风险，感谢您的关注。

**18、面对白热化竞争，公司如何的发展策略是什么？**

您好！公司是国内领先的分子诊断产品及服务提供商，构建了分子诊断产品、医学检验服务、医疗大健康管理三大业务板块协同发展战略，并在此基础上重点构建“凯普康和医检 5.0 战略”，力争成长为医疗大健康领域的龙头企业。

未来三年，公司将持续拥抱《中国妇女发展纲要（2021-2030 年）》《中国儿童发展纲要（2021-2030 年）》《加速消除宫颈癌行动计划（2023-2030 年）》等国家产业政策，瞄准妇幼健康、

出生缺陷、肿瘤早筛、精准用药等赛道，充分打造“核酸 99”、“凯普康和医检 5.0”战略，加快新产品研发和业务拓展，加强人才培养和公司治理，加快数字化转型升级，实现公司的高质量发展。在新质生产力方面，公司将重点打造“凯普康和医检 5.0 战略”，投入更多的资源来发展新的检测方法和技术，并加大其应用与推广。借助 AI、结合医学影像、分子检测和多组学，研发更加准确、高效和便捷的肿瘤及其它重大疾病的筛查诊断技术，为疾病诊疗与健康管理的健康管理提供更有效的手段。

**19、HPV 检测持续下滑，公司采取了哪些措施？取得了哪些效果？**

您好！感谢关注！HPV-DNA 检测产品因组织实施联合集采，产品出厂价下调，对公司 HPV 检测产品整体收入带来不利影响。公司采取多项措施，除集采区域及相关产品的持续推动外，公司积极拓展筛查市场，取得了行业首张宫颈癌初筛 HPV 检测证书，并持续开展研发创新，取得高危型 HPV E6/E7 mRNA 检测产品和宫颈癌甲基化检测等目前国内为数不多的可分别实现对 TCT 检测提示 ASC-US 阳性的人群和 HPV 检测阳性的患者进一步分流的产品，构筑最完善的 HPV 检测产品序列，满足不同场景的应用需求。到报告期末，公司 HPV 系列产品累计使用量近 8,000 万人次，保持行业领先地位。

**20、医学检验服务什么时候可以扭亏为盈？**

您好！报告期内，公司医学检验板块整体亏损，公司持续采取降本增效措施，对部分医学实验室进行优化整合；截至报告期末，福州实验室已合并整合至厦门实验室，济南实验室业务已合并到青岛实验室，石家庄实验室业务已纳入京津冀一体化板块，依托北京实验室开展全专业服务，重庆实验室业务已纳入成渝一体化板块，依托成都检验所开展全专业项目服务，合肥、杭州以及尚未取得执业许可的银川和内蒙古实验室已进行停业处理；同时针对普检业务行业竞争激励，毛利率低等状况，公司持续调整检验实验室的专业设置，关停或缩减部分普检专业业务，重点打

造高端、特检服务。公司根据业务发展需要，持续调整、优化医学实验室业务布局，优化人员结构和专业设置，降低运营成本，提高运营效率。关于医检业务具体经营情况，请关注公司定期报告。

### **21、新品上市预计可以贡献多少营收和净利润？**

您好，感谢您的关注。公司以妇幼健康领域为主线，围绕病原体检测、遗传病检测、血液筛查、肿瘤早期诊断和个体化用药指导等分子诊断产品线进行布局，开发出了 HPV、地贫基因、耳聋易感基因、乙肝、生殖道感染、呼吸道感染等检测系列试剂产品，和氯吡格雷、硝酸甘油、华法林、叶酸、他汀、阿尔茨海默症早期评估等用药检测产品，以及样本处理、提取、分子杂交等系列设备和耗材；相关产品广泛应用于医院临床检测、出生缺陷防控、公共卫生防控等领域。近年来，公司坚定落实“核酸 99”的战略规划，向“核酸分子诊断龙头企业”的大目标迈进，陆续取得个体化用药系列产品、高危型 HPV E6/E7 mRNA 检测产品和宫颈癌甲基化检测产品等新产品，已经上市的新产品已取得一定的收入，也呈现较快增长的势头，但公司产品的实际销售情况取决于市场推广效果，目前尚无法预测其对公司未来经营业绩的具体影响。

### **22、凯普康和医院如何发展？预计几年后可以扭亏为盈？**

感谢您的关注！凯普康和医院首期建筑面积约 1.6 万 m<sup>2</sup>；一期开放床位 100 张，以肿瘤医学中心、健康管理中心、骨科医学中心三大医学板块为核心，配套内外妇儿、耳鼻喉眼口等 18 个诊疗专科。肿瘤治疗中心以美国威斯康星医学院放射肿瘤系终生教授、国际知名肿瘤放射治疗专家、公司首席医疗官李晓川教授为领军人物，以公司博士团队为科研支撑力量，主要临床医生具备多年的临床诊疗经验；配备了国内外一线品牌的先进医疗设备，依托公司在医学检验、分子诊断多年的积累，开展肿瘤早筛、早诊、早治服务。潮州凯普康和医院自 2024 年 6 月开始试运营，报告期内取得互联网医院资质，着手打造智慧医院，与公司布局

	<p>全国的医学实验室网络联通，面向全国提供高端、精准诊疗服务。医院项目前期投入较大，相关固定资产、设备、医疗人才队伍投入较高，需要一定的时间打造品牌与口碑，提供专业、优质的医疗诊疗服务，我们相信随着医院各专业科室的建设与良好运营，未来医院会成为公司业绩增长的一个重要组成部分。</p> <p><b>23、预计 2025 年医院门诊量会达到多少人次？预计营收多少？</b></p> <p>潮州凯普康和医院一期开放床位 100 张，以肿瘤医学中心、健康管理中心、骨科医学中心三大医学板块为核心，配套内外妇儿、耳鼻喉眼口等 18 个诊疗专科。肿瘤治疗中心以美国威斯康星医学院放射肿瘤系终生教授、国际知名肿瘤放射治疗专家、公司首席医疗官李晓川教授为领军人物，以公司博士团队为科研支撑力量，主要临床医生具备多年的临床诊疗经验；配备了国内外一线品牌的先进医疗设备，依托公司在医学检验、分子诊断多年的积累，开展肿瘤早筛、早诊、早治服务。潮州凯普康和医院自 2024 年 6 月开始试运营，报告期内取得互联网医院资质，着手打造智慧医院，与公司布局全国的医学实验室网络联通，面向全国提供高端、精准诊疗服务。2025 年凯普康和医院是第一个完整运营的年度，上半年医疗服务收入 1,000 万元左右，下半年会增加健康管理业务体量。全年营收情况请届时关注公司定期报告。</p>
附件清单(如有)	
日期	2025-09-19