

证券代码：603387

证券简称：基蛋生物

公告编号：2024-036

基蛋生物科技股份有限公司

关于 2024 年半年度业绩网上说明会 召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

基蛋生物科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年9月12日11:00-12:00在上证所信息网络有限公司上证路演中心平台（以下简称“上证路演中心”）采用网络互动方式召开“基蛋生物2024年半年度业绩网上说明会”。关于本次业绩说明会的召开事项，公司已于2024年8月31日在《上海证券报》及上海证券交易所网站上披露了《基蛋生物科技股份有限公司关于召开2024年半年度业绩说明会的公告》（公告编号：2024-031）。现将有关事项公告如下：

一、本次说明会召开情况

2024年9月12日，公司董事长苏恩本先生、公司财务总监倪文先生、公司董事会秘书刘葱女士、公司独立董事万遂人先生、公司独立董事鞠焜先先生、公司独立董事凌华女士出席了本次业绩说明会。公司就2024年半年度经营状况、财务状况、产品等问题与投资者进行互动交流和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行了回答。

二、本次会议投资者提出的主要问题及公司的回复情况

公司在说明会上就投资者关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：

问题 1：请问公司对拓展海外业务是否有相关规划？海外产品的价格体系是否与国内有差异？

回复：尊敬的投资者您好，公司海外业务以 POCT 产品、小发光和小流水线为主，海外 POCT、生化、化学发光产线收入合计 4800.52 万元，同比增长 16.21%。其中，生化检测产品全自动生化分析仪 CM-400（400T/H）和 CM-800（800T/H）

在海外市场展现出强劲的增长潜力，重点布局在欧洲、亚洲和中南美地区，CM-400 以其卓越的性能和口碑实现仪器收入增长；MAGICL6000 和 MAGICL6000i 已在部分国家实现装机；Metis6000 作为公司的重要战略产品，已逐步在部分国家的中大型实验室中投入使用。公司实行海外与国内差异化的价格体系，仪器方面，海外以销售为主，国内以投放为主；在试剂方面，海外与国内均以销售为主，但定价体系有所不同。未来，公司将持续加强海外业务拓展和渠道建设力度，坚持深耕海外市场，致力于将产品市场定位与战略目标转向中大型医疗机构。感谢您的关注。

问题 2：公司有猴痘检测的产品吗？是否参与了猴痘防疫和治疗的事项？

回复：尊敬的投资者您好，公司已取得猴痘病毒核酸检测试剂盒（荧光 PCR 法）及猴痘病毒抗原检测试剂盒（荧光免疫层析法）、猴痘病毒抗体检测试剂盒（荧光免疫层析法）欧盟 CE 准入资质，但目前尚未收到相关订单需求。感谢您的关注。

问题 3：公司流水线的创新升级体现在哪些方面？重点应用于哪些产品？

回复：尊敬的投资者您好，公司为了持续推进流水线战略，新增流水线配套研发项目 SH620 全自动样本处理系统和 CS720 样本后处理系统，应用于 Metis8000 全自动生化免疫流水线，能够和生免仪器设备进行联机进行自动质控，并配备 AI 视觉识别系统，自动完成血清质量检测、样本管状态识别，不停机自动加载、卸载试剂和耗材，实现样本从上机到离心、开盖、检测、覆盖到低温存储全流程管理，满足中大型医院检验科对血液样本的前处理、后处理和自动质控的智能化需求，降低处理过程中的出错率，提高实验室自动化流水线的高效化和智能化程度。感谢您的关注。

问题 4：公司上半年研发投入有所下降，半年中提及研发团队科学制定研发项目管理机制，请问公司的研发支出集中在哪些项目上？

回复：尊敬的投资者您好，2024 年上半年，公司研发投入为 10,162.63 万元，占当期营业收入的比重为 16.45%。其中，仪器研发支出占研发总支出的比例达 40%，主要集中在 MG8800 全自动化学发光仪器、CM-1000 全自动生化分析仪、GN7000 全自动核酸扩增分析仪等研发项目；此外，公司的研发支出主要集中在

诊断大数据平台的开发、原料的研发、POCT 试剂盒的研发、化学发光免疫分析法检测试剂盒的研发以及化学发光工艺改进等项目上。感谢您的关注。

问题 5：请问公司小发光和小流水终端主要覆盖哪些检测项目？

回复：尊敬的投资者您好，公司 2024 年上半年小发光（MAGICL6000+MAGIC L6000i）出库 502 台，终端主要覆盖心肌、炎症、肿标、甲功、传染病等项目，其中心肌及炎症项目占比达 60%，其次以肿标、甲功、传染病项目为主。公司 2024 年上半年 Metis6000 流水线装机 51 条，自上市以来累计装机 100 余条，终端主要覆盖甲功、肿标、心肌、传染病、炎症、性激素、糖代谢、胃功能、骨代谢等检测项目，其中甲功、肿标、心肌及传染病合计占比达 80%。感谢您的关注。

问题 6：公司的现金流较为充足，请问公司对未来的规划如何，有投资意向吗？

回复：尊敬的投资者您好，公司将结合具体经营状况和未来战略规划，将资金合理分配于研发投入、市场开拓、对外投资、日常经营等多个方面。公司始终坚持发展 IVD 主业，坚持健康稳健的发展路线，在对外投资方面，公司优先考虑能够与主营业务产生协同效应的企业，实现资源优化配置与合作共赢，此外，公司合理利用闲置自有资金进行投资理财，为公司和股东创造良好的财务收益。感谢您的关注。

问题 7：请问公司分子 POCT 的进展如何？

回复：尊敬的投资者您好，公司已开发出呼吸道感染、肠道感染、生殖健康&优生优育和宠物诊断系列新型快速核酸检测试剂盒。其中，人乳头瘤病毒（HPV）核酸检测及 16/18 分型试剂盒（荧光 PCR 法）、甲型/乙型流感病毒及呼吸道合胞病毒核酸联合检测试剂盒（荧光 PCR 法）、全自动核酸扩增分析仪已获得 NMPA 三类证；肠道病毒通用型/柯萨奇病毒 A16 型/肠道病毒 71 型核酸检测试剂盒（荧光 PCR 法）处于注册审评阶段，其余多款产品均处于临床试验阶段。感谢您的关注。

问题 8：你好，关注到公司的信用减值损失同比增加较多，请问是什么原因？

回复：尊敬的投资者您好，公司 2024 年上半年信用减值损失-953.58 万元，主要是因为子公司新疆石榴籽应收账款账龄已达 3-5 年，按 50%计提坏账损失所

致，应收当地医院、疾控中心的款项因财政资金紧张导致付款延迟。感谢您的关注。

问题 9：请问公司对未来销售费用如何规划？持续降本增效是否会影响销售市场的拓展？

回复：尊敬的投资者您好，公司 2024 年上半年销售费用同比下降 8.57%，主要原因是会展及宣传费、差旅费、业务招待费下降，整体费用控制情况良好。公司将围绕国内外市场的开拓以及基蛋品牌的建设，合理规划销售费用的投入，并结合实际运营情况及市场变化管控销售费用在合理范围内波动，持续优化销售费用结构，在扩展销售市场和控制销售费用之间达到一定的平衡。感谢您的关注。

问题 10：公司的短期借款与同行业相比较高，但公司现金流充足，请问短期借款的主要用途是什么？

回复：尊敬的投资者您好，截至 2024 年 6 月 30 日，公司短期借款余额 62,740.06 万元，货币资金余额 47,426.62 万元，一年内到期的其他非流动资产中，大额存单共计 8.64 亿。公司流动资金充足，因此基于稳健的财务状况和良好信用度与银行建立良好关系，通过现金管理方式提升资金使用效率和收益，为公司和股东创造良好财务收益。公司的短期借款规模将随着经营状况、银行政策等变动而变动。感谢您的关注。

问题 11：请问公司流水线在研项目 Metis8000 的亮点是什么？

回复：尊敬的投资者您好，Metis8000 全自动生化免疫流水线在生化模块上通过试剂瓶装卸臂结构设计和多试剂自动化加载技术，实现自动装载、卸载、开盖功能，以及耗材的自动化加载；在发光模块中通过高通量多重并行设计和机械臂联动实现模块布局优化，提高单机坪效比；在自动质控功能上，利用前后样本处理模块，将人工操作环节进行模块化处理，减少质控品的浪费以及解决人工参与导致检测准确性低的问题，达到效率的提升，并运用机器视觉开发相机图像识别法以及人工智能识别方式，实现高精度度的试管类型与血清识别技术。以上技术弥补了目前市场在生化免疫流水线系列上的不足，不断提高国产仪器的竞争力，降低医疗检测成本。感谢您的关注。

问题 12：请问公司对化学发光业务的中长期规划？

回复：尊敬的投资者您好，2024 年上半年，公司化学发光产线收入 13,530.45 万元，同比增长 47.49%。公司 2024 年上半年小发光（MAGICL6000+MAGICL6000i）出库 502 台，终端主要覆盖心肌、炎症、肿标、甲功、传染病等项目，其中心肌及炎症项目占比达 60%，其次以肿标、甲功、传染病项目为主。公司将持续加大化学发光检测产品全自动化学发光检测仪 MAGICL6000、MAGICL6000i 在国内外的推广装机力度，并加快 MG8800 全自动化学发光仪器的研发进度，以此提高化学发光产品的广度。此外，公司将在化学发光产线持续进行研发投入，进一步丰富公司的化学发光项目，提高化学发光试剂在各检测领域的覆盖，以满足临床检测需求。感谢您的关注。

问题 13：公司小发光仪器投放量增长后，带动试剂的增长大概什么时候可以体现？

回复：尊敬的投资者您好，2024 年上半年，公司化学发光试剂收入为 11,471.63 万元，占公司自产产品收入（剔除新冠）的比重为 25.90%。一般情况下，从小发光仪器装机完成后，随着小发光仪器使用周期的推进，项目数量的增加也将带动试剂数量的增长，该增项上量的过程大概需要 3-6 个月。公司将进一步推动小发光装机的持续放量，并不断丰富化学发光试剂在各检测领域的覆盖，从而推动化学发光条线的增长。感谢您的关注。

问题 14：公司 Metis6000 流水线自上市以来装机 100 余台，请问具体的使用场景及终端分布？

回复：尊敬的投资者您好，公司大力推进创新型流水线战略，Metis6000 全自动生化免疫流水线广泛应用于三级医院急诊检验、二级及以下医院中心实验室，能够大大缩短标本周转时间、优化分析前和分析后工作流程，提升检验科的效率和准确性，极大程度减少了人工造成的差错和交叉感染，检测结果更加稳定可靠。相比于传统流水线占地空间大，对实验室条件要求高，难以匹配广大区县级及以下医院对流水线的需求，Metis6000 双联机占地面积仅 2.6 平方米，可以自由拓展，可实现 1-4 台生化或化学发光自由组合，能满足基层医院、二级及以上医院检验科对高性价比流水线的需求。2024 年上半年 Metis6000 流水线装机 51 条，自上市以来累计装机 100 余条，主要分布于检验科，少量分布于急诊检验科和内分泌科，其中在三级医院装机占比超过 30%，在二级医院装机占比超过 40%，终

端主要覆盖甲功、肿标、心肌、传染病、炎症、性激素、糖代谢、胃功能、骨代谢等检测项目，其中甲功、肿标、心肌及传染病检测合计占比达 80%。感谢您的关注。

问题 15：苏总，您好！我是持股四年的投资者，也见证了基蛋生物的稳步发展。虽然短期市场竞争激烈，咱们稳扎稳打面对现有的竞争对手，未来稳步发展空间还很大。但将来像迈瑞这样头部厂家进入发光，小流水等业务领域直接展开竞争，它们不惜牺牲短期利益，利用资金，规模，人才优势先占领市场。如果遇到这样局面，咱们怎么应对，差异化的产品路线策略是什么。还是说咱们很长一段时间和头部 IVD 企业之间不会有面对面的激烈竞争。谢谢！

回复：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的持续关注。公司自上市以来，持续保持在 POCT 市场的领先地位，受市场环境等多重因素的影响，虽然上半年 POCT 条线的核心产品 Getein1600 市场装机量有所下滑，但 Getein1600 市场存量及产品仍具有竞争力。公司在不断稳固 POCT 市场的同时加大对化学发光和生免流水线的布局和拓展，从小发光的装机量来看，公司自研自产的全血小发光 MAGICL6000 自上市以来每年保持 800-1000 台的装机；为了加强对等级医院以下的覆盖，公司发布了 MAGICL6000i，主要面向二级及以下医院。仪器结构中不含 MAGICL6000 中的 HCT（红细胞压积检测）检测模块，仪器成本进一步降低，收获了终端的积极反馈，上半年 MAGICL6000、MAGICL6000i 合计出库 502 台，持续扩大在不同等级医院的终端覆盖面；从化学发光的检测项目来看，从小发光上市时心肌及炎症试剂收入占比 90%逐步扩展到肿标、甲功、传染病项目的上量，检测项目的不断丰富及上量有助于进一步提升小发光在终端的竞争力。流水线方面，公司自 2023 年一季度推出生免流水线，截至上半年累计装机 100 余条，与传统的生免流水线不同，公司自研自产的生免流水线极具性价比，占地面积小、主要面向基层医院、二级及以上医院检验科，除了公司核心项目心肌及炎症外，传染病、甲功、肿标等项目也在逐步上量。未来，公司会继续坚持化学发光及创新性流水线战略，在保持 POCT 条线竞争力的同时，力争化学发光及流水线持续突破。

问题 16：出于什么原因导致基蛋生物迟迟未按约收购景川诊断剩余股份？

回复：尊敬的投资者您好，公司与景川诊断就剩余股权收购事项引起多起诉讼，具体详见公司于《上海证券报》以及上海证券交易所网站披露的临时公告，公司将根据诉讼进展情况及时履行信息披露义务，感谢您的关注。

问题 17：子公司景川诊断宣布第一次临时股东大会延期，请问后续基蛋生物会对景川采取什么措施？

回复：尊敬的投资者您好，为了维护上市公司及全体股东的合法权益，公司将继续积极解决与景川诊断的股份转让纠纷事项及相关诉讼，通过多种方式行使作为景川诊断控股股东的权利，消除相关事项对公司产生的不利影响，并将持续关注上述事项的进展情况，及时履行信息披露义务，感谢您的关注。

本次说明会具体情况详见上证路演中心(<http://roadshow.sseinfo.com>)。在此，公司对长期以来关心和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

基蛋生物科技股份有限公司董事会

2024年9月12日