

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：2025-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	太平洋证券 谭紫媚 李啸岩；信达证券 曹佳琳；国盛证券 王震；国信证券 贺东伟；中信证券 陈竹/宋硕/陈逸飞/李文涛；汇安基金 周冲；东证自营 王光宇；广州玄甲私募基金管理有限公司 董丛丛；禾永投资顾义河；深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前；长江养老保险股份有限公司 邱宏斌；上海鹤禧私募基金管理有限公司 李峥嵘等。
时间	2025 年 4 月 29 日 10:00-11:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事兼副总经理谢龙旭先生、副总经理兼董事会秘书陈毅先生、财务总监李庆辉先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、2024 年和 2025 年一季度经营情况介绍 2024 年，公司实现营业收入 81,552.88 万元，同比下降 26.16%；扣除上年同期非常规业务收入的影响，实现的常规业务收入同比下降 13.62%；实现归属于上市公司股东的净利润-65,488.20 万元，同比下降 566.20%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润-65,973.48 万元，同比下降 682.84%。公司出现上市以来首次年度亏损，具体原因如下： 1、分子诊断产品因行业政策调整和 HPV-DNA 检测系列产品实施集采，公司部分产品的出厂价下降，影响公司分子诊断产品收入规模，产品毛利率下降。 2、医学检验服务方面，因市场需求变化，检测收入整体减少。2024 年，医学检验服务实现业务收入 24,116.43 万元，同比下降 38.48%，

	扣除上年同期非常规业务收入的影响，同比上涨 5.15%，但因实验室固定成本及人力开支较大，相关收入尚不能覆盖成本，导致医学检验业务出现经营亏损。同时，公司根据对医学检验服务板块未来经营情况的预期，对未来可获得的应纳税所得额以抵扣递延所得税资产的利益进行了慎重评估，对医学检验服务板块的递延所得税资产的账面价值进行复核，冲回递延所得税资产 12,753.81 万元，导致医学检验服务板块出现较大亏损。 3、医疗大健康服务方面，因潮州凯普康和医院运营初期收入尚不能覆盖开业支出、人力成本等运营成本，出现一定亏损。 4、2024 年，因 2020-2022 年期间形成的政府应收款账龄迁徙，部分资产预计可变现净值低于成本，基于谨慎性原则，公司对存在减值迹象的资产计提了信用减值损失和资产减值损失。2024 年，公司共计提信用减值损失 60,800.62 万元和资产减值损失 3,774.57 万元。 2024 年，公司持续推进“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，主要经营成果如下： 1、持续加强分子诊断产品的业务拓展 2024 年，虽然 HPV 检测产品已实施集采，但是公司宫颈癌甲基化检测产品取得医疗器械注册证，与公司高危型 HPV E6/E7 mRNA 检测产品作为公司宫颈癌筛查和 HPV 检测系列的重要产品补充。在个体化用药、出生缺陷等新产品的推广方面也取得一定的成果。2024 年，公司个体化用药检测产品单独作为一个系列进行推广，总销售收入过千万元。 2、“凯普康和医检 5.0 战略”的规划和落地 2024 年，公司整合公司“三大业务板块”核心资源，重塑医疗大健康业务模式；以康和互联网医院为载体，以分布全国的 30+家第三方医学实验室为支点，提供面向 B 端和 C 端的医学检验咨询服务和跨空间的全方位、个性化、“先检后医”的健康管理服务；依托公司在分子诊断领域多年的深厚积淀，集成了先进的医学检验技术、体检服务以及专家会诊资源，聚焦肿瘤早筛早诊早治、妇女儿童健康、慢病管理等社会关注的重大疾病和健康问题，融合医学影像、分子检测、临床实践
--	---

	及 AI 技术，运用多组学数据为大众提供精准健康风险评估、疾病治疗和健康管理精准化、个性化解决方案。 3、持续推进“核酸 99 战略”，加强产品技术创新 2024 年，公司研发投入 10,248.44 万元，占营业收入比例为 12.57%，累计取得医疗器械注册证/备案证共 92 项，CE 认证 58 项，累计获得专利授权 192 项，其中境内外发明专利 111 项。2024 年，公司产品中心持续实行 M-IPD 体系管理，布局多样化研发平台，在生殖道病原体检测、呼吸道病原体检测、遗传病相关的出生缺陷类检测、肿瘤早期诊断、个体化用药指导、药物开发方面深度布局，持续丰富公司产品管线，通过多种模式的合作，持续、快速推出新的检测技术，并以 LDT 形式在公司第三方医学实验室或者临床单位进行推广。 4、科技赋能，AI 智能化引领高质量发展 2024 年，公司三大业务板块持续构建“预防-检验-诊断-治疗-健康管理”全链条的智能化平台，持续推动分子诊断产品板块在研发、生产、职能部门管理、市场拓展方面，以及医学检验服务板块、医疗大健康板块的 AI 智能化升级。 5、持续深化国际化业务布局 2024 年，公司因地制宜加强产品创新研发，积极推动各个国家或地区的产品准入，积极亮相各大国际展台，拜访海外客户，举办海外代理商大会，提升产品通关便利，持续深化国际化业务布局。 6、降本增效，提升医学实验室运营能力 2024 年至今，公司一方面强化包括宏基因检测等测序平台、质谱平台分子平台等特检能力建设和中心实验室建设，重点开展包括生殖道宏基因组等技术和高端应用的推广，打造高端、特检服务，另一方面公司持续调整检验实验室的专业设置，特别针对普检业务行业竞争激烈和毛利率低等状况，关停部分达不到盈亏平衡的普检专业，具体是将福州实验室合并整合至厦门实验室，济南实验室业务合并到青岛实验室，调整石家庄实验室的专业设置，将其纳入京津冀一体化协同发展，
--	---

	依托北京实验室开展全专业服务，优化重庆实验室检验专业，依托成都检验所开展全专业项目服务等，以提高各实验室的运营管理效率。 7、建设运营潮州凯普康和医院，完善大健康产业布局 近两年，因 2020-2022 年期间提供医学检验服务形成的应收款回款缓慢，公司调整了广东康和医院的动工建设，集中资源开设和运营二级综合医院“潮州凯普康和医院”。凯普康和医院以肿瘤医学中心、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；其中以公司首席医疗官李晓川教授和首席科学家谢龙旭博士的团队为中心重点打造肿瘤早筛早诊早治，将作为 2025 年工作的核心。 2025 年一季度，公司实现营业收入 13,406.39 万元，同比下降 26.78%；实现归属于上市公司股东的净利润-2,730.40 万元，同比下降 90.21%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润-2,476.15 万元，同比下降 55.15%。主要原因系 HPV-DNA 检测系列产品实施集采，公司部分产品的出厂价下降，虽然个体化用药等系列产品取得较快增长，但尚不能补充 HPV 产品集采造成收入下降的影响；2025 年开始，公司销售自产分子诊断产品的增值税税率调整为 13%，对公司利润造成一定影响；公司医学检验服务业务相关人工福利、折旧摊销、租赁等支出较大，医学检验实验室业务板块整体仍亏损；潮州凯普康和医院去年下半年开始运营，2025 年一季度收入尚不能覆盖经营成本。2024 年公司经营性现金流净额 7,000 多万，2025 年一季度经营性现金流净额 4,000 多万，目前资金方面比较充裕，关键是接下来要做好应收账款的管理。公司应收账款主要是 2020-2022 年度因提供非常规医学检验服务形成的政府应收账款。2024 年公司计提信用减值损失后，上述应收账款的账面价值约 5 亿多元。 二、问答环节主要交流问题如下： 1、公司应收账款的地区分布？预计 2025 年能回收多少？ 答：公司应收账款主要在辽宁沈阳、陕西西安、甘肃兰州，还有河南、湖南、江西和广东等地。我们对政府回款比较有信心，国家多次出
--	--

	台相关措施，要求解决拖欠中小企业款项问题。回款进展主要与地方政府的支付能力相关。 2、凯普康和医院预计多久可实现盈利？ 答：凯普康和医院的整体新增投入不会太大，场地是公司原有的场地改建，主要是设备和人力方面的支出，其次是在围绕公司核心优势开展的肿瘤早筛早诊早治板块会增加投入。凯普康和医院重点打造小而精的业务模式，一方面是高端健康管理，结合公司在医学检验和分子诊断领域的优势，开展肿瘤早期筛查和健康管理；另一方面打造特色专科，骨科方面引进了比较强的医生团队，骨科手术在当地比较有影响力和品牌。当然，单靠凯普康和医院在潮州当地的常规业务，预计实现盈利的周期会比较长，但通过高端检验项目和健康管理项目的落地，以及与全国线上健康管理服务，还有外地人群到潮州进行康养的体检业务相结合，预计业务会有较快发展。 3、今年 HPV 集采是否会引起公司 HPV 检测产品的价格进一步下降的风险，预期今年 HPV 检测产品放量的节奏？ 答：目前 HPV 产品的价格基本稳定下来，因为去年还有些区域的集采还没有实施，所以一季度的业绩基本受到集采的影响。目前的出厂价基本稳定。公司比较看好宫颈癌甲基化检测产品和高危型 HPV E6/E7 mRNA 检测产品，正在开展临床端的进院工作。该两项产品不属于集采产品，可降低集采带来的影响。 4、ICL 去年行业有一定压力，怎么看待行业未来的发展策略？ 答：2024 年 ICL 行业确实存在蛮大压力，也在进一步的出清，有些地方的第三方检测机构关停较多，第三方检测大的连锁公司也在收缩和整合内部资源。2020 年之前，公司为了推广自家的分子诊断产品和服务，构建“分子诊断产品+医学检验服务”的业务体系，逐步搭建起全国的第三方医学实验室网络。2020-2022 年检验服务需求增加，公司加快了实验室网络的建设和布局。现在回归原本的战略目标，公司开始缩减不占优势的普检专业，对全国部分实验室进行整合和优化。去年已经做了一些调整，今年也将持续进行优化和升级，主要包括两方面的
--	--

	内容，一是对内部专业进行调整，普检不作为重点业务进行拓展；二是对中心旗舰所进行持续升级，重点对宏基因检测等测序平台、质谱平台、分子平台等能力的提升。 从长远来看，公司医学检验服务板块未来的核心功能，一是以核酸“99”、核酸“999”战略作为支撑，构建产品端的销售，二是以互联网医院的载体，医学检验服务板块将作为公司高端健康管理服务的载体、C端客户就近检验的支点，以此实现凯普康和医检5.0战略的闭环。 5、未来几年的毛利率和期间费用变动节奏，会保持在什么水平？ 答：受HPV-DNA集采的影响以及随着新产品系列的拓展，公司产品端的销售费用率将呈现持续下降趋势；管理费用率也会持续下降，会和收入规模以及大健康业务板块的业务整体拓展进展相匹配。财务费用方面，目前公司现金储备情况充裕，2024年经营性现金流净额超7,000万元，没有资金利息层面的压力。研发费用方面，公司调整研发投入节奏，聚焦于核心产品的快速获证，在创新方面，更多围绕医学检验5.0项目的转化和孵化，医学科学园一期生产基地已建设完成。 6、2025年经营情况预测？ 答：今年可关注以下几个方面：一方面是产品端，虽然受HPV-DNA检测系列产品实施集采，公司部分产品的出厂价下降，但是新产品公司宫颈癌甲基化检测产品和高危型HPVE6/E7mRNA检测产品已上市销售，作为HPV产品线的重要补充，随着市场拓展，将发挥原有产品替代和增量的功能和作用；个体化用药精准用药系列今年以来到目前已超过去年全年的收入，STD系列产品去年增速也比较快，作为一个大品类产品的潜力逐步展现。 另一将对利润产生关键影响的因素在于公司医学检验服务的降本增效措施的效果，包括人力开支的缩减和优化以及新的高端高质项目的占比调整。 从报表层面来讲，应收账款的回收情况关注度会比较高，如果应收账款回收效率可以有显著提升，由于公司信用减值计提比较谨慎和充分，随着应收账款回收情况的改善，这将对公司报表层面会有一些正面
--	---

	拉动。 7、四大金刚目前的规模和市场格局？ 答：四大金刚”产品系列，即地贫基因检测、耳聋易感基因检测、STD 检测、乙肝基因检测四大系列产品线。目前出生缺陷类和 STD 检测在行业居前位置，地贫基因检测产品市场端比较稳定，耳聋基因检测产品预计随着以熔解曲线为方法学的新产品上市，将比现有市面的同类产品更有竞争力，而乙肝基因检测还在扩大市场占有率阶段，市场上现有乙肝同类产品比较多，但是还是以质量取胜，公司乙肝方面的新产品在质量方面有优势。STD 检测（生殖道）已形成系列产品，其中公司首创十联检产品增速明显，特别是随着多中心课题结束，客户数量增多，但是放量还需要后续的加大推广和布局，这也将是公司今年市场拓展方面的重点。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 29 日