

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：2025-002

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	通过同花顺路演平台（ https://board.10jqka.com.cn/ir ）参与公司2024年年度报告网上业绩说明会的全体投资者
时间	2025年5月9日15:00-17:00
地点	同花顺路演平台（ https://board.10jqka.com.cn/ir ）
上市公司接待人员姓名	董事长管乔中先生、董事兼副总经理兼首席科学家谢龙旭先生、独立董事陈英实先生、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	公司于2025年5月9日（星期五）15:00-17:00在同花顺路演平台（https://board.10jqka.com.cn/ir）举办了2024年年度报告网上业绩说明会，本次年度业绩说明会采用网络远程文字互动的方式举行。 业绩说明会问答环节内容如下： 问题 1:公司在肿瘤早筛、感染性、遗传性疾病检测等领域有一定优势，未来如何进一步拓展这些领域的市场，提高产品的竞争力和市场占有率？ 答:您好！感谢关注。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，行稳致远、聚焦主业，加强内部治理，深度聚焦宫颈癌筛查、妇幼健康管理、出生缺陷防控、肿瘤早筛、医学检验服务、医疗健康管理等需求，加大产品的创新研发和业务拓展。公司以“全局视野、破除思维定势，守正创新、焕发生机动力”为核心管理举措，将持续加大品牌宣传和业务拓展，推动宫颈癌HPV检测；持续推动出生缺陷、生殖健康、个体化用药系列产品的市场拓展，公司博士团队、研发骨干、策划人员、技术人员，“以市场

	为中心”直接参与市场拓展，深度挖掘市场需求。2024 年度，公司开始构建“凯普康和医检 5.0 战略”，将精准医学和健康管理创新相融合，通过整合公司“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时空的全方位、个性化、“先检后医”的健康管理服务。 问题 2:医学检验服务业务收入整体减少，未能覆盖固定成本导致经营亏损。后续要如何改善该业务的盈利状况？ 答:您好！感谢关注。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。报告期内，因行业需求变化，公司医学实验室业务面临较大挑战，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。主要包括：（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。（2）采取降本增效措施，对全国部分医学实验室优化整合；关停了部分亏损的医学实验室并进行业务整合；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。公司将根据业务发展需要，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。 问题 3:与前三季度相比，第四季度经营情况恶化的原因是什么？ 答:您好！感谢关注。2024 年度并非第 4 季度经营情况恶化。第 4 季度业绩下降主要原因为 HPV 集采大部分省份在第 4 季度开始实施。另 2022 年第 4 季度公司为各地政府提供的非常规检测的形成的应收账款金额较大，随账龄迁移，相应的信用减值较大。另外，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。 问题 4:应收货款还有多少？
--	--

	答:您好!截止到2024年底,公司应收账款余额为20.23亿元,已计提信用减值损失9.29亿元,应收账款净值为10.94亿元。 问题5:高管您好,请问贵公司本期财务报告中,盈利表现如何? 答:2024年度,公司出现上市以来首个年度亏损,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%。主要原因为重点产品HPV集采的实施影响公司的产品销售收入及毛利率、医检板块因行业需求调整,板块出现亏损以及公司应收账款信用减值计提等原因影响。 问题6:公司的欠账收的怎么样了? 答: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2024年末,应收账款期末余额为202,349.71万元,坏账准备92,912.64万元,账面价值109,437.07万元,其中与2020-2022年期间提供非常规医学检验服务相关的应收款账面价值为53,390.38万元。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,公司积极向国务院有关部门反馈情况,取得其理解和支持,协调和督促各地政府履行还款责任。感谢您的关注! 问题7:管总,请问我们在市值管理方面有哪些具体的策略和计划,增强投资者对公司的信心? 答:您好,为加强公司市值管理工作,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。
--	--

	2024 年以来，公司已发布三期回购方案，目前均已经实施完毕，回购金额合计 1.1 亿元，回购股份数量合计 1,887.78 万股，占公司总股本 2.92%。公司也将积极探索其他合法有效的市值手段和方法。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。 问题 8:凯普在人才储备和培养方面有哪些计划和举措，以支持公司未来业务的发展和创新？ 答:您好！公司根据战略规划和业务调整，重新部署三大业务板块的人力投入，加大医疗大健康板块的人力投入，缩减医学检验板块的人力投入，深入推进业务流程优化和部门整合以精简人力，通过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，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。 问题 9:凯普公司今年能盈利吗？欠账怎么收不回？管理层为什么光喊口号，而不千方百计把股价搞上去？净资产是否有水份？融资买股票的银行都把股票归零担保了啊？ 答:您好，感谢您的关注。公司资产状况良好！截至 2025 年 3 月 31 日，总资产 45.34 亿元，归母净资产 40.21 亿元。2024 年度经营性现金流约 7,800 万。2024 年度公司出现上市以来首个年度亏损，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，报告期内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%。主要原因为重点产品 HPV 集采的实施影响公司的产品销售收入及毛利率、医检板块因行业需求调整，板块出现亏损以及公司应收账款信用减值等原因影响。2025 年度，公司管理层将围绕董事会制定的年度经营目标，聚焦公司发展战略，推动分子诊断产品及凯普康和医检 5.0 战略的落地实施，争取创造良好的业绩。 问题 10:凯普生物新园区投产的具体情况 答:您好！感谢关注！公司医学科学园一期生产场地已经竣工，目前在进行车间装修，预计在见年底或明年初可投入使用。 问题 11:高管您好,能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。 答:您好！关于行业内其他企业的业绩情况请参考相关公司的年报及定期报告。谢谢！ 问题 12:公司在 2024 年持续推进“分子诊断产品、医学检验服务、大健康管理”三大业务板块协同发展战略，目前各板块的协同效果如何，在实际运营中遇到了哪些挑战，又是如何解决的呢？ 答:您好！感谢关注。公司确定“三大业务板块”的重大战略发展规划。第一板块专注于分子诊断产品，第二板块专注于医学检验服务，第三板块专注于医疗大健康服务。公司分子诊断产品、医学检验服务、大健康业务三大业务板块相辅相成，相互促进，协同发展。持续的产品开发与创新，为公司医学检验服务及大健康业务提供先进产品支撑，医学检验业务的发展促进公司产品加快上市拓展，为大健康业务提供先进的检验服务支撑，大健康业务顺应国家优质医疗资源下沉基层战略，同时可加快公司产品和医学检验服务业务的拓展。 在此基础上，公司构建凯普新质生产力“凯普康和医检 5.0 战略”，将精准医学和健康管理创新融合。通过整合“三个凯普”核心资源，重塑医疗大健康业务模式，以凯普康和医院为基石、联动凯普全国 30 多家医学实验室协同效应，提供跨时空精准检测、个性化服务、高效精准治疗等全方位健康管理服务。依托多年分子诊断领域深厚积淀，聚焦
--	--

	肿瘤早筛早诊、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，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、个性化解解决方案。不仅致力于打破地域与时间的界限，为大众带来更加便捷、高效、全面的健康管理服务，而且紧密围绕解决当前医院临床诊疗中医生与患者所面临的焦点困惑、热点及迫切难题，打造一站式全方位健康管理服务平台。该平台集成了先进的医学检验技术、体检服务以及专家会诊资源，为患者量身定制个性化、精准化的健康管理方案。 问题 13: 公司今后是否有引进国外检测技术的打算？ 答: 您好! 感谢关注，公司高度重视产品创新与技术进步，长期关注国内外检测技术的进步与发展，并加以应用。谢谢！ 问题 14: 公司的欠账怎么解决。 答: 您好！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，公司积极向国务院有关部门反馈情况，取得其理解和支持，协调和督促各地政府履行还款责任。 问题 15: 2024 年研发投入同比减少了 37.18%，在研发费用减少的情况下，如何保证产品的创新能力和市场竞争力？ 答: 您好！公司高度重视创新与发展。上市以来，公司累计研发投入超过 8.6 亿元。报告期内，公司研发投入 10,248.44 万元，占营业收入比例为 12.57%。作为国内领先的分子诊断产品及服务一体化提供商，既发挥自身渠道和品牌优势，提升自身的研发实力，又持续加强与国内外科科研机构、医疗机构的产学研合作，把握行业前沿技术，借助高校、研发机构专业平台和团队进行联合科研攻关，丰富公司产品线。截至报告期末，公司共取得医疗器械注册证/备案证 92 项，其中三类医疗器械注册证 35 项，香港表列证书 1 项（注册分类 C 类），二类医疗器械注册证 7 项，一类备案证 49 项；CE 认证 58 项，其中欧盟新医疗器械法规
--	--

	IVDR 25 个；公司获得专利授权共 192 项，其中中国内地发明专利 91 项，境外专利 20 项，包括美国、韩国发明专利各 3 项，日本、俄罗斯、澳大利亚、欧洲、巴西、印尼发明专利各 2 项，中国香港及澳门地区发明专利各 1 项；实用新型 55 项，外观专利 26 项。报告期内，公司研发投入金额对比 2023 年度略有下降，主要原因在于报告期内部分研发人员转岗为市场拓展及技术管理工作，以加快公司产品的市场拓展。 问题 16:2024 年度亏损 6 亿 5000 多万元，应收账款信用减值多少占比多少。 答:您好，感谢您的关注，公司 2024 年度计提信用减值损失 60,800.62 万元，其中对应收账款计提的减值准备金额为 60,696.40 万元；计提资产减值损失 3,774.57 万元。 问题 17:高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。 答:您好！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，IVD 行业迎来了前所未有的发展机遇。政策方面，随着《中国妇女发展纲要（2021-2030 年）》《中国儿童发展纲要（2021-2030 年）》《“十四五”生物经济发展规划》《加速消除宫颈癌行动计划（2023-2030 年）》《出生缺陷防治能力提升计划（2023-2027 年）》等的推出，为 IVD 行业的发展提供了有力的政策支持。需求方面，人口老龄化、公共卫生防控常态化、居民健康管理意识增强，收入水平增长，驱动 IVD 市场持续扩容。伴随“千县工程”下沉市场和海外新兴市场拓展，行业将迎来更广阔的增量空间。未来，国产 IVD 企业将凭借技术+成本+服务优势，在全球产业链中占据重要地位。 问题 18:高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。 答:您好！感谢关注！未来公司将重点围绕分子诊断产品研发及产业化、第三方医学实验室特检服务拓展、医疗大健康业务拓展等方面重点持续开展工作，并在此基础上构筑“凯普康和医检 5.0”体系。 公司将在原有各类宫颈癌 HPV 检测系列产品、地贫基因检测系列
--	--

	产品、耳聋易感基因检测产品、生殖道感染检测等检测试剂的基础上，继续围绕妇幼健康、出生缺陷防控、肿瘤早筛、个体化精准用药等板块积极推进各类检验试剂的研发，加速技术落地成果。同时，公司将不断改善并优化自身的检测方法，为公司在分子检测市场上的可持续发展提供强有力的技术支持。同时，面对分子诊断行业的快速发展趋势，公司在巩固现有市场的基础上，提出尽快在规模效应、产业链延伸、新产品研发和技术创新等方面取得进一步突破，继续强化和提升自身的竞争优势，强化核心竞争力。公司整合核酸分子诊断试剂生产基地，扩大核酸分子诊断试剂产能，进一步提升各系列产品的生产能力，不断满足市场对各项产品的检测需求，提升公司在该领域的市场渗透度，巩固公司自身的行业地位。 为促进公司的可持续健康发展，公司通过发展第三方检验服务业务完善诊断服务链条。迄今为止，公司已有 31 家（含香港）第三方医学实验室执业。从单一分子遗传专业，拓展至以肿瘤基因检测、串联质谱等高端特检为重点发展方向。第三方医学实验室形成覆盖全国，区域优势明显的大型连锁医学实验室检验集团。近几年，公司医学检验实验室业务面临重大挑战。公司持续对医学实验室板块进行精准管理，逐步降低普检业务投入，围绕分子检测、肿瘤早筛、宏基因、串联质谱等业务加快拓展，提升其收入规模、降低成本、改善其盈利能力。 依托公司三大业务板块协同发展的模式，公司积极推动企业新质生产力的发展，打造“凯普康和医检 5.0 战略规划”。将精准医学和健康管理创新相融合，通过整合公司“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时空的全方位、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。 问题 19: 公司未来是否有计划开拓新的业务领域或产品线，若有，是基于怎样的市场判断和战略考量？ 答: 您好！感谢关注！未来公司将重点围绕分子诊断产品研发及产业化、第三方医学实验室特检服务拓展、医疗大健康业务拓展等方面重点持续开展工作，并在此基础上构筑“凯普康和医检 5.0”体系。 公司将在原有各类宫颈癌 HPV 检测系列产品、地贫基因检测系列产品、耳聋易感基因检测产品、生殖道感染检测等检测试剂的基础上，继续围绕妇幼健康、出生缺陷防控、肿瘤早筛、个体化精准用药等板块积极推进各类检验试剂的研发，加速技术落地成果。同时，公司将不断改善并优化自身的检测方法，为公司在分子检测市场上的可持续发展提供强有力的技术支持。同时，面对分子诊断行业的快速发展趋势，公司在巩固现有市场的基础上，提出尽快在规模效应、产业链延伸、新产品研发和技术创新等方面取得进一步突破，继续强化和提升自身的竞争优势，强化核心竞争力。公司整合核酸分子诊断试剂生产基地，扩大核酸分子诊断试剂产能，进一步提升各系列产品的生产能力，不断满足市场对各项产品的检测需求，提升公司在该领域的市场渗透度，巩固公司自身的行业地位。 为促进公司的可持续健康发展，公司通过发展第三方检验服务业务完善诊断服务链条。迄今为止，公司已有 31 家（含香港）第三方医学实验室执业。从单一分子遗传专业，拓展至以肿瘤基因检测、串联质谱等高端特检为重点发展方向。第三方医学实验室形成覆盖全国，区域优势明显的大型连锁医学实验室检验集团。近几年，公司医学检验实验室业务面临重大挑战。公司持续对医学实验室板块进行精准管理，逐步降低普检业务投入，围绕分子检测、肿瘤早筛、宏基因、串联质谱等业务加快拓展，提升其收入规模、降低成本、改善其盈利能力。 依托公司三大业务板块协同发展的模式，公司积极推动企业新质生产力的发展，打造“凯普康和医检 5.0 战略规划”。将精准医学和健康管理创新相融合，通过整合公司“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时空的全方位、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。 问题 20:在分子诊断市场中，凯普生物的主要竞争对手有哪些？ 答:您好！感谢关注。国内分子诊断领域主要参与者请关注目前已上市的相关 IVD 企业及 ICL 领域的相关龙头企业。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 9 日