

证券代码：603387

证券简称：基蛋生物

公告编号：2025-040

基蛋生物科技股份有限公司 关于 2025 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2025年9月10日14:00-15:00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2025年半年度业绩说明会”。关于本次业绩说明会的召开事项，公司已于2025年8月30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2025年半年度业绩网上说明会的公告》（公告编号：2025-034）。现将有关事项公告如下：

一、本次说明会召开情况

2025年9月10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2025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：贵公司化学发光检测项目菜单数量及质量处于行业什么水平？未来公司的研发侧重方向是什么？

回复：尊敬的投资者您好！截至2025年6月30日，公司已取得化学发光注册项目数104项，覆盖心肌、炎症、传染病、肿瘤标志物、甲状腺功能、糖代谢、性激素等多个关键领域，基本实现了对临床常见病种的覆盖。2025年上半年，公司化学发光试剂检测量同比增长20%以上，反映了市场对公司产品认可度的提升

和装机带动试剂消耗的策略成效。另外，公司在卫生部临床检验中心组织的室间质量评价中表现突出，已在多个关键检测领域实现单独分组，涵盖心肌标志物、炎症指标、肿瘤标志物、胃蛋白酶原及抗缪勒管激素等重要项目，其分组数量在同类厂商中位居前列，技术实力与产品质量获得权威认可。公司化学发光产品以MAGICL6000及MAGICL6000i为核心，采取差异化市场策略，配合灵活的销售政策，加快小发光产品终端市场渗透，小发光（MAGICL6000+MAGICL6000i）上半年实现装机近480台，MAGICL6000在二级及以上医院装机的比例近85%，MAGICL6000i在二级及以下医院装机的比例超90%。报告期内，公司重点推进MAGICL8200全自动化学发光测定仪等高通量仪器的研发，该仪器具有小巧、稳定可靠、实用性强的特点，旨在灵活适配中小型医院与临床科室、基层卫生机构及门诊诊所的多样化场景，目前处于仪器试样阶段。未来，公司在化学发光领域的研发将围绕仪器迭代（高通量、小型化）、菜单拓展（常规+特色检测）、原料自研、技术升级等多维度进行，以持续提升产品竞争力，加速进口替代，并为各级医疗机构提供更优质、高效的诊断解决方案。感谢您的关注！

问题 2：贵公司今年新推出的流水线产品 Metis7000，到目前为止形成销售装机了吗？另外 Metis8000 是否终止研发了？

回复：尊敬的投资者您好！公司 Metis 7000 全自动生化免疫流水线是公司技术创新的重要里程碑，截至 2025 年 6 月 30 日，Metis 7000 仍在研发过程中，已完成样机装配和调试，正处于试制验证阶段，预计今年年底正式上市。Metis 7000 集样本前处理、智能存储、生免检测于一体，实现了成本优化与性能升级的双重突破，能够满足中大型医院对常规、体检等大容量检测样本预处理、检验存储、质控等智能化检验需求。公司基于对市场需求的快速响应和资源优化配置的考虑，对流水线研发进行策略性调整，将研发精力聚焦于 Metis 7000，暂时暂停 Metis 8000 大流水线的研发投入，此次调整旨在通过阶段性资源聚焦，实现产品竞争力的阶梯式升级，确保公司在流水线市场的持续领先优势。感谢您的关注！

问题 3：请问公司现阶段的费用管控情况如何？

回复：尊敬的投资者您好！2025 年上半年，公司在整体营收面临挑战的背景下，持续深化精细化运营管理，积极推进降本控费，各项费用管控取得显著成

效。报告期内，公司销售费用、管理费用及研发费用合计 2.40 亿元，同比下降 15.85%；其中，销售费用 1.12 亿元，同比下降 22.91%；管理费用 0.44 亿元，同比下降 6.24%；研发费用 0.83 亿元，同比下降 9.66%。未来，公司将继续在保障业务稳健发展和必要研发投入的基础上，持续优化资源配置，深化精细化管理，努力提升整体经营效率：在营销端实施精准资源投放，显著提升费用效能比；在管理端部署智能费控管理系统，实现费用精细化与数字化管控；在研发端依托自主研发平台，实现从原料至成品的自主研发生产体系，降低生产成本。感谢您的关注！

问题 4：请问基蛋生物流水线 Metis 6000 截至今年上半年的装机情况及推广情况如何？

回复：尊敬的投资者您好！2025 年上半年，公司 Metis 6000 全自动生化免疫流水线的市场推广取得了积极进展，其凭借高效、智能、灵活、轻便的特点，特别是小巧的占地面积（双模块仅需 2.6 m²）和灵活的组合配置，适配终端医院提升效率、优化空间的需求。报告期内 Metis 6000 装机近 50 条，其中在二级及以上医院检验科的装机比例超 55%。报告期内，公司针对 Metis6000 全自动生化免疫流水线开展了多场培训，公司通过专业化团队建设、精准化质量管控和服务营销创新，流水线 Metis 6000 终端满意度稳中向好。感谢您的关注！

问题 5：请问公司今年上半年灵动系列流水线 Metis 600 和 Metis 800 具体的使用场景及终端分布？

回复：尊敬的投资者您好！Metis 600 和 Metis 800 灵动系列流水线是公司应对当前实验室效率挑战和多样化临床检测需求而推出的解决方案。Metis 600 灵动系列流水线旨在解决实验室设备繁杂和操作低效的痛点，应对样本周转效率不足及成本攀升的挑战。该产品支持血细胞分析、化学发光与免疫荧光模块的自由组合，具备原始管全自动连续进样、智能样本分配及单机急诊位随到随测功能，深度适配急诊检验、妇儿专科及中小型检验场景，能够大幅缩短检测时间，全面提升检测质量与流程效率。Metis 800 灵动系列流水线以“全血一管通”为核心，整合 DH-615 全自动血细胞分析仪、MAGICL6000 化学发光仪及 Getein1200 荧光免疫仪，最大可实现六联机，能广泛应用于等级医院急诊科及二级和基层医院检验科，支持血常规、化学发光与荧光免疫多平台同步检测，旨在提升检测效

率与质量，助力实验室智能化升级。自上市以来，灵动系列流水线 Metis 600 和 Metis 800 共计装机近 50 条。感谢您的关注！

问题 6：请问贵司之前投资 4 亿建设的新大楼是否已经完工？何时可以投入使用？

回复：尊敬的投资者您好，为满足公司未来发展规划对经营场所的需求，公司投资建设研发及办公综合大楼，该项目主要建筑内容为集研发、办公等功能于一体的综合大楼及其他相关配套设施，大楼主体结构建设已全面完成，处于装修阶段。该项目是基蛋生物重要的基础设施投资，旨在支持公司优化资源配置和促进公司长远发展。公司将持续依法合规地推行项目进展，并及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

问题 7：请问公司的海外业务情况如何？

回复：尊敬的投资者您好！2025 年上半年，公司海外业务展现出良好的增长势头和发展潜力，报告期内公司实现海外自产常规产品收入 0.73 亿元，同比增长 45.42%。公司产品线覆盖近 130 个国家和地区，重点布局欧洲、亚洲、中南美等区域，为大型综合医院、专科医院、检验机构、基层医疗机构等提供高效、稳定的解决方案。截至 2025 年 6 月 30 日，公司已在海外市场 67 个国家和地区拥有累计近 2800 个产品入境许可。报告期内，得益于完善的产品矩阵和积极的区域市场拓展，公司产品在海外市场展现出强劲的增长潜力，已在欧洲、亚洲和中南美等地区展开重点布局。其中，半自动 POCT 荧光免疫定量分析仪 Getein1100 和 Getein1160 在境外装机近 3000 台，检测项目超 110 项；全自动生化分析仪 CM-400 和 CM-800 以其卓越的性能和口碑实现仪器收入增长，在境外装机近 40 台；小发光产品 MAGICL6000 和 MAGICL6000i 在境外实现装机近 90 台；Metis6000 作为公司的重要战略产品，报告期内在境外装机近 10 条，已逐步在部分国家的中大型实验室中投入使用。未来，公司将持续推进“技术+市场”双轮驱动战略，通过丰富产品线、加强本地化合作等方式，进一步推动海外业务的拓展。感谢您的关注！

问题 8：苏总您好，关注到公司上半年研发投入占营业收入的比重为 17.24%，请问公司在研发投入方面有哪些重点领域，对公司未来的发展有何影响？

回复：尊敬的投资者您好！2025 年上半年，公司研发投入为 0.88 亿元，占营业收入的比重达 17.24%，较上年同期增加了 0.79 个百分点。公司始终将研发创新视为企业发展的核心驱动力，持续的研发投入为公司的长远发展奠定了坚实基础。在研发投入的重点方向上，公司资源主要聚焦于仪器平台的升级与创新，重点包括化学发光仪器、生化仪器及流水线系统等领域，其中，报告期内，公司化学发光研发项目 MAGICL 8500 全自动化学发光测定仪取得重要进展，已通过试制验证，MAGICL 8500 体积小巧，单机测速能达到 600 测试/小时，能够接入公司 Metis 6000 及 Metis 7000 流水线系统，更好地满足中大型检验科、体检中心对于多样本、高通量的检测需求，是公司构建全过程综合解决方案的关键一环。此外，公司不断丰富与各类仪器配套的试剂检测菜单，以满足不同的临床诊断需求。同时，公司高度重视核心原材料的自主研发及工艺研究，有助于降低对外部原料供应的依赖程度，提高创新效率，优化生产成本，并从根本上保障核心原材料供应的稳定性和安全性。未来，公司将通过持续的研发投入，不断强化长期竞争力，持续协同开发仪器与试剂，以及流水线系统的整合，为客户提供更高效、更全面的实验室整体解决方案。感谢您的关注！

问题 9：2025 年上半年贵公司有近 4 亿的应收账款，比上年同期增加了 20%，请问公司的应收账款构成是什么？

回复：尊敬的投资者您好！截至 2025 年 6 月 30 日，公司应收账款余额为 3.98 亿元，其中，账龄一年以内的应收账款余额为 2.44 亿元，占总额的 47.07%；账龄 1 至 2 年的应收账款余额为 0.98 亿元，占总额的 19.02%；账龄 2 年以上的应收账款余额为 1.76 亿元，占总额的 33.91%。报告期内，按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款合计 1.45 亿元，占公司应收账款的 28.09%。长账龄应收账款的形成，主要是受前期新冠疫情期间相关检测业务，以及后续地方财政压力影响，导致回款周期较长。公司主要客户为公立医院、疾控中心、第三方检验机构等，这些政府单位资信良好，有较强的履约意愿，总体风险可控。同时，公司已审慎计提了坏账准备，以有效应对潜在风险。感谢您的关注！

问题 10：苏总，你好，化学发光是公司第二条增长曲线，但是今年上半年增速放缓，这是什么原因导致的？另外化学发光的竞争非常激烈，公司目前的份额非常小，公司如何突出重围？谢谢。

回复：尊敬的投资者您好！2025 年上半年，公司化学发光产线收入达 1.50 亿元，同比增长 10.64%。增速相较前几年确实有所放缓，这主要受到检测套餐拆解、DRG/DIP 付费改革等行业政策及自主价格调整的影响。上半年度，公司化学发光收入占公司自产产品收入的 33.54%，较 2024 年度增长 6.82 个百分点，化学发光产线成为公司的核心增长引擎。从检测量上看，报告期内公司化学发光试剂检测量同比增长 20%以上，反映了市场对公司产品认可度的提升和装机带动试剂消耗的策略成效，此外，小发光平台（MAGICL6000+MAGICL6000i）传染病、肿瘤、甲功等新项目收入占比提升至 18%以上，化学发光检测项目持续丰富。为应对激烈的市场竞争环境，公司将加大在化学发光产线的研发投入，重点推进 MAGICL 8200 全自动化学发光测定仪、MAGICL 8500 全自动化学发光测定仪等高通量仪器的研发，采取研发高强度投入、产品高端化升级、海外市场积极拓展、以及国内市场深度渗透的组合策略来应对挑战，以期通过仪器铺设带动后续试剂的持续消耗与收入增长。感谢您的关注！

问题 11：公司 2025 年半年度提出了每 10 股派发现金红利 0.9 元的分红预案，请问公司未来的分红方案是否还会延续当前的趋势，以保障股东投资回报稳定性？

回复：尊敬的投资者您好！公司高度重视投资者回报，并致力于实施积极的利润分配政策回报全体股东并使全体股东分享公司的经营成果。经公司于 2025 年 8 月 29 日召开的第四届董事会第七次会议审议通过，公司拟进行 2025 年半年度利润分配，以公司总股本 507,153,517 股为基数，每 10 股派发现金红利 0.9 元（含税），共计派发现金红利 45,643,816.53 元。自 2017 年上市以来，公司累计现金分红及回购注销金额达 8.51 亿元。未来，公司分红方案将主要取决于公司的实际盈利水平和未来的资金需求，公司将持续努力提高盈利能力，优化资源配置，力争为股东创造长期、稳定的投资回报。感谢您的关注！

问题 12：请说明公司 2025 年上半年业绩下滑的主要原因？

回复：尊敬的投资者您好！2025 年上半年，公司自产产品（涵盖 POCT、化学发光及其他）收入 4.46 亿元，同比有所下降；其中，国内自产产品收入 3.73 亿元，同比下降 20.95%，海外自产产品收入 0.73 亿元，同比增长 45.42%。国内收入下滑主要受到行业政策的影响，检测项目套餐解绑、DRG/DIP 支付方式改革

等政策的推广和落地，对终端医院的试剂用量和检测项目需求产生了短期抑制效应，部分区域的检测项目集采持续推进，产品价格承压。下半年，公司将积极应对宏观环境的压力，聚焦两大核心方向：一是全力开拓国际市场，凭借化学发光等产品性能优势及性价比，加速海外市场渗透，深挖海外增量空间；二是加速国内市场设备装机进度，提升 Metis 系列流水线、小发光等产品的终端覆盖率，以装机带动试剂销量的提升。感谢您的关注！

问题 13：请问今年下半年业务方面是否有新的战略规划？

回复：尊敬的投资者您好！公司下半年的业务开展将继续以“聚焦主业，全面拓展化学发光、流水线等领域”为主要目标，围绕市场渗透、产品竞争力提升和管理效能优化三大着力点积极应对市场挑战。在市场开发方面，公司深入分析市场动态及竞争环境，重点进行全新的数字化服务平台升级，通过专业化团队建设、精准化质量管控和服务营销创新夯实客户服务基础，并将加大市场研究力度，密切关注市场需求变化，适时调整产品定位和营销策略。在常规业务与化学发光领域，公司将稳筑常规业务根基，持续深化化学发光技术布局，以灵活的销售政策加快化学发光产品终端市场渗透，并以仪器装机带动常规检测项目拓展增量；在流水线领域，公司将继续秉持“精准诊断、智慧检验”的发展理念，针对临床实际需求不断优化全自动化流水线产品，重点推进 Metis 6000 全自动生化免疫流水线、Metis7000 全自动生化免疫流水线等流水线产品的市场拓展与技术升级工作，实施模块化设计、多技术平台融合及智能化服务体系建设；在海外拓展方面，公司下半年将依托产品已覆盖近 130 个国家和地区的基础，持续推进“技术+市场”双轮驱动战略，采取线上线下协同推进的营销策略，重点拓展欧洲、非洲、中东、南亚、东南亚、中南美等市场。在管理效能方面，公司将聚焦于构建全生命周期质量管控体系，优化生产流程，提升生产效率与品质，同时强化财务预算与成本控制，提升盈利能力。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

2025年9月10日