

# 迈克生物股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2025-005

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系活动类别     | <div><input type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）</div> |
| 参与单位名称及人员姓名   | 创金合信基金管理有限公司、同泰基金、富安达基金、易方达基金、长江证券(上海)资产管理有限公司、广发基金管理有限公司、中国人寿资产管理有限公司、天治基金管理有限公司、天弘基金、长城证券资管、宁波三登投资管理合伙企业(有限合伙)、富安达基金管理有限公司、金元顺安、华强金控、众信资产、中信建投证券、中金岭南、国盛证券共18家机构的18位参会嘉宾。                                                                                                                                                                                        |
| 时间            | 2025年10月27日 10:00-11:00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 方式            | 电话会议                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 上市公司接待人员姓名    | 财务总监 尹珊<br>董事会秘书 史炜<br>销售总监 崔文波                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>一、经营业绩介绍</b></p> <p>公司前三季度的营收和归母净利润分别为16.08亿和3,710余万，同比呈现下降趋势，单季度指标依然承压。当前，政策对行业的影响尚未完全消除，公司正在进行的结构化调整对财务数据的影响仍然存在，但已趋于弱化。预计到今年年底，所有调整动作将接近尾声。</p> <p>从业务结构看：代理产品前三季度收入接近3.32亿，同比下滑约30.4%，未来可能还会有剥离或变化，但影响将较小。自主产品前三季度收入约12.76亿，同比下滑</p>                                                                                                                     |

约10.91%，其结构化调整已较为平稳。自主产品销售收入和销量的变化态势，也印证了公司内部调整的影响正在减弱，当前业绩受到的主要是外部政策对行业的整体冲击。

分试剂平台来看，集采等政策的持续影响明显：免疫试剂前三季度销售收入下滑13.34%，但销量增长6.02%，这主要源于传染病检测领域的价格变化。生化试剂板块前三季度销售收入下滑27.17%，销量下滑5.44%，不过下滑幅度较前期有所放缓。临检试剂板块前三季度销售收入增长2.08%，销量大幅增长21.06%。作为公司向“智慧化实验室”战略升级的核心，自主仪器销售收入增长明显，前三季度大幅增长44.78%。虽然仪器收入的增加对合并报表的平均综合毛利率有较大影响，但若排除自主仪器不同销售模式的影响，自主产品试剂的销售毛利率基本稳定在80%的水平，盈利能力非常确定。

仪器的出库和装机是未来试剂产出的先行指标。前三季度，公司主要流水线安装286条，累计达1,177条。其中，生免流水线（LABAS MAX, LABAS S 9000）装机141条，累计363条；临检流水线（LABAS F 9000, LABAS MIX, LABAS F 2000, LABAS H 9000）装机123条，累计624条。在主要平台仪器出库方面，国内及海外市场的免疫仪器（i 6000, i 3000, i 1000, i 800/i 820）前三季度出库1,220台，累计7,583台（其中海外市场出库659台，90%集中在i 800）；生化仪器出库118台，累计407台。

面对后续市场竞争，公司正持续加快研发投入，围绕智慧化实验室的产品形态进行升级迭代，预计在明年会重点呈现，并计划于明年下半年邀请投资者参观园区及标杆实验室，以展示智慧化实验室的市场推广速度与客户端运行效果。公司定位是成为医学实验室系统化方案解决商，通过聚焦不同层级医院的覆盖，并凭借智慧化的整体方案来提升各产品平台的市场占有率。

**二、投资者问答环节**

**1、关于整个IVD行业政策端，最主要的集采、套餐拆分、检验结果互认等政策对行业的影响？目前来看，行业是否存在边际改善的趋势？各个省市相继推出指南，目前行业的测试量是否处于稳定，未来各省市所受影响如何？**

最近几年行业承压，伴随政策的不断推进，对市场产生持续影响，但已经可以看到在可预见的未来，这种影响将逐渐释放并达到顶峰。集采的影响已经在江西的生化器材和安徽的免疫器材中显现，预计明年左右将完全释放。拆套餐的问题从去

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>年开始在不同省区因不同的专家建议而有不同程度的推进，但目前全国尚未形成统一认识，各省区按照当地的实际情况进行套餐组合，影响存在地域性差异。检验机构互认方面，目前主要是区域性中心检验机构互认和医共体内部的检验机构互认，但全国范围内医共体建设工作的推进程度不一，区域之间的检验结果互认主要集中在京津冀鲁之间、川渝之间的机构互认，大范围的机构互认尚未实施。这些政策在推进过程中对各区域的影响不同，未来是否会进一步推进仍需观察。目前已经实施的政策已经逐渐释放出负面影响，政策的负面影响在没有新政策出台之前已经比较清晰，基本上各个省区形成了自有的建议与指南，按照今年的方案继续持续进行，带来的负面影响预计在明年左右会触底。</p> <p><b>2、请公司领导帮忙拆分一下免疫板块甲状腺功能和肿瘤标志物的占比情况。</b></p> <p>公司免疫业务在前三季度的总营收约为6.5亿，其中传染病占比最大，约为31%，接近两个亿；肿瘤标志物占比16%，约一个亿；甲功和心肌分别占比约13%，均为8,000余万；炎症、激素等占比3%到5%。免疫产品主要集中在传染病、肿瘤、甲功和心肌等领域。</p> <p><b>3、发光几大类都集采了，剩下的是否还会继续集采；生化集采政策的影响明年是否能到底，从而出现边际改善？</b></p> <p>集采对出厂价的影响表现为传染病出厂测试价较去年同期降低23%，甲功降低21%，肿瘤降低15%；测试数方面，传染病降低约10%，甲功增加约20%，肿瘤增加约30%；毛利率方面，传染病、甲功和肿瘤的毛利率变化均在1%左右，这是由于公司的研发实力带来的自产原料优势，以及公司对成本端的严格把控，使得整体自主试剂产品的毛利率保持相对稳定。免疫的集采由安徽医保局主导实施，目前没有更新的消息要做心肌、炎症的集采。</p> <p>绝大部分的省区已经开始实施生化的集采，目前的影响已经比较充分了，预计到明年，影响基本上可以出清。</p> <p><b>4、公司大力推广的流水线装机，单产达到什么水平？医院建设智慧化实验室的周期有多长？</b></p> <p>流水线配置多样化，包括生免流水线和临检流水线，产品配置的不同将导致产出差异，譬如临检流水线和生免流水线的产出就不尽相同。长期来看，流水线不是工作重点，智慧化实验室的推进才是主要方向。公司更关注智慧化实验室整体进程和产出，而非单流水线产出。智慧实验室建设周期较长，具体回报期受医院投资、</p> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>设备投入和区域经济水平等综合影响。</p> <p><b>5、请问公司的代理业务，剥离到了什么程度，未来是否还会持续剥离？</b></p> <p>关于代理产品，还有少量会在智慧化实验室中进行合作，预计未来代理试剂收入将保持在2-3亿元/年，代理试剂的毛利率在10-20%之间，代理仪器的毛利率根据仪器的进院方式而有所差异，无法准确预测计算。</p> <p><b>6.请领导帮忙拆分海外各区域细分的营收占比、各平台业务的占比？</b></p> <p>公司2025年1-3季度海外营收约1.5亿，其中亚太区占比50%以上，中东非占比30%以上，欧洲和美洲各占近10%。重点发展的“12+1”区域，占海外营收65%。海外营收中以免疫和临检为主，免疫占比60%，剩余部分主要是临检。海外销售模式与国内不同，仪器销售占比60%以上，试剂销售随仪器运行将逐步上量。海外市场目前主要推广免疫仪器和临检仪器，如i800、f系列，重点区域为中东非和亚太。</p> <p>海外的业务起步较晚，基数较小，增速较快，一般来说增速在100%到200%之间。未来两到三年目标增速保持在100%，基数增大后会适度调整增速目标。目前海外市场主要是推广一些低速的仪器，未来也会将高速仪器和流水线逐步推广至海外。</p> <p><b>7、今年整体临检增长有所放缓，是什么原因导致的？</b></p> <p>主要有两方面的原因，首先临检和生化免疫的项目是有差异的，临检本身并没有很多的项目组成可供做增项，上量的手段和方式不多，增长主要依赖必要项目增长为主；其次，也会受到套餐拆包的影响，比如说临检中比较大的板块CRP、红细胞检测等在今年的政策影响下，检测体量受到较大影响。因此，即便临检流水线装机速度较快，但今年临检试剂的增长仍有所放缓。</p> <p><b>8、单三季度生化、免疫平台的量、价变化拆分情况。</b></p> <p>单三季度生化测试量降幅约11%，免疫测试量基本持平，生化试剂收入降幅近30%，免疫收入降幅约20%，出厂均价与收入的降幅基本保持一致。</p> <p><b>三、未来与展望</b></p> <p>2025年伴随集采等政策的落地，包括免疫项目的影响，对财务指标的冲击具有持续性和滞后性。从今年第三季度来看，我们预计当前压力仍将持续；而明年随着集采政策进一步执行，叠加是否会有新政策出台、以及是否有更多地区跟进等因素，仍将带来不确定性。</p> <p>在核心业务推进方面，预计明年一季度智慧化实验室签单将超过100家，覆盖</p> |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                      | <p>三级医院、二级医院及县级医院等不同层级，实现在多类场景中的落地。目前，已有9家医院实际运行智慧化实验室系统，12家正在实施过程中，另有多家处于前期方案设计阶段。随着“智慧化实验室”这一具有战略意义的全新产品的逐步落地，预计明年下半年公司业绩将逐渐迎来改善。尽管面临市场内卷和前期投入带来的压力，但我们认为这是必要的市场策略，有助于公司穿越行业周期并把握结构性机会。“智慧化实验室”产品的投入期通常在一年半到两年，其后试剂产出会呈现线性增长，因此投资回报的实现需要一定时间或周期。在此过程中，公司将在部分业务板块适度收缩，以集中资源发展智慧化实验室核心方向。海外市场方面，公司将依据环境变化和产品规划稳步推进，重点是对国内成熟的流水线产品进行定制化复制与输出。目前公司发展方向明确，整体转型已基本到位。虽然难以对具体业绩做出精确预测，但我们预计从明年开始，公司将逐步呈现出积极的经营变化。</p> |
| 关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明 | 本次活动不涉及未公开披露的重大信息。                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 附件清单（如有）             | 无                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 日期                   | 2025年10月27日                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |