

北京利德曼生化股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 4 月 3 日 15:00-16:30
地点	“利德曼投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长 尧子女士 副总裁（代行总裁职责） 丁耀良先生 副总裁兼董事会秘书 张丽华女士 财务负责人 欧阳旭先生 独立董事 张志谦先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">公司 2025 年度业绩说明会互动问答的主要内容如下：</p> <p>问：公司 2025 年营收同比降 11.86%至 3.26 亿元、归母净利润为亏损 2298.31 万元，同比减亏 69.40%，核心驱动因素是什么？</p> <p>答：2025 年受诊断试剂集采政策落地执行导致公司产品销售价格下调，并叠加医保控费等因素，公司实现营业收入较上年同期下降。公司积极应对试剂集中带量采购及行业竞争变化，优化内部运营管理流程，实施降本增效、强化信用管控等措施，2025 年产生期间费用同比减少，降本措施效果明显。2025 年，公司计提应收票据、应收款项、其他应收款、长期应收款、存货等损失 1,230.38 万元。相较于上年合计计提资产减值损失 8,018.21 万元，减值金额</p>

大幅减少。2026年，公司将通过多项措施积极改善盈利能力，包括：积极扩充产品线，持续加强市场推广和终端建设与维护；内部实施精细化管理，落实降本增效、精简人员机构、优化流程等举措，合理控制管理费用，开拓新的增长机会。此外，也将借助外延式发展提高公司成长天花板。

问：公司 2025 年不进行分红，未来分红政策是怎样的？

答：公司 2025 年度发生亏损，未能实现盈利，根据公司发展战略和规划并综合考虑当前行业发展情况、公司经营现状和资金状况等因素，考虑到公司未来经营业务拓展对资金的需求较大，为增强公司抵御风险的能力，保障公司生产经营的持续稳定运行和业务发展，提高公司长远发展能力和盈利能力，2025 年度拟不进行分红。公司的未分配利润结转以后年度分配，确保为公司长远发展提供必要的、充足的资金，为投资者提供更加稳定、长效的回报。公司留存未分配利润将主要用于满足公司日常经营，为公司中长期发展战略的顺利实施以及持续、健康、稳定发展提供可靠保障。公司分红政策详见《公司章程》。公司将一如既往地重视以现金分红方式对股东进行回报，综合考虑与利润分配相关的各种因素，从有利于公司发展和股东回报的角度出发，积极履行公司的利润分配政策，与广大投资者共享公司发展的成果。

问：公司现金收购先声祥瑞 70% 股权（对价 17.33 亿元），交易进展、并表时间与资金安排是怎么样的？

答：本次交易资金来源为公司自有资金和自筹资金。公司 2025 年 11 月、2026 年 1 月先后披露了本次交易的重大资产购买报告书（草案）及其（修订稿）。因财务数据有效期要求，现阶段公司及标的公司正在组织相关中介机构推进对本次交易涉及的财务数据加期审计及更新工作。本次交易相关议案尚需上市公司股东会审议通过、上市公司有权国有资产监督管理部门批准通过、取得全国股转公司出具的合规性确认意见以及法律法规及监管部门等所要求的其他可能涉及的批准、核准或同意。后续交易进展，敬请关注公司公告。

问：请介绍一下公司 2026 年扭亏的具体路径、关键节点与业绩目标是什么？

答：公司改善盈利能力措施包括：积极扩充产品线，持续加强市场推广和终端建设与维护；内部实施精细化管理，落实降本增效、精简人员机构、优化流程等举措，合理控制管理费用。公司做好自主研发与外部合作，开拓新的增长机会。借助外延式发展提高公司成长天花板，力争实现投资并购项目落地。2026 年经营计划与目标：深化国产化替代与产品创新推广，夯实核心产品优势；强化双品牌建设 with 学术引领，优化营销体系与渠道布局；构建多层次研发管线，强化创新转化与成本管控；聚焦战略投资，加快构建“IVD+X”赛道的产业生态。

问：作为广州国资平台，公司如何对接大湾区医疗健康产业政策，获取项目与资源？

答：公司作为国有控股股东高新科控“五个一”战略

布局的重要一环，依托广州股东平台优势，紧密对接粤港澳大湾区医疗健康产业相关政策，积极争取项目、资金以及市场资源支持。

问：公司 2025 年毛利率有所下降，未来是否还有下行压力？

答：集中带量采购、医保控费等行业政策深刻影响国内医疗行业发展，医院的检验科正从“利润中心”向“成本中心”转变，医院开始强化成本管控，高值检验项目开单量下滑明显。公司现有营业收入来源主要为诊断试剂，随着市场竞争加剧，产品毛利存在被进一步被压缩的可能。

问：公司新产品上市节奏如何？哪些产品能成为新增增长点？

答：公司在研发项目主要集中在试剂方面，包括生化检测肾病、感染与免疫类疾病、心血管病、糖尿病、肝功能、离子类、血脂与脂蛋白，免疫检测肿瘤标志物、心血管病、甲功、骨代谢等。项目处于研发不同阶段，产品上市后将丰富或升级生化、免疫检测项目，有助于增强产品竞争力。

问：请问 2025 年房租加银行理财利息都五六千万了，为什么 2025 年业绩还亏损？

答：受试剂集采，医保控费下检测套餐拆分，导致公司去年试剂销售价格和销量均有所下降，公司 2025 年主营业务收入 2.86 亿元，主营业务成本 1.54 亿元，期间费用（销售费用、管理费用、研发费用）1.78 亿元，主营业务利润亏损 0.46 亿元，另计提存货减值 0.12 亿元。

	<p>问：广州子公司这五年给公司带来多少业绩和利润？</p> <p>答：公司 2020 年设立广州利德曼，初期主要负责分子、POCT 等新产品的研发工作。2023 年起，广州利德曼逐步承接和拓展公司在华南区体外诊断试剂业务。2025 年广州利德曼经营团队开源节流，裁撤研发团队，减小亏损幅度，实现营业收入 2,076.24 万元，净利润-1,176.71 万元。</p> <p>问：公司持续亏损，净资产下滑，持续经营能力是否存在风险？</p> <p>答：现阶段公司持续经营能力不存在重大风险。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 4 月 3 日