

证券代码：873723 证券简称：阅微基因 主办券商：申万宏源承销保荐

北京阅微基因技术股份有限公司 关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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个别及连带法律责任。

北京阅微基因技术股份有限公司（以下简称“公司”、“阅微基因”）于2026年5月7日接待了12家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2026年5月7日

调研形式：其他（线上调研）

调研机构：

- 1、宏源汇富创业投资有限公司
- 2、方正证券投资有限公司
- 3、山东国泰资本管理有限公司
- 4、深圳纽富斯投资管理有限公司
- 5、华盖资本有限责任公司
- 6、北京中财开元投资管理有限公司
- 7、济南信迹投资有限公司
- 8、山东益兴创业投资有限公司
- 9、管鲍齐赢（北京）资产管理有限公司
- 10、上海晨耀私募基金管理有限公司
- 11、深圳前海复星瑞哲恒嘉投资管理企业（有限合伙）
- 12、海南立轩私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）

公司接待人员：董事长陈初光、董事郭丽华、运营负责人許興國、董事会秘书陈俊君、财务部经理方飞

二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题 1：公司 2025 年度亏损较上年有所收窄，请管理层详细解读亏损收窄的核心原因，哪些是一次性改善，哪些是结构性改善？

回答：2025 年亏损收窄主要来自三个层面：

第一，公司近年来收入持续增长，收入结构优化。特别是海外业务的持续增长将给公司经营业绩带来助益。同时，公司主动压缩了低效业务板块的投入，集中资源于高成长方向；

第二，费用管控取得实质成效，销售费用率和管理费用率双双下降，研发费用进入“阶段性收获期”，部分在研项目已转化为可商业化产品；

第三，费用结构改善和高毛利产品持续上线是可持续的。后续随着规模效应进一步显现，我们有信心实现盈亏平衡。

问题 2：年报显示公司存在一定规模的长期应收账款，请问当前的应收账款账龄结构如何？公司采取了哪些措施来控制坏账风险？

回答：公司的应收账款主要来自各地政府机构客户，这类客户的回款周期普遍较长，行业内属于正常现象。

具体而言，1 年以内的应收账款占比约 38%，1 - 2 年的占比约 12%，2 年以上的约占 50%，较上年结构有所改善，回款情况也持续好转。公司的应对措施包括：一是对重点客户实行账期分类管理，加大催收频次和力度；二是对确认有回收风险的账款已按规定足额计提坏账准备，不存在隐性风险。我们预计随着政府化债工作的深入，2026 年应收账款周转率将进一步好转。

问题 3：年报显示公司海外业务实现突破，请问该业务主要来自哪些地区和产品？增长的可持续性如何？

回答：2025 年公司海外业务主要来自俄语区和一带一路国家。可持续性方面，我们判断未来两到三年海外仍是高增速板块：国内法医基因检测市场竞争日趋激烈，海外新兴市场对标准化检测产品的需求快速上升，公司的产品成本优势和技术壁垒在海外更为突出，这是长期逻辑。

问题 4：公司目前持有 6 个三类医疗器械注册证，请问 2025 年研发管线进展如何？是否有新产品即将上市或进入申报阶段？

回答：2025 年至今，公司先后获批了三张医疗器械三类注册证，分别是 FMR1 基因 CGG 重复数检测试剂盒、人类 SLC01B1 和 ApoE 基因检测试剂盒和 CYP2D6*10、CYP2C9*3、ADRB1(1165G>C)、AGTR1(1166A>C)和 ACE(I/D) 基因检测试剂盒。公司慢病用药管线（心血管）注册证初步完成布局。未来，在产品管线研发层面，公司将持续聚焦 CE 平台的前沿技术延伸，重点以“肿瘤诊疗一体化”战略转型为核心，依托公司已获批的 MSI 基因检测产品，持续推进基于 MRD 技术多癌种疗效动态评估产品。

问题 5：请管理层介绍公司未来三年（2026–2028 年）的整体战略布局，核心重点是什么？

回答：2026 年作为国家“十五五”规划开局之年，生物医药与基因检测行业迎来新的战略机遇期。公司将持续巩固 CE 平台领导地位，深耕垂直应用领域，持续提升主营业务核心竞争力。聚焦 CE 平台生态建设、战略新产品研发及“肿瘤诊疗一体化”、“慢病管理”新模式落地，确保公司在原有业务保持稳定增长的前提下、构建新的业绩增长极。具体而言：

2026 年重点在于持续提升核心产品的市场渗透率，随着新产品拿证和海外市场准入拓展，实现整体运营效率的实质性提升；

2027 年核心目标是稳定盈利基础，预计肿瘤检测业务的规模效应将充分释放；

2028 年是核心目标是完成构建两大核心战略支柱——肿瘤诊疗一体化和慢病管理，进一步提高公司盈利能力。

问题 6：请详细介绍公司“肿瘤诊疗一体化”战略的具体内涵和当前推进进展，在行业中的差异化优势体现在哪里？

回答：肿瘤诊疗一体化是公司的核心战略之一，其核心逻辑是：突破基因检测只做“诊断工具”的局限，向上游拓展伴随诊断、向下游延伸新疗法，形成覆盖“诊断—治疗—复发监测—新疗法接入”全周期的服务链条。

目前进展方面：在检测端，MSI/MMR 检测已入院 120+，MRD 动态监测产品已与多家三甲医院开展研发合作；

在诊疗端，我们与包括瑞吉生物在内多家肿瘤新疗法研发企业建立了合作机制。差异化优势在于：我们不是单点的检测试剂提供商，而是构建“检测+监测+新疗法接入”的闭环体系。

问题 7：公司海外布局目前重点市场在哪里？整体策略是直销还是代理？本地化推进情况如何？进入不同国家市场面临监管注册壁垒，公司如何应对不同国家的产品注册和合规要求？

回答：公司海外业务重点布局俄语区和一带一路国家。直销和代理兼顾。同时按照不同国家的法规要求，进行产品上市许可，包括质量体系，性能评估和临床研究等。

问题 8：关于医保和政策支持：基因检测纳入医保、费用调整是行业的重要政策变化，公司现有产品的医保覆盖情况如何？对公司的实际收入影响有多大？

回答：改革的核心是强调医疗的“公益属性”，医疗的产品也要具有好的性价比和临床价值。我们所坚持的“多快易省”产品定位与改革相符合。我们一直坚持试剂盒和仪器入院、院内检测的方式，相关项目纳入医保后，尽管相关价格有相应的降低，但是检测量会上升，对公司收入的影响不大，甚至是有助于产品销量提升。

北京阅微基因技术股份有限公司

董事会

2026 年 5 月 8 日