

迈克生物股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2026-IR002

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）								
参与人员	广大投资者								
时间	2026年05月08日 15:00-17:00								
方式	公司通过价值在线采用网络远程的方式召开业绩说明会								
上市公司接待人员姓名	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 25%;">总经理</td> <td style="width: 25%;">吴明建</td> <td style="width: 25%;">董事会秘书</td> <td style="width: 25%;">史 炜</td> </tr> <tr> <td>财务负责人</td> <td>尹 珊</td> <td>独立董事</td> <td>梁开成</td> </tr> </table>	总经理	吴明建	董事会秘书	史 炜	财务负责人	尹 珊	独立董事	梁开成
总经理	吴明建	董事会秘书	史 炜						
财务负责人	尹 珊	独立董事	梁开成						
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2026年4月29日披露了《2025年年度报告》《2025年年度报告摘要》《2026年第一季度报告》《关于举办2025年度业绩说明会并征集相关问题的公告》。公司于2026年5月8日下午15:00-17:00在价值在线举行了迈克生物2025年度业绩说明会。公司总经理吴明建、董事会秘书史炜、财务负责人尹珊、独立董事梁开成出席了本次业绩说明会。</p> <p>本次业绩说明会采用网络远程方式举行,与投资者就公司2025年度业绩情况、2026年第一季度业绩情况、海外市场布局、行业竞争格局、未来发展战略等问题进行了充分的沟通和交流,除去重复提问,公司与投资者交流的主要内容如下:</p> <p>1、公司前不久交流活动称,今年一季度智慧实验室签单100家以上、还在厦门进行了专场推广,结果季报显示仅仅是签单近70家,实际完成数远低于预期,这其中的缘由是什么?公司在智慧实验室核心竞争力方面相比迈瑞医疗、安图生物还有多大的差距?</p> <p>尊敬的投资者您好!感谢您的提问,现就相关问题说明如下:首先,关于智慧化实验室解决方案的推进,公司制定了年度销售预算指标及中长</p>								

期市场目标,其中截止 26 年一季度末累计签单目标超过 100 家,实际执行结果为累计签单 70 家,其中一季度新增签单约 14 家。虽然受行业 DRG/DIP 支付改革及集采政策持续深化影响,医疗机构的采购决策周期存在拉长。尽管如此,在当前的行业环境下,一季度新增 14 家、累计近 70 家的成绩仍属稳健表现。公司全年新增签单 100 家以上的目标保持不变,中长期战略节奏未作调整。

其次,需特别说明,智慧化实验室不同于业内通常所指的自动化流水线。传统流水线主要解决样本传输、上机检测等物理环节的自动化问题;而智慧化实验室是在此基础上,深度融合物联网、人工智能、大数据分析 & 智能质控能力,实现检验全流程的数字化、智能化与可追溯。目前,国内能够提供完整智慧化实验室解决方案的厂家极为有限。客观而言,在传统流水线的装机规模及高端医院渗透率方面,部分友商确实处于领先地位,但在智慧化实验室这一新兴赛道上,各方可以说尚处于同一起跑线。迈克生物的“智汇实验室”方案已实现系统性落地,公司在该领域属于行业先锋企业。公司对该业务的中长期发展目标保持坚定信心。感谢您的关注与支持!

2、公司 2026 年计划在哪些方面发力,对行业研判如何,预计实现怎样的业绩?

尊敬的投资者您好!2025 年,国内 IVD 行业经历深刻调整,集采全面落地、DRG/DIP 支付改革持续推进、检验项目收费下调,叠加检验套餐解绑等政策影响,行业竞争逻辑已从“渠道驱动”转向“临床价值驱动”。从 2025 年下半年起,各地检验收费标准逐步出台,新一轮降费压力正在释放,部分常规检测项目出现量价齐降。但公司认为,集采政策的落地也在加速推动行业集中度提升,具备核心技术壁垒、完整产品线和系统化解决方案能力的企业将占据更有利的竞争位置。公司 2026 年将重点围绕智慧化实验室解决方案,加强产品实现与迭代;加强国内市场推广落地,深化全球化布局与海外市场突破;强化经营管理,切实落实提质增效。综合来看,2026 年公司将力争实现自主产品收入的恢复性增长以及全年利润端的扭亏目标。但需注意,行业政策进一步严于预期、市场竞争加剧等外部不确

定性依然存在，最终业绩请以公司定期报告披露为准，上述内容不构成实质承诺。感谢您的关注与支持！

3、（1）安徽 2024 年 28 个省份的肿标和甲功发光集采政策，在 2026 年全国相当部分省份会正式落地执行，这会对公司 2026 年的营收和利润的影响，贵司是如何评估行业集采政策影响的？（2）关注到公司 2025 年转让了部分之前控股的子公司如山西迈克、北京迈克、内蒙古迈克，请问这是基于什么战略考虑？该事项是否与年报中母公司利润表里的大额负数处置长期股权投资而产生的投资收益相关联呢？

尊敬的投资者您好！关于集采政策影响：随着肿标和甲功集采的全国落地执行，短期来看，2026 年免疫产品的销售收入仍将受到一定程度的冲击；长期来看，随着公司自主产品收入占比提升、海外业务增长、智慧化实验室方案持续推广以及成本优化措施的逐步见效，公司有望逐渐消化集采带来的价格压力。从一季度数据来看，公司免疫、生化、临检平台的测试量均呈现增长，公司初步认为 2026 年市场将逐渐企稳。关于控股子公司股权转让，是基于公司战略聚焦核心自主业务、推进“直销转分销”渠道改革背景下的举措，2025 年度处置该股权会影响母公司利润表中的投资收益项，当然过往年度取得分红时亦会计入母公司当期投资收益。感谢您的关注与支持！

4、您好，预计业绩拐点什么时候会出现？

尊敬的投资者您好！2026 年将是调整后迈向恢复的重要一年，短期来看，行业政策、公司战略性投入，在前期仍会对 2026 年上半年乃至全年的利润端构成一定压力，一季度业绩对全年而言具备一定的底部特征，后续随着智慧化实验室稳定运行和部分影响因素逐步减弱，经营压力有望逐季改善，预计全年自主产品收入增长有望转正。公司智慧化实验室的规模化落地运营效果、流水线装机累积效应、直销转分销改革完成后的效率释放，以及海外市场的持续突破，是公司 2026 年及后续年度业绩修复的核心支撑。当然国内外市场竞争也会面临挑战，但公司对长期发展充满信心。未来两年重点围绕智慧化实验室解决方案的市场布局，预计在 2027 至 2028 年公司业绩会呈现相对显性的增长趋势。感谢您的关注与支持！

5、您好，今年的毛利率和净利率是否会大幅下降？会下降多少？

尊敬的投资者您好！2025 年公司自主试剂平均毛利率达 82%，综合毛利率同比提高 3.86 个百分点，归母净利润首次出现年度亏损。2026 年来看，生免产品集采政策影响已充分显现，测试量趋于向好，且销售价格降幅收窄；同时，公司在研发端大力推进抗原、抗体、酶、化学原料等核心原料的规模化自主生产，可有效降低原材料采购成本。公司作为引领行业与检验实验室变革进度的企业，在既定的目标指引下，公司积极推进智慧化实验室的落地，随着市场拓展的深入和智慧化实验室落地的不断增加，26 年公司自主产品毛利率及综合毛利率预计会趋稳并有适度提升。净利率因受各种因素影响有不确定性，暂无法准确预估，但公司会积极做好各项费用控制，力争在 26 年及未来 2-3 年实现净利率的改善及回归。建议您关注公司后续发布的定期报告或业绩预告。感谢您的关注与支持！

6、您好，目前研发主要投在哪些方面？会取得什么样的成绩？

尊敬的投资者您好！面对当前行业深刻变革，公司始终坚持以高强度的研发投入（近五年累计超 18.3 亿元，2025 年研发投入 3.98 亿元，占自主产品收入比重达 22.79%）构筑长期核心竞争力。我们的研发投入高度聚焦于三大战略方向：

（1）智慧化与自动化平台解决方案：这是公司当前的核心战略抓手。我们正全力推动以“迈克智汇实验室”为代表的整体解决方案落地。研发重点已从单一设备升级为覆盖生化、免疫、血液、凝血等多平台的自动化流水线集群、以及连接所有硬件和数据的 MALAB 智能软件系统，旨在为医疗机构提供“全流程自动化、全要素数字化”的智慧检验解决方案。

（2）上游核心原料与关键技术攻坚：为在集采常态化的背景下构筑成本优势，我们持续向产业链上游深耕，重点投入抗原、抗体、诊断酶、微球等核心原料的自研自产。目前核心原料自给率近 70%，这不仅保障了供应链的安全稳定，更是我们应对价格挑战、稳定毛利率的坚实基础。

（3）高临床价值产品管线与前沿技术布局：我们持续丰富高潜力产品菜单，包括高端化学发光分析仪、数字 PCR 平台等仪器的研发，以及在神经系统疾病、肿瘤、心血管、传染病等领域创新标志物试剂的开发，确保

技术储备和产品迭代始终紧跟临床前沿需求。

通过上述战略性投入，我们预期将取得以下三大核心成果：

（1）加速高端市场“国产替代”：凭借“智汇实验室”这一系统化、智能化的解决方案，我们能够深度绑定三级医院等核心客户，提供超越单一产品维度的综合价值，在存量竞争中抢占更高市场份额。

（2）构筑深度的“成本护城河”：核心原料自主可控将持续优化我们的成本结构，使公司在行业价格下行周期中，依然能保持较强的盈利韧性和竞争优势。

（3）夯实全球化拓展的“产品基石”：完备且高品质的自主产品线是我们开拓海外市场的核心武器。2025年，公司海外业务实现了37.69%的快速增长，未来3-5年增长目标为30%-50%，这将是公司重要的第二增长曲线。

关于研发项目的具体进展，您可参阅公司《2025年年度报告》“管理层讨论与分析”章节。感谢您的关注与支持！

7、您好，公司如何提升研发效率？如何提高研发投入产出比？

尊敬的投资者您好！公司坚持将每年净利润的25%以上投入研发，近五年累计研发投入超18.3亿元，占自主产品收入18.06%。2025年研发投入3.98亿元，占自主产品收入比例提升至22.79%。截至2025年末，研发人员1,046人（占总人数35.51%），关键人才流失率低于2.31%。公司在内部构建了完整的技术研究与产品开发架构，包含技术研究、试剂研发、仪器研发三大板块，形成分工明确、协同高效的系统化研发组织。通过以市场导向为核心的集成产品开发（IPD）体系，将客户反馈持续转化为产品系列化布局与自动化、智慧化功能的迭代升级，产品方向与市场临床需求精准对接，确保研发资源高效配置。同时，在市场政策变化经营业绩承压的情况下，公司持续强化产品全生命周期管理，除新产品开发和现有产品迭代优化外，亦主动对部分产品线进行动态调整与优化退出，以保持产品组合的竞争力与资源投放效率。在产学研合作方面，公司加强与高校及科研机构合作，承担多项国家科技重大专项与四川省重点研发计划，提前布局关键原材料和技术，持续构筑差异化竞争壁垒。综上所述，公司在组

织形式、开发流程、产品规划、对外协作方面，持续加大研发投入，优化流程、管理、产品结构，并引入 AI 辅助分析提升研发质量和缩短开发周期，将资源聚焦于高价值的自主产品与智慧化解决方案，提升研发投入产出比。感谢您的关注与支持！

8、您好，预计今年公司在哪些方面会取得非常好的成绩？

尊敬的投资者您好！公司始终坚持长期主义，2026 年将继续在以下方面夯实基础、强化能力，为可持续发展积蓄势能：

（1）持续深化智慧化实验室战略落地，公司在 2025 年已确立智慧化实验室解决方案为核心战略方向，2026 年将进一步优化从签单到交付的全周期管理体系，提升项目交付效率与运营质量，确保战略规划稳步推进；

（2）不断强化海外市场系统化布局，完善海外注册准入、渠道建设及本土化服务能力，以更稳健的节奏拓展国际市场；（3）加大研发投入与新品迭代，持续优化收入结构，增强核心业务的抗风险能力；（4）长期投入成本控制与供应链韧性，公司将持续提升核心原料自产率，深化供应链精细化管理，构建更高效、更稳定的成本护城河，以应对行业价格下行压力，保障长期盈利基础；（5）巩固质量体系与行业标准引领，公司将继续保持量值溯源领域的行业领先地位，积极参与国际国内标准制定，以更高标准推动产品质量与服务能力升级，为行业结果互认与标准化贡献专业力量；（6）培育新产品与新技术的长期增长点，为未来 2-3 年的增量空间积蓄动能。公司相信，只有扎根长期能力建设，才能在行业变革中行稳致远。以上各项举措均着眼于企业可持续发展，而非短期业绩波动。感谢您的关注与支持！

9、您好，公司的智慧实验室和竞争对手的相比较，有哪些绝对的领先优势？

尊敬的投资者您好！目前，国内能够提供完整智慧化实验室解决方案的厂家极为有限，公司是率先提出智慧化实验室的产品方案并实现终端市场实现多家交付的体外诊断厂家。迈克「智汇」实验室作为公司差异化打造的特色智慧化实验室，是以患者为中心，基于自动化、数智化技术的医学实验室系统解决方案，通过汇聚系统要素、汇集零散流程、汇合品质服

务，构建“检验数据工厂+智能决策中心”两大价值单元，实现成本可控、高效率、高质量的“智慧检验-智慧管理-智慧运营”完整闭环。截至2026年一季度末，智慧化实验室已签单约70家，已交付运营43家，2026年全年计划签约100家以上。感谢您的关注与支持！

10、您好，三级医院和二级医院愿意安装公司的智慧实验室的原因是什么？

尊敬的投资者您好！驱动各级医院（特别是二级、三级医院）选择公司“智汇实验室”的核心原因，是其在当前医改背景下面临的严峻运营压力。随着DRG/DIP支付改革的深入，检验科已从“利润中心”转变为“成本中心”，降本增效成为其最迫切的诉求。公司的“智汇实验室”正为此提供了系统性的解决方案，其吸引力主要体现在以下三方面：

（1）极致的降本增效：这是最直接的驱动力。“智汇实验室”通过全流程自动化、智能化，能够帮助医院减少超过70%的人工依赖，并将报告审核效率提升20倍以上。这不仅直接降低了人力成本，还通过优化样本流、信息流和决策流，全面提升了实验室的运营效率和质量，完美契合了医院的刚需。

（2）“一站式”的整合能力与排他性：医院倾向于选择能提供整体解决方案的单一供应商，以简化管理、明确责任。公司拥有覆盖生化、免疫、分子等八大技术平台的完整产品底座，可以提供“方案设计+硬件集成+软件部署+实施服务”的一站式闭环方案。这种系统化的交付能力不仅便利了医院，更重要的是形成了天然的业态独家性和排他性，深度绑定了客户。

（3）AI赋能的智慧化升级：公司的方案不仅是自动化，更是智能化。通过融合AI和大数据分析，公司将实验室从“数据工厂”提升为“智能决策中心”。这不仅能提升检验质量、改善患者体验，更是医院建设现代化、智慧化医院的标志性工程。公司的“智汇实验室”项目荣获全国“人工智能+医疗健康”创新大赛一等奖，这正是对其技术领先性和行业价值的权威认可。

综上，公司提供的是一套能帮助医院在行业变革中成功转型的核心能力。感谢您的关注与支持！

11、你好，已经交付的 43 家智慧实验室预计平均每年能带来多少营收？其中试剂平均每年能带来多少营收？

尊敬的投资者您好！智慧化实验室不同于业内通常所指的自动化流水线。传统流水线主要解决样本传输、上机检测等物理环节的自动化问题；而智慧化实验室是在此基础上，深度融合物联网、人工智能、大数据分析 & 智能质控能力，实现检验全流程的数字化、智能化与可追溯。目前，国内能够提供完整智慧化实验室解决方案的厂家极为有限。

目前公司的智慧化实验室和流水线组合方式多样，可根据医院需求和场地条件实现个性化定制，不同实验室、不同流水线差异较大。但可以按照执行原则框定流水线标准任务量，目前流水线的任务量达成率基本可超过 90%，其中稳步运行的 LABAS MAX 全实验室智能化流水线/LABAS MIX 全实验室智能化流水线年度销售收入贡献基本可以达到 100 万以上。

我们的商业模式本质就是以系统化的解决方案锁定长期、稳定的高价值试剂销售，这也是“智汇实验室”战略的核心商业逻辑与护城河所在。感谢您的关注与支持！

12、你好，公司智慧化实验室和 LABAS MAX 全实验室智能化流水线的区别是什么？提升了哪些价值？年度销售收入分别能达到多少？

尊敬的投资者您好！智慧化实验室和与 LABAS MAX 全实验室智能化流水线在功能定位和应用场景上存在显著差异，智慧化实验室是面向医院检验科的整体解决方案，是以患者为中心，基于自动化、数智化技术的医学实验室系统解决方案，通过重构检验时序，可合理精简设备配置，依托自动化技术，能大幅减少人工操作环节，最终实现检验科节能降耗、操作标准规范、服务提质增效的发展目标。LABAS MAX 全实验室智能化流水线集成了从进样到存储全程自动化的样本处理系统（核心功能：进出样、离心、血清质量识别、开闭盖、存储），模块化连接多台生化、免疫分析设备，能够满足多项目、高通量、全流程自动化需求，适合大型实验室（大型医院或三方中心实验室）生免集中检测。自动化、智能化检测系统能够提升检验效率、降低成本。

目前公司的智慧化实验室和流水线组合方式多样，可根据医院需求和

场地条件实现个性化定制，不同实验室、不同流水线差异较大。但可以按照执行原则框定流水线标准任务量，目前流水线的任务量达成率基本可超过 90%，其中稳步运行的 LABAS MAX 全实验室智能化流水线/LABAS MIX 全实验室智能化流水线年度销售收入贡献基本可以达到 100 万以上。
感谢您的关注与支持！

13、你好，预计今年，明年，后年的毛利率、净利率分别是多少？

尊敬的投资者您好！2025 年公司自主试剂平均毛利率达 82%，综合毛利率同比提高 3.86 个百分点，归母净利润首次出现年度亏损。从今年 1 季度数据来看，生免产品集采政策影响已充分显现，测试量趋于向好，且销售价格降幅收窄；同时，公司在研发端大力推进抗原、抗体、酶、化学原料等核心原料的规模化自主生产，可有效降低原材料采购成本。公司作为引领行业与检验实验室变革进度的企业，在既定的目标指引下，公司积极推进智慧化实验室的落地，随着市场拓展的深入和智慧化实验室落地不断增加，未来三年公司自主产品毛利率及综合毛利率预计会趋稳并有适度提升。净利率因受各种因素影响有不确定性，暂无法准确预估，但公司会积极做好各项费用控制，力争在未来 2-3 年实现净利率的改善及回归。建议您关注公司后续发布的定期报告或业绩预告。感谢您的关注与支持！

14、你好，公司的净利率预计什么时候可以企稳回升？

尊敬的投资者您好！公司作为引领行业与检验实验室变革进度的企业，战略路径一直比较清晰，2025 年作为公司智慧化实验室元年，在既定的目标指引下，公司积极推进智慧化实验室的落地，随着市场拓展的深入和智慧化实验室落地不断增加，预计需要 2 至 3 年时间达到稳定状态，目标净利率回归 15%以上，理想情况下达到 20%以上。另外，公司也将持续加大研发投入，保持产品领先竞争力，同时快速提升内部管理和资产效率。
感谢您的关注与支持！

15、你好，海外高增长的原因是什么？能持续多久？具体目标是什么？

尊敬的投资者您好！公司 2025 年海外业务实现营收 2.23 亿元、增速 37.69%。海外业务高增长的主要原因包括：（1）战略聚焦"12+1"重点区域，“12+1”区域收入占整个海外收入的 70%，通过本地化服务网络和分级经

销体系快速打开市场；（2）产品准入持续突破，2025 年新增海外注册证 106 项，CE IVDR B/C 类产品首次获证，累计已取得 CE 注册证 561 个、海外国家注册证 1,810 个；（3）海外装机持续增长，25 年末海外市场主要仪器平台累计出库 1,806 台，其中，免疫平台 799 台；临检平台 1,007 台。

公司设立国际事业部，海外拓展从零散销售升级为涵盖注册准入、渠道建设、技术服务、本土化制造的系统化布局，为公司全球化目标提供有力支撑。未来海外业务将不断提升包括免疫的 i 6000、生化的 C 1000、血球的 8 系等高端机的产品注册和装机比例，试剂贡献层面也会随仪器结构变化而改变，从而提升平均单产，整体业绩向好预期较强。在未来 3 至 5 年，海外市场销售收入的增长目标定为 30%，并将努力向 50%的增长目标迈进。感谢您的关注与支持！

16、你好，海外市场的毛利率净利率分别是多少？

尊敬的投资者您好！公司 25 年海外市场毛利率为 51%，其中试剂毛利率 75%、仪器毛利率 30%。目前海外装机以单机为主，未来将不断提升包括免疫的 i 6000、生化的 C 1000、血球的 8 系等高端机的产品注册和装机比例，试剂贡献层面也会随仪器结构变化而改变，从而提升平均单产，毛利率有望进一步提升。海外市场净利率因受海外市场前期投入及公共费用分摊多种因素影响，暂未细分列示，建议您关注公司后续发布的定期报告或业绩预告。感谢您的关注与支持！

17、请问智慧化实验室的推广策略是什么？效果如何？

尊敬的投资者您好！公司针对智慧化实验室业务已组建专属专项团队，全链条统筹推进市场拓展与落地交付。前置开展全国各级医院市场调研、需求摸底，精准匹配三甲、二甲、县域医院不同场景的建设诉求；同时团队一体化承担销售推广、定制化方案设计、标杆医院样板打造全环节工作。模式上坚持全周期闭环服务，从前期现场勘测、实验室整体规划、智能化流水线布局设计，到中期工程落地、设备联调、人员培训，再到后期运营运维、质控赋能、体系认证辅导，全程专人专属跟进，公司提供的不是简单产品销售，而是给客户提供一站式智慧实验室整体解决方案。目前通过标杆医院先行打造、区域复制推广的路径，样板效应已经凸显，各级医院

合作意向持续提升，智慧化实验室业务正按既定节奏稳步规模化渗透。感谢您的关注与支持！

18、你好，预计今年二季度智慧实验室能签单多少家？交付多少家？

尊敬的投资者您好！公司自 2025 年提出战略聚焦智慧化实验室解决方案以来，依托专属团队开展市场摸底、销售推广、方案定制及标杆医院打造，提供全周期一体化服务，稳步推进市场渗透与规模化落地。截至 2026 年一季度末，已累计签单近 70 家、累计交付 43 家。结合意向客户与实施节奏来看，二季度较一季度有所提速，公司将按照业务整体发展目标努力推进全年目标达成。相关签单、交付等具体经营数据，请关注公司后续定期报告及官方合规披露内容。感谢您的关注与支持！

19、您好，智慧实验室三级医院占比是多少？二级医院占比是多少？

尊敬的投资者您好！截至 2026 年一季度末，公司智慧化实验室累计签单约 70 家，其中一季度新增签单 14 家，已签单客户中三级医院占比约 42%，二级医院占比约 25%。感谢您的关注与支持！

20、请问智慧化实验室推广洽谈的转化率是多少？平均每洽谈多少家会有一家签单？

尊敬的投资者您好！公司通常会先摸底客户对安装智慧化实验室的意愿，针对各阶段有意愿的客户进行深入的推广和洽谈，不同客户的需求和流程进度各不相同，此外，公司也加大了对其他客户的宣讲力度和标杆示范，提高客户对智慧化实验室的接受度和认可度。感谢您的关注与支持！

21、公司是否有智慧化实验室推广团队的销售培训？建议参考和学习一下阿里铁军的销售培训

尊敬的投资者您好！公司针对智慧化实验室的推广已建立了完善的培训体系，并持续开展相关培训课程。感谢您对公司提出的宝贵意见，公司将持续优化培训体系，借鉴优秀企业实践，提升团队战斗力。感谢您的关注与支持！

22、智慧化实验室可以为客户提供哪些价值？安装之前和安装后对比，价值在哪里？在哪些方面有提升？投入产出比如何？

尊敬的投资者您好！迈克「智汇」实验室以患者为中心，打造基于自

	<p>动化、数智化的医学实验室全面解决方案，构建“检验数据工厂+智能决策中心”两大核心价值单元。凭借完善的技术平台与丰富的产品矩阵，迈克搭建起智慧化实验室的核心建设基础，成功实现“智慧检验-智慧管理-智慧运营”的全流程闭环管理。依托自动化与智能化技术实现检验科精益运营，显著提升检测效率、降低成本投入、保障结果精准，并以数据平台赋能科研转化与资源下沉，推动检验学科高质量发展。比如：设备占地缩减，操作空间需求减少 20%~50%；水电能耗成本降低 20%~30%；校准、质控及比对试剂成本减少 20%~30%；采血管耗材使用量减少 20%~40%；全流程自动化及机器人技术可替代 70%~80%的人工操作；自动审核系统可完成 60%~80%的报告初审。通过自动质控、智能审核等关键技术重构检验流程与检测时序，将住院样本前置确保医师在早间诊疗前获取当日最新检测数据，依托 AI 优化检验项目组合，为精准诊疗与个性化诊疗落地提供高效支撑，提升诊疗服务质量，实现当日采集样本在当日诊疗前出具。</p> <p>智慧化实验室的商业模式本质就是以系统化的解决方案锁定长期、稳定的高价值试剂销售，这也是“智汇实验室”战略的核心商业逻辑与护城河所在。感谢您的关注与支持！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>不适用</p>
<p>日期</p>	<p>2026年05月08日</p>