

迈克生物股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-IR003

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☒ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员	光大证券、国金证券、国联民生证券、国泰海通证券、华强金控、华源证券、汇安基金、汇丰晋信基金、嘉实基金、鹏华基金、上海慎知资产管理合伙企业(有限合伙)、天风证券、天治基金、文多资产、银河基金、浙江益恒投资管理有限公司、中金岭南、中泰证券、中信资管，共19家机构29名投资者。
时间	2026 年 07 月 31 日 15:00-16:00
方式	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 史 炜 财务负责人 尹 珊 销售总监 崔文波
投资者关系活动主要内容介绍	一、经营情况介绍 1、财务概览： 上半年实现营业收入 10.34 亿元，同比下降 3.82%；归母净利润 3,425.7 万元，同比增长 0.63%。在去年全年亏损 3,582.7 万元的背景下，上半年已实现扭亏为盈。扣非净利润 3,294.08 万元，同比下降 47.76%，扣非与归母的差异主要来自非经常性因素，具体体现在费用部分说明。经营活动现金流净额 2.59 亿元，同比增长 60.32%。在行业普遍面临现金流压力的背景下，公司现金流表现良好，应收账款较期初下降 7.4%，利润拐点已确认，现金流质量有所提升，公司基本面在行业下行周期中展现出一定的韧性，因此，我们认为经营业绩底部特征比较确定。 2、业务结构： 公司营业收入下降主要受代理业务主动收缩影响，而非核心业务下滑。

自主产品收入 8.68 亿元，同比仅下降 0.43%，收入占比进一步提升至 83.97%，去代理化转型基本完成，代理业务剥离的影响“基本出清”。2026 年上半年仪器销售收入增长比较突出：收入 1.65 亿元，同比增长 54.46%，大型仪器出库量达 1,856 台，这是未来试剂收入的先导指标，从区域销售来看，50%的仪器销售收入来源为海外市场，国内市场存量市场依靠单机、流水线销售或投资模式已经很难。自主试剂收入 7.04 亿元，同比下降 8.08%，各平台平均出厂价格较去年同期仍为下降，但降幅较 2025 年全年明显收窄，收窄主要来源免疫试剂。从销量来看：免疫试剂测试量同比增长 7.56%，临检增长 5.83%，仅生化因集采影响下降 2.96%，试剂测试量的增长说明装机效应和临床需求是真实的，收入下降主要是集采降价因素影响。综合毛利率的变化与产品结构相关性较高，自主试剂毛利率 77.46%，在集采大背景下仅下降 2.35 个百分点。另外，核心原料自给率已提升至 70%以上，成本管控有效对冲了价格压力。因此，我们认为 2026 年公司自主产品业绩有所企稳，代理影响基本出清。

3、战略转型：

智慧化实验室是公司当前最核心的战略转型方向。上半年新增签单 24 家，累计签单 78 家，累计交付 51 家，对比全年 100 家以上的目标，上半年进度偏慢。原因在于：市场仍处教育培育期，医院对智慧化升级的认知和预算落地需要过程；智慧化实验室解决方案交付复杂度高于预期，从方案设计到设备整合到软件部署，比传统流水线更为复杂。但积极变化正在发生：上半年公司加快推进生态融合战略，先后与华为、创司杰、唯公科技、携光生物、智方科技等细分赛道代表企业达成合作。同时，公司正在系统推进销售模式、服务模式及管理模式的适配性变革，推动组织能力从“产品销售”向“系统解决方案交付与持续运营支持”转型。我们判断：方向确定，节奏慢于预期，但底层能力在增强，下半年签约和交付节奏有望加快。

4、海外市场：

上半年海外收入 1.39 亿元，同比增长 28.80%，延续了 2025 年全年 37.69%的高增长态势。经销商从 370 余家扩展至 430 余家，产品覆盖国家

从近 100 个扩展至 102 个。新增注册证从 2025 年全年的 106 项大幅增至上半年的 251 项。产品准入明显加速。当前海外以仪器销售为主，毛利率降至 24.97%（2025 年全年为 51.38%）。随着装机量累计上升、试剂销售比例逐步提升，海外毛利率和利润贡献有望持续改善。

5、费用与减值：

扣非净利润同比下降 47.76%，主要受以下因素影响：一是汇兑损失，财务费用同比增长 168.13%，增加 1,206 万元，期末美元货币资金余额达 3.36 亿元，美元汇率下行导致汇兑损失 1,022 万元（上年同期为汇兑收益 94 万元），这是上半年利润端最大的扰动项；二是固定成本增长，主要是固定资产和设备折旧，销售费用、管理费用的同比增长，天府国际生物城 IVD 产业园投入使用后折旧及运营费用增加；三是非经常性损益，来自于计提资产减值 2,000 余万元，其中存货减值约 1,200 万元，与行业整体状况一致。

6、研发：精准聚焦，成果加速转化

研发投入 1.69 亿元，同比下降 13.61%，占自主产品收入比例达 19.42%。下降系公司主动围绕智慧化实验室核心能力精准聚焦、研发效率提升，公司近五年累计研发投入超 18 亿元。截至报告期末，研发人员 1,006 人，占员工总数的 34.99%，研发投入仍保持高位数。

二、互动问答环节

问题 1：2026 年 Q2，从试剂种类来看，发光、临检这两个板块的收入及对应增速分别是多少？从检测量的角度来看，2026 年 Q2 免疫、临检的检测量同比 2025 年 Q2 和环比 2026 年 Q1 大概是怎么样的增长情况？从价格的角度来看，免疫、临检 Q2 的单机市场价格和 Q1 的同比变化趋势？

答：（1）免疫试剂：Q2 收入同比下降不到 1%，环比增长 26%；测试量同比增长约 5%，环比增长 27%；Q2 均价同比下降 5%以上，但环比与 Q1 持平。

（2）临检试剂：Q2 收入同比下降 18%，环比增长 18%；测试量同比增长 9%，环比增长 14%；Q2 均价同比略有下降，但环比增长 4%。

问题 2：2026 年上半年整个免疫行业的测试量变化大概是怎样的？目

前公司在免疫领域的市占率如何，以及集采推行后大概会发生怎样的变化？未来 2-3 年市占率的提升目标？

答：整个行业受 DRG/DIP 影响，测试量相对稳定或下降，但头部企业都有一定的增长，市场集中度在提升，短期内行业不会有大幅增长。政策的边际影响减弱，目前不会特别激进的收紧，《检验类医疗服务价格项目立项指南（征求意见稿）》涉及的项目总数从第一稿的 573 项到第二稿的 628 项，未来的影响如何暂时无法做出明确的评估。关于市占率，由于市场处于快速变化阶段，各公司策略不同，目前不太好给出明确数字。

问题 3：智慧化实验室累计签约 78 家、交付 51 家，其中多少已完成验收并开始稳定采购试剂？从签约到稳定产出通常需要多久？

答：公司对智慧实验室交付有一系列的管理规程和交付顺序，也配备了专项的交付和运营保障团队，其交付节点严格遵循在检测系统完成安装调试并经客户验收后和出具首份有效检测报告两项要素确认，故已交付的 51 家就是已经完成验收并开始稳定供应试剂的。因智慧实验室涉及场地测量、设计沟通、基建改造、设备进场安装、调试培训等多个环节，通常从签约到稳定产出会有 6 个月或更长的时间。

问题 4：项目合作中，医院或经销商是否承诺最低试剂采购额、合作期限及提前退出补偿？如果医院检测量下降或回款不及预期，公司如何避免前期设备、装修及软件投入出现损失？

答：项目合作中，公司与经销商签署项目合作协议，会对经销商的最低试剂采购额、合作期限及提前退出补偿进行明确约定，如果医院检测量下降导致的经销商采购额不达预期，公司会要求经销商进行相关补充措施，包括补充采购试剂或买断设备残值等；同时，公司对经销商有严格的信用账期和信用额度管理，如回款不达预期，会进行停止发货、延迟回款承诺、法务发函或诉讼等保障措施，避免出现设备投资损失。

问题 5：公司 2026 年上半年传染病、肿瘤、甲功的收入占比和同比增速情况如何？

答：公司在 2026 年上半年传染病、肿瘤、甲功的收入占比分别为 28%、13%、13%；收入同比变动分别为-18%、-16%、-5%，测试量同比变动分别

为-2%、14%、8%。

问题 6：AD（阿尔茨海默病）检测目前的收入贡献、后续放量预期？

答：AD 检测试剂目前收入贡献不大，公司在该领域已取得 3 项注册证，主要还在市场推广阶段，预计公司将在明年取得该领域所有注册证，我们对未来 AD 产品的市场判断认为还是很有前景的。检测产品本身也随着药物进入市场视线，目前在行业里能做检测及拥有注册证的厂家数量偏少，其中罗氏以脑脊液检测为主，公司是基于血液的 AD 检测，市场尚处教育阶段。

问题 7：公司账上现金比较充足，近期 IVD 行业整合较多，公司后续有无收购或投资的计划？

答：处于行业的整合窗口期，公司秉持开放且谨慎的态度，公司始终关注能补齐智慧化实验室生态关键能力的标的，目前没有应披露的收购计划。相较于并购/收购，公司目前更倾向于通过生态合作的方式补充能力，可以避免并购风险和商誉压力。对打通全链条而言，如有合适项目，我们在充分评估后也会根据法规执行决策流程，并依法依规进行披露。

问题 7：公司目前仍在代理的是哪些产品，后续是否也将逐步终止代理？

答：目前代理产品收入占比维持在 10%~15%，较去年同期下降 16%。现有代理主要是梅里埃的微生物以及日立的仪器和消耗品，短期内不会终止合作，也不会有更多单项新增代理产品。公司保持持续合作开放生态，主要也是为了配合公司智慧化实验室的推进，更多考虑的是产品补齐与生态合作。

问题 8：上半年出库大型仪器 1,856 台、新增流水线 110 条，其中多少已完成安装验收并开始贡献试剂收入？现有免疫仪器和流水线的活跃率、平均单机试剂产出及设备利用率如何？

答：单机出库后很快能完成验收并贡献收入。流水线上半年出库 141 条，安装 110 条，安装周期约 2-3 个月。现有免疫仪器和流水线在客户端的使用状况较好，公司工程服务部门会定期巡检并确认设备使用情况，免疫单机平均试剂产出在 20 万左右，流水线平均试剂产出超过 100 万，大型

流水线平均试剂产出可达到 150 万。

问题 9：集采政策、DRG/DIP、结果互认推进之后，整个 IVD 行业集中度是否会进一步提升？对公司会有怎样的影响？

答：行业集中度提升是确定性趋势，已在发生。证据包括：①IVD 企业数量从 2019 年的 2,600 余家降至 1,800 家左右；②头部与尾部分化极其明显；③并购整合潮已启动。对企业而言，只有成本控制得住、产品线丰富、具备系统化能力的头部才能扛住压力。

政策对用户端（医院）的影响也在日渐加深，医院成为成本中心后对成本下降的诉求倒逼供应商供货成本的下降，对智慧化实验室这类整体解决方案的需求越来越高，这种高壁垒的产品形态将进一步催化行业集中度快速提升，行业竞争格局不再是过往的跑马圈地，未来只有具有系统化业务能力，且海外与国内业务并驾齐驱的企业才能走得更长远。

问题 10：销售、管理和财务费用均有所增加，下半年费用压力能否缓解？

答：2026 年上半年销售、管理费用增加，主要系随智慧化实验室解决方案的交付增加以及公司生物城产业园投入使用，固定资产折旧费用增加带来销售费用和管理费用同比增长；而财务费用增加主要系公司持有美元外币存款因美元汇率变化带来的汇兑损益波动。在公司其他运营费用均作有效控制前提下，这几项费用的增加系公司为后续业务增长及规模提升承担的必要开支，未来公司会持续关注费用控制及收益跟进，将下半年费用控制在合理范围内。

问题 11：上半年海外收入中，仪器销售和试剂耗材分别占多少？提到的“12+1”的重点国家和地区能稍微展开一下吗？海外目前的战略、实践情况和中远期规划是怎样的？

答：在 2026 年上半年海外销售收入中，仪器和试剂耗材占比分别为 57%、43%，仪器占比较去年同期有所降低，说明前期的装机带来了持续的试剂复购和产出保障。海外收入贡献仍然集中在 12+1 重点区域，占比 65% 左右。战略上采用设备与试剂出口双驱动，大力推动仪器覆盖。公司对组

	织架构进行了调整，顺应现在出海的战略目标：设立国际事业部，累计已成立 7 家境外子公司。近年来公司持续推进产品注册的工作，能力逐步提升，为未来的市场发展奠定坚实基础，未来公司将根据海外市场增长情况或者地缘政治的影响因素，考虑本土化的合作或生产，并将流水线及智慧实验室方案向海外渗透与推进。 三、未来与展望 2026 年上半年，IVD 行业从增量赛道全面迈入存量竞争新阶段，集采倒逼供给出清，竞争逻辑已彻底重构。对此，公司早在 2024 年即做出预判：行业竞争从单机走向流水线，但流水线本质上仍属设备层面的竞争，并未真正改变实验室传统运营模式，行业整体增长空间有限。智慧化实验室解决方案是驱动实验室降本增效、重构运营逻辑的唯一出路。公司提前布局，战略清晰、系统化能力扎实，当前已基本完成从单一产品供应商向智慧化实验室解决方案系统集成商的转型，自主产品企稳，智慧化实验室进入规模化投入期，标杆项目运营成效已初步验证。 2026 年公司核心经营目标为扭亏为盈，核心抓手在于智慧化实验室的规模化落地与投入产出效益管理。上半年已实现盈利，全年目标保持不变。如果说 2025 年是公司智慧化实验室的元年，那么展望 2027 年，我们认为将是公司发展的重要分水岭。随着智慧化实验室规模化效应逐步释放、海外市场持续突破，2027 至 2028 年业绩增长有望逐步呈现。公司也会定期对核心业务做分享，谢谢大家的关注与支持。
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）	不适用
日期	2026年07月31日