

证券代码： 300463

证券简称：迈克生物

## 迈克生物股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-004

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><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   | 投资者网上提问                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 时间            | 2025 年 9 月 12 日 (周五) 下午 14:00~17:00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 地点            | 公司通过全景网“投资者关系互动平台”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )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    | 1、董事会秘书史炜<br>2、财务负责人尹珊<br>3、证券事务代表张文君                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、迈克生物的流水线，仪器设备的装机速度正在放缓是什么原因呢？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！公司流水线和仪器设备装机增速确实受到一些因素的影响，这主要是行业政策变革、公司自身战略调整以及市场竞争加剧共同作用的结果。公司正通过加速高端仪器铺设（如生免流水线）、推广“智慧实验室”整体解决方案以提升客户粘性。随着公司战略调整的深化和渠道的逐步完善，装机速度有望在未来趋于稳定增长轨道。感谢您的关注与支持！</p> <p><b>2、迈克生物的仪器和试剂在技术上并没有突出的优势，迈克的研发重点是否会向技术方面倾斜？对于当前来讲提升技术更重要？还是流水线和智慧实验室更重要？</b></p> <p>尊敬的投资者您好！坚实的研发实力和不断壮大的研发储备</p> |

是公司始终保持核心竞争优势的基础，也是未来持续发展并实现战略目标的保证。公司多年来一贯坚持将每年净利润的不低于25%投入到自主研发中，最近5年公司累计研发投入超16.7亿元，占自主产品收入16.29%，2025年上半年研发投入1.95亿元，占当期自主产品收入的22.38%，较上年同期增长4.74%。公司搭建了仪器研发、试剂研发、技术研究三大研发体系，包含产品开发、技术研究、原料研究（工业设计）、支持（测试）等功能的4大中心。未来，公司将继续重视研发投入，推动更多科研成果落地，为股东创造长期价值。公司一方面不断追求精准，提升试剂灵敏度、仪器稳定性，同时做全流水线生态，以场景放量反哺技术迭代，二者不分轻重，只是节奏上先借流水线抢占入口，再靠技术深耕替代。感谢您的关注与支持！

**3、短期内天府产业园是否能为公司带来效益？能增收多少？净利润是否为正**

尊敬的投资者，您好！迈克生物的天府国际生物城 IVD 产业园是公司面向未来的重要布局。短期内由于行业集采降价、市场竞争以及公司自身销售模型调整等因素，项目难以立即贡献显著利润。但长期来看，随着产能释放、成本优化、研发实力增强以及海外市场不断开拓，生物城 IVD 产业园有望为公司收入和利润的稳健增长奠定坚实基础。感谢您的关注与支持！

**4、仪器设备的销售是亏损的吗？**

尊敬的投资者，您好！IVD 行业的商业模式决定了“仪器+试剂”联动销售模式为行业普遍经营模式，通过设备带来未来试剂销售贡献预期，形成“设备覆盖率→试剂渗透率→长期现金流”的增长模式，所以公司会接受仪器较低的毛利率。公司正致力于推广“智慧化实验室”整体解决方案提升客户粘性，在未来实现试剂业务的持续增长。感谢您的关注与支持！

**5、行业政策的持续推进是否会让公司的营收和净利润进一步下滑？不利影响会持续到后年吗？**

尊敬的投资者您好！行业政策短期内会压缩终端价格，公司

正通过①原料自给率提升以实现降低成本；②智慧化实验室的推广抢占终端市场；③海外业务的布局与发展这三条路径对冲。预计 2025 年价格压力仍存，但行业政策逐步落地的具体影响及降本增效的对冲无法准确量化，具体情况请参加公司在指定信息披露平台公布的定期报告。感谢您的关注与支持！

#### **6、生化试剂营收大幅下降的原因是什么？**

尊敬的投资者，您好！公司自产生生化试剂营收短期出现下降，主要受检验套餐解绑、集采降价和市场竞争加剧和影响。面对挑战，公司正通过加速高端仪器铺设（如生免流水线）、推广“智慧化实验室”整体解决方案提升客户粘性，并优化供应链管理以降低行业政策对盈利的影响。感谢您的关注与支持！

#### **7、面对目前的困境，公司采取了哪些措施？取得了哪些效果？后年公司是否会实现困境反转？**

尊敬的投资者您好！公司将重点加大智慧化实验室整体解决方案的市场推广。在不断推进“全产品线、全产业链”战略布局实现的过程中，公司努力构建在产品、服务、成本等方面的核心竞争力，在“系列化、系统化、自动化、自主化”的产品战略下不断创新，构造医学实验室自动化解决方案领先优势。公司从上至下，从研发到后端支持，均围绕智慧化实验室能力建设展开。智慧化实验室深受各个二级、三级医院的认同，标杆医院的示范效应加速市场接受度。未来业绩受市场多方面因素影响，请您保持关注公司在指定信息披露平台公布的定期报告。感谢您的关注与支持！

#### **8、面对同行的白热化竞争，迈克的应对措施是什么？突围方向是什么？如何确保战略目标的达成？**

尊敬的投资者您好！公司将重点加大智慧化实验室整体解决方案的市场推广。在不断推进“全产品线、全产业链”战略布局实现的过程中，公司努力构建在产品、服务、成本等方面的核心竞争力，在“系列化、系统化、自动化、自主化”的产品战略下不断创新，构造医学实验室自动化解决方案领先优势。公司从上

至下，从研发到后端支持，均围绕智慧化实验室能力建设展开。感谢您的关注与支持！

**9、迈克已经被开除发光五虎行列了，收入利润年年降，没看到高管的收入降，这个有挂钩吗？**

尊敬的投资者您好！公司在推广流水线模式、推动战略转型的过程中，确实面临了资产周转率放缓、短期业绩承压等挑战。2025 年公司重点加大智慧化实验室整体解决方案的市场推广。公司从上至下，从研发到后端支持，均围绕智慧化实验室能力建设展开。在激烈的市场竞争中，公司通过全产品线 and 多样化的方案为终端实验室的建设和发展提供切实服务。未来公司将持续发挥在“全产业链、全产品线”、智慧化实验室赋能等领域的优势，不断提升市场美誉度和占有率，提高收入和利润。感谢您的关注与支持！

**10、你好，请问公司 IVD 中心什么时候能投入运营**

尊敬的投资者您好！迈克生物 IVD 天府产业园按规划推进建设，已完成所有规划建筑物的主体建设、外墙装修工作，已进入内部装修阶段，预计将于 2025 年 12 月 31 日前达到预定可使用状态。感谢您的关注与支持！

**11、感觉迈克竞争不过迈瑞，安图和新产业，迈克如何进行差异化竞争？形成自己的独特优势？**

尊敬的投资者您好！在不断推进“全产品线、全产业链”战略布局实现的过程中，公司努力构建在产品、服务、成本等方面的核心竞争力，在“系列化、系统化、自动化、自主化”的产品战略下不断创新，构造医学实验室自动化解决方案领先优势。2025 年，公司重点加大智慧化实验室整体解决方案的市场推广。公司从上至下，从研发到后端支持，均围绕智慧化实验室能力建设展开。智慧化实验室对厂家有较大的挑战，一是产品线丰富程度，二是产品的成本控制，三是专业实验室的规划设计与运营。智慧化实验室需要对产品端有丰富积累，并且产品迭代能力要能够及时跟进，同时可以提供完整系统的解决方案，包括与 AI 进

行有机结合丰富应用场景，将是未来的推广与研究方向。感谢您的关注与支持！

**12、请问董秘，公司股价连续跌几年，很多不如迈克的上市公司股价上涨的也很好，公司不考虑做市值管理吗？对自己公司的市场表现没有任何考虑吗，还是自己认为公司也就只配现在的股价？请帮助解释一下。**

尊敬的投资者您好！公司已于 2025 年 3 月制定《市值管理制度》，公司将持续跟踪市值表现、开展合规宣传与投资者关系管理。2024-2025 年公司已累计回购并拟注销约 1.28% 股份，公司自 2015 年上市以来，每年持续实施现金分红，2024 年度现金分红实施比例提升至净利润 50%，以实际行动维护股东权益。二级市场估值受行业政策、市场情绪等多因素影响，公司将继续专注主业、稳健经营，力争以长期业绩回报投资者。感谢您的关注与支持！

**13、预计什么时候可以摆脱困境？重回增长？**

尊敬的投资者，您好！公司在长期战略部署下深耕于国内市场，大力拓展海外市场；坚持以自主产品为核心重点推动智慧实验室发展。尽管短期面临集采降价和竞争压力，但通过优化产品结构、强化成本控制及全球化布局，公司有望实现稳健增长。

**14、集采和检验套餐解绑是否已经覆盖了迈克生物大部分产品？应对措施是什么？**

尊敬的投资者您好！套餐拆解政策所带来的影响持续时间会比较长，例如甲功 7 项拆解成了 5 项，部分地区对肿标也有所拆解，目前尚无针对套餐拆解的全国统一性指导文件出台。肿标和甲功加起来在免疫平台的占比为 30% 左右，对我们的影响不是很大，随着后续具体的指导性文件落地，我们将继续观察影响情况；生化平台伴随着集采政策的陆续落地，我们也在积极测算其对收入的影响，目前难以准确预计，我们会保持跟踪反馈。从半年报可以看出，出厂价格受到集采政策和市场竞争的影响可能有所下降，但公司自主产品的毛利率基本上保持不变，我们通过加强供

应链的管理，降低降价对盈利影响，以及这些年投入的成本优化与管控都是非常有效的。感谢您的关注与支持！

**15、公司与华为的合作取得了哪些进展？**

尊敬的投资者，您好！截至目前，公司未与华为参与您所提及的合作事项。公司严格遵守《深圳证券交易所创业板股票上市规则》关于信息披露的相关规定，请以公司正式公告信息为准。感谢您的关注与支持！

**16、IVD 企业未来的核心竞争是什么？迈克生物如何建立这种竞争优势？**

尊敬的投资者您好！因为整个行业的变化，我们认为终极的商业模式与策略会聚焦到智慧化实验室上，今年公司的重点将放在智慧化实验室上，未来也会在这个方向持续推进，我们的研发、供应链、销售都将围绕智慧化实验室展开。现在的智慧化实验室是投入阶段，公司目光着眼于未来长远发展，基于对于行业发展趋势的理解，通过现有的产品，提升国内市场的份额。感谢您的关注与支持！

**17、董秘好，请问公司新建的产业园，园区只为公司自己服务吗，是否有外部企业入住和租赁物业，新产业园投资总共多少，会给公司都带来哪些收益，帮助分析一下未来的投资收益**

尊敬的投资者您好！迈克生物天府国际生物城 IVD 产业园，不涉及外部企业入驻及租赁物业，该项目总投资约 21 亿元。但长期来看，随着产能释放、成本优化、研发实力增强以及海外市场不断开拓，生物城 IVD 产业园有望为公司收入和利润的稳健增长奠定坚实基础。感谢您的关注与支持！

**18、你好，公司 2025 年中报显示代理产品的毛利润转为负值是什么原因和考量，该亏本销售模式要持续多长时间？**

尊敬的投资者，您好！公司 2025 年中报代理产品的毛利润转为负值，主要系公司主动剥离代理业务过程中折扣处理部分历史库存的短期影响。感谢您的关注与支持！

**19、对比安图生物，新产业近 10 年的发展，公司的战略哪**

里出了问题？如何改正？

尊敬的投资者您好！公司自成立以来始终专注于体外诊断产品的研发、生产、销售和相关服务，坚持以自主研发为主、以客户需求为导向、以满足临床应用为己任，以专业化产品和优质的服务为医学实验室提供整体解决方案。历经三十年的发展，公司已具备研发制造体外诊断设备、试剂、校准品和质控品的系统化专业能力，已完成从生物原材料、医学实验室产品到专业化服务的全产业链布局。在不断推进“全产品线、全产业链”战略布局实现的过程中，公司努力构建在产品、服务、成本等方面的核心竞争力，在“系列化、系统化、自动化、自主化”的产品战略下不断创新，构造医学实验室自动化解决方案领先优势。公司将重点加大智慧化实验室整体解决方案的市场推广。感谢您的关注与支持！

**20、公司的人才梯队建设对比迈瑞医疗，华为有哪些需要改进的地方？**

尊敬的投资者您好！各企业面临的情况不同，公司也将积极学习优秀公司的治理方法，加大高端人才的储备，深化系统培养，丰富激励工具。感谢您的关注与支持！

**21、请问贵公司智慧实验室最新签约及交付情况，平均每个实验室公司需要预兆投资金额是多少**

尊敬的投资者您好！截止 2025 年上半年，公司智慧化实验室累计签约 16 家，交付 7 家。感谢您的关注与支持！

**22、公司半年报报道销售一千多条流水线，一条收入多少，公司给三甲医疗机构做的几个智慧化实验室未来有多大市场，每个实验室会产生多大收入**

尊敬的投资者您好！流水线可根据客户需求做个性化定制，不同的模块组成，其价格也不同。对于医院检验科运营的压力，智慧化实验室可以有效帮助医院从能源、人力、运营等方面节省成本。智慧化实验室可以覆盖到大部分医院的所有检测场景，针对医院端的收入下降，检验科室由收入单元变为成本中心，智慧

化实验室将是一个很好的解决方案。智慧化实验室深受各个二级、三级医院的认同，标杆医院的示范效应加速市场接受度。感谢您的关注与支持！

### **23、迈克生物明年的试剂销售量能增加多少？**

尊敬的投资者您好！部分行业政策尚处落地阶段，需求与价格均存在不确定性，公司暂无法对明年试剂销量作出量化预计。我们会严格按信息披露要求，在定期报告中及时披露经营数据，请留意公司定期报告。感谢您的关注与支持！

### **24、技耗分离会给公司带来哪些影响？**

尊敬的投资者您好！技耗分离把试剂从收入端移到成本端，医院采购将更敏感价格与服务。公司面临降价压力，但公司“全产品线、全产业链”战略布局带来的成本优势可有效对冲；若不能及时降本、扩项，毛利可能承压；如能借机切入更多空白医院，有望以量补价，带来增长。感谢您的关注与支持！

### **25、对比安图生物，新产业，迈克生物的战略是什么？如何差异化竞争？**

尊敬的投资者您好！公司自成立以来始终专注于体外诊断产品的研发、生产、销售和相关服务，坚持以自主研发为主、以客户需求为导向、以满足临床应用为己任，以专业化产品和优质的服务为医学实验室提供整体解决方案。历经三十年的发展，公司已具备研发制造体外诊断设备、试剂、校准品和质控品的系统化专业能力，已完成从生物原材料、医学实验室产品到专业化服务的全产业链布局。在不断推进“全产品线、全产业链”战略布局实现的过程中，公司努力构建在产品、服务、成本等方面的核心竞争力，在“系列化、系统化、自动化、自主化”的产品战略下不断创新，构造医学实验室自动化解决方案领先优势。感谢您的关注与支持！

### **26、今年迈克的装机速度已经明显落后于新产业和安图生物，公司的应对措施是什么？**

尊敬的投资者您好！2025 年，公司重点加大智慧化实验室

整体解决方案的市场推广。公司从上至下，从研发到后端支持，均围绕智慧化实验室能力建设展开。智慧化实验室对厂家有较大的挑战，一是产品线丰富程度，二是产品的成本控制，三是专业实验室的规划设计与运营。智慧化实验室需要对产品端有丰富积累，并且产品迭代能力要能够及时跟进，同时可以提供完整系统的解决方案，包括与 AI 进行有机结合丰富应用场景，将是未来的推广与研究方向。友商跟进是行业发展必然趋势，但目前各厂家系统化能力差距仍然较大，我们有望能抓住市场先机。感谢您的关注与支持！

**27、请问公司半年报披露新装流水线 204 条，共计销售收入是多少，每条的销售收入有多少，另外公司做的智慧化实验室市场有多大需求？公司披露已经建立了几家三甲级医疗机构的样板，每建成一个实验室会给公司带来多少销售收入？**

尊敬的投资者您好！流水线可根据客户需求做个性化定制，不同的模块组成，其价格也不同。对于医院检验科运营的压力，智慧化实验室可以有效帮助医院从能源、人力、运营等方面节省成本。智慧化实验室可以覆盖到大部分医院的所有检测场景，针对医院端的收入下降，检验科室由收入单元变为成本中心，智慧化实验室将是一个很好的解决方案。智慧化实验室深受各个二级、三级医院的认同，标杆医院的示范效应加速市场接受度。感谢您的关注与支持！

**28、迈克生物管理层您好！近期贵公司在行业内的市场表现引起关注，请问管理层如何看待当前竞争态势，并规划哪些措施以巩固或提升公司的行业地位？**

尊敬的投资者，您好！感谢您对迈克生物的长期关注与宝贵提问。公司管理层始终密切关注资本市场表现，并致力于通过扎实的经营业绩回报投资者信任。一、关于当前股价表现的评估：二级市场股价波动受多重因素综合影响，包括但不限于宏观经济环境、行业政策导向、市场情绪以及投资者预期等。公司尊重市场规律，也认识到近期股价表现一定程度上反映了市场对短期业

绩波动及行业整体环境的看法。然而，我们更倾向于引导投资者关注公司的长期投资价值和持续发展的核心竞争力： 专注主营业务，坚持自主研发：公司已成功从传统的代理业务模式，转型为以自主产品为核心（自主产品收入占比超 70%）的体外诊断企业，是国内 IVD 行业中产品品种最丰富的企业之一。 我们是国内最早建立量值溯源系统的 IVD 企业之一，并参与了国际医学量值溯源体系（JCTLM）。 丰富的产品管线与技术储备：公司拥有涵盖生化、免疫、分子诊断、POCT、临检、病理等多领域的丰富产品线， 并持续在底层技术和前沿领域进行布局 and 取得认证，为未来增长蓄力。 良好的毛利率水平：尽管短期业绩承压，但公司依然保持着较稳定的销售毛利率，这反映了公司产品一定的市场竞争力和盈利能力。

二、关于 IVD 行业市值位置的战略考量：在 IVD 这个长坡厚雪的赛道中，我们并非单纯追求市值的短期排名，而是更聚焦于提升内在价值和构建长期可持续的竞争优势：

1. 持续推动战略转型与产品创新：公司将继续坚定不移地“着力于代理业务的剥离与自主产品的聚焦”，持续加大在智慧化实验室整体解决方案以及化学发光、分子诊断等核心技术平台的研发投入和产品迭代，以创新驱动未来增长。

2. 巩固和扩大市场优势：凭借齐全的产品线和“量值溯源”构建的质量体系，公司致力于为医学实验室提供更优质的整体解决方案，提升客户粘性与市场占有率。

3. 优化运营效率：面对市场变化，公司将持续加强内部管理，优化运营效率，努力应对短期挑战，力求以更好的业绩表现回报投资者。

4. 加强与资本市场的沟通：公司将一如既往地通过业绩说明会、投资者热线、互动易平台等多种渠道，积极向市场传递公司价值及发展战略，增进市场对公司的了解和认同。

总结而言，管理层对公司所在的 IVD 行业长期发展前景充满信心，也坚信公司当前的战略布局和扎实经营将为股东创造长期价值。股价的短期波动是市场的正常现象，公司将继续“专注主业、稳健经营”，通过提升内在价值和长期业绩来回报各位投资者的支持。 再次感谢您的关注！

29、尊敬的迈克生物管理层，您好！2025 年 A 股整体呈现稳健上行趋势，行业价值回归明显。在此背景下，贵公司近期股价走势及市值水平引起市场关注。请问管理层如何评估当前股价表现，并对公司在 IVD 行业市值位置的战略布局有何考量？感谢您的解答。

尊敬的投资者，您好！感谢您对迈克生物的长期关注与宝贵提问。公司管理层始终密切关注资本市场表现，并致力于通过扎实的经营业绩回报投资者信任。

#### 一、关于当前股价表现的评估

二级市场股价波动受多重因素综合影响，包括但不限于宏观经济环境、行业政策导向、市场情绪以及投资者预期等。公司尊重市场规律，也认识到近期股价表现一定程度上反映了市场对短期业绩波动及行业整体环境的看法。然而，我们更倾向于引导投资者关注公司的长期投资价值和持续发展的核心竞争力：

专注主营业务，坚持自主研发：公司已成功从传统的代理业务模式，转型为以自主产品为核心（自主产品收入占比超 70%）的体外诊断企业，是国内 IVD 行业中产品品种最丰富的企业之一。我们是国内最早建立量值溯源系统的 IVD 企业之一，并参与了国际医学量值溯源体系（JCTLM）。

丰富的产品管线与技术储备：公司拥有涵盖生化、免疫、分子诊断、POCT、临检、病理等多领域的丰富产品线，并持续在底层技术和前沿领域进行布局和取得认证，为未来增长蓄力。

良好的毛利率水平：尽管短期业绩承压，但公司依然保持着较稳定的销售毛利率，这反映了公司产品一定的市场竞争力和盈利能力。

#### 二、关于 IVD 行业市值位置的战略考量

在 IVD 这个长坡厚雪的赛道中，我们并非单纯追求市值的短期排名，而是更聚焦于提升内在价值和构建长期可持续的竞争优势：

1. 持续推动战略转型与产品创新：公司将继续坚定不移地“着力于代理业务的剥离与自主产品的聚焦”，持续加大在智慧

化实验室整体解决方案、以及化学发光、分子诊断等核心技术平台的研发投入和产品迭代，以创新驱动未来增长。

2. 巩固和扩大市场优势：凭借齐全的产品线和“量值溯源”构建的质量体系，公司致力于为医学实验室提供更优质的整体解决方案，提升客户粘性与市场占有率。

3. 优化运营效率：面对市场变化，公司将持续加强内部管理，优化运营效率，努力应对短期挑战，力求以更好的业绩表现回报投资者。

4. 加强与资本市场的沟通：公司将一如既往地通过业绩说明会、投资者热线、互动易平台等多种渠道，积极向市场传递公司价值及发展战略，增进市场对公司的了解和认同。

总结而言，管理层对公司所在的 IVD 行业长期发展前景充满信心，也坚信公司当前的战略布局和扎实经营将为股东创造长期价值。股价的短期波动是市场的正常现象，公司将继续“专注主业、稳健经营”，通过提升内在价值和长期业绩来回报各位投资者的支持。再次感谢您的关注！

**30、i6000 对比竞品并没有什么优势？是否会进行技术升级？**

尊敬的投资者您好！迈克 i6000 系列全自动化学发光免疫分析系统采用磁微粒吖啶酯直接化学发光技术，单机检测速度为 600 测试/小时，远超进口品牌。首个报告结果时间最快 9min 即可完成，满足急诊项目 TAT 要求。分析模块占地约 1.1 m<sup>2</sup>，拥有超高的坪效比。i6000 系列优化磁分离加注体系，检测结果更加稳定，精密度更好。底物液、清洗液双备份且自动切换，满足无人值守 6 小时。采用多阶环流速洗技术，样本携带污染率 ≤0.1ppm。感谢您的关注与支持！

**31、公司如何提升研发效率？如何对研发人员进行考核和激励？**

尊敬的投资者您好！在体外诊断技术创新过程中，人才培养、团队稳定、研发平台的建设以及工艺路线的选择等重要因素都会

影响创新的成败，体外诊断属于技术密集型的行业，其中产品研发人员、生产技术人员、售后工程师，以及核心管理人员均需具备一定的专业知识和素养。公司定位为体外诊断全产品线供应商，尤其重视研发体系的搭建和研发能力的培养。公司从流程、资源、激励三方面提升研发效率：一是优化研发流程，降低试错成本；二是强化资源整合，减少跨部门沟通成本；三是加大研发投入，与高校及科研机构合作，提前布局关键原材料和技术。感谢您的关注与支持！

**32、公司的应收款很大，其欠款客户是终端客户还是经销商，各占比例多少，未来会产生多大比例的坏账，公司对应收款管理有哪些应对措施**

尊敬的投资者，您好！公司应收账款金额较大，主要是其业务模式、行业特点及当前转型共同作用的结果，公司绝大部分（超65%）应收账款账龄在一年以内。为应对应收账款挑战，公司采取加强信用管理、加强回款催收、加速销售模式转型等措施，2025年半年报应收款项较年初减少了 15.53%。公司正通过销售模式转型和加强账款回收等举措积极应对，以期改善现金流和资产质量。感谢您的关注与支持！

**33、请问公司的应收账款比较多，欠款公司都是什么样的企业，是终端客户医疗机构，还是公司的经销商，各占比例多少，公司在应收账款回收上有哪些措施，未来会产生多少比例坏账的风险**

尊敬的投资者，您好！公司应收账款金额较大，主要是其业务模式、行业特点及当前转型共同作用的结果，公司绝大部分（超65%）应收账款账龄在一年以内。为应对应收账款挑战，公司采取加强信用管理、加强回款催收、加速销售模式转型等措施，2025年半年报应收款项较年初减少了 15.53%。公司正通过销售模式转型和加强账款回收等举措积极应对，以期改善现金流和资产质量。感谢您的关注与支持！

**34、目前检验套餐解绑是否已经在全国全面实施？给公司带**

**来哪些影响？影响有多大？流水线是否会拆散？**

尊敬的投资者您好！套餐拆解政策所带来的影响持续时间会比较长，例如甲功 7 项拆解成了 5 项，部分地区对肿标也有所拆解，目前尚无针对套餐拆解的全国统一性指导文件出台。肿标和甲功加起来在免疫平台的占比为 30%左右，对我们的影响不是很大，随着后续具体的指导性文件落地，我们将继续观察影响情况；生化平台伴随着集采政策的陆续落地，我们也在积极测算其对收入的影响，目前难以准确预计，我们会保持跟踪反馈。从半年报可以看出，出厂价格受到集采政策和市场竞争的影响可能有所下降，但公司自主产品的毛利率基本上保持不变，我们通过加强供应链管理，降低降价对盈利影响，以及这些年投入的成本优化与管控都是非常有效的。检验套餐的解绑不会拆散流水线。感谢您的关注与支持！

**35、能介绍下市值管理的具体方案吗？市值和高管的年薪挂钩吗？**

尊敬的投资者您好！公司已于 2025 年 3 月制定《市值管理制度》，公司将持续跟踪市值表现、开展合规宣传与投资者关系管理。2024-2025 年公司已累计回购并拟注销约 1.28%股份，公司自 2015 年上市以来，每年持续实施现金分红，2024 年度现金分红实施比例提升至净利润 50%，以实际行动维护股东权益。感谢您的关注与支持！

**36、公司如何培养人才？留住人才？激励人才？**

尊敬的投资者您好！公司始终将人才视为最重要的资源，坚持“引进、培养、激励并重”。通过健全培训体系和畅通职业发展通道，帮助员工与公司共同成长；同时不断完善长效激励机制，激发活力、增强归属，确保人才队伍稳定。感谢您的关注与支持！

**37、请问董秘和原来的控股 5%以上的股东郭雷和上海阿杏减持是不看好公司的未来吗还是公司存在潜在的地雷**

尊敬的投资者，感谢您的关注和提问。持股 5%以上的股东郭雷及其一致行动人的减持系出于个人资金需求，与公司经营无

关。请允许我以一名在公司服务了 20 多年的老员工的身份，分享一下我的感受。我亲身经历了公司从早期以代理业务为主，到毅然决然走上自主创新这条更艰难但正确的道路的全过程。我们共同克服了无数挑战，也共同见证了公司一次又一次地实现阶段性战略目标。我对公司怀有极其深厚的感情，它不仅是我的工作单位，更是我职业生涯和人生中不可或缺的一部分。我深信公司的根基扎实、文化坚韧、战略清晰。此次我个人少量减持股份，完全是基于家庭生活的财务规划需求而做出的决定，与我对公司未来发展的信心无关。我将继续勤勉尽责地履行作为董事会秘书的职责，坚定不移地支持公司的发展战略，与管理层和全体员工一道，全力以赴为所有股东创造长期、稳定的价值回报。再次感谢您的理解。也请大家继续关注公司的内在价值和长期发展，而非高管的短期个人财务行为。欢迎随时通过业绩说明会等渠道与我们交流公司的业务情况。

**38、你好，公司营运困境和市值萎靡，董事会和管理层责无旁贷，更应担当作为，是否考虑引入战略投资者及合作方，强基赋能开拓创新，实现共担共赢？**

尊敬的投资者您好！公司目前尚无引入战略投资者的计划。感谢您的关注与支持！

**39、你好，公司重要股东和高管接连大幅减持，业务收入和利润屡屡下滑，同时管理营销等成本费用却未见同步下控，请问董事会和管理层如何担当保障包括中小投资者在内的全体股东利益的责任？**

尊敬的投资者，感谢您的关注和提问。

首先，请允许我以一名在公司服务了 20 多年的老员工的身份，分享一下我的感受。我亲身经历了公司从早期以代理业务为主，到毅然决然走上自主创新这条更艰难但正确的道路的全过程。我们共同克服了无数挑战，也共同见证了公司一次又一次地实现阶段性战略目标。我对公司怀有极其深厚的感情，它不仅是我的工作单位，更是我职业生涯和人生中不可或缺的一部分。我

深信公司的根基扎实、文化坚韧、战略清晰。

此次我个人少量减持股份，完全是基于家庭生活的财务规划需求而做出的决定，与我对公司未来发展的信心无关。

我将继续勤勉尽责地履行作为董事会秘书的职责，坚定不移地支持公司的发展战略，与管理层和全体员工一道，全力以赴为所有股东创造长期、稳定的价值回报。

再次感谢您的理解。也请大家继续关注公司的内在价值和长期发展，而非高管的短期个人财务行为。欢迎随时通过业绩说明会等渠道与我们交流公司的业务情况。

**40、你好，公司近几年股价大幅下挫，即便今年对比行业内数家企业的股价反弹也大幅落后，股价的长期萎靡不振影响公司的品牌价值和信誉，请问董事会会有什么具体可行的举措有效增强股东信心和提振公司市场表现？**

尊敬的投资者您好！公司已于 2025 年 3 月制定《市值管理制度》，公司将持续跟踪市值表现、开展合规宣传与投资者关系管理。2024-2025 年公司已累计回购并拟注销约 1.28%股份，公司自 2015 年上市以来，每年持续实施现金分红，2024 年度现金分红实施比例提升至净利润 50%，以实际行动维护股东权益。二级市场估值受行业政策、市场情绪等多因素影响，公司将继续专注主业、稳健经营，力争以长期业绩回报投资者。感谢您的关注与支持！

**41、公司的研发战略是什么？目前的研发重点是什么**

尊敬的投资者您好！公司围绕中长期战略布局，持续构建核心竞争力，逐步搭建完成“8+1”产品平台，涵盖生化、免疫、血球、凝血、尿液、分子、血型、病理等品类，坚持贯彻“系列化、系统化、自动化、自主化”的产品战略。目前，生化、免疫、血球、凝血、尿液板块均实现系列化、系统化产品，并推出了全自动样本处理系统、全自动生化免疫流水线、血液流水线以及血液工作站、全自动尿液分析系统、全自动凝血分析系统等自动化整体解决方案，平台建设与自动化产线集群构建了覆盖诊断全场

景的技术版图。感谢您对公司的关注与支持。

#### 42、支持迈克近年，是否有提升市值举措

尊敬的投资者您好！公司已于 2025 年 3 月制定《市值管理制度》，公司将持续跟踪市值表现、开展合规宣传与投资者关系管理。2024-2025 年公司已累计回购并拟注销约 1.28% 股份，公司自 2015 年上市以来，每年持续实施现金分红，2024 年度现金分红实施比例提升至净利润 50%，以实际行动维护股东权益。二级市场估值受行业政策、市场情绪等多因素影响，公司将继续专注主业、稳健经营，力争以长期业绩回报投资者。感谢您的关注与支持！

43、尊敬的迈克生物董秘，您好！请问贵公司目前在人工智能（AI）技术的应用方面有何具体布局和进展？例如在研发、生产、管理或市场拓展等环节，AI 技术是否已实际投入使用？未来是否有进一步推广或重点发展的计划？期待了解贵公司在 AI 领域的实践情况及战略思路，以便投资者更好地理解公司的技术发展方向和核心竞争力。感谢您的解答！

尊敬的投资者，您好！公司始终致力于通过自主研发和技术创新，推动医学实验室的自动化与智能化发展。目前公司已将人工智能、大数据模型应用于尿液、血球、病理等项目上，我们在 AI 辅助检测、图像识别等领域也已取得一定成果，并将继续深化 AI 技术在体外诊断中的应用，以满足市场对高效、精准检测的需求。感谢您的关注与支持！

#### 44、既然公司现在业绩这么差，为什么不资产重组？

尊敬的投资者您好！公司自成立以来，始终专注于体外诊断产品的研发、生产、销售和相关服务，目前尚无资产重组的计划。感谢您的关注与支持！

45、尊敬的迈克生物董秘您好：近期公司业绩连续几个季度增长承压，请问公司管理层针对当前市场环境和业务挑战，有哪些应对措施和战略调整？未来公司在提升业绩和应对行业不确定性方面有何规划？

尊敬的投资者您好！公司业绩主要受到行业政策、直销转分销、代理业务剥离的综合影响，有一定承压。从内部调整来看，公司直销转分销的剥离工作已基本完成，部分调整处于收尾工作；公司将继续按照原有目标调整代理产品业务，未来计划将代理产品占比控制在 10%以内，由于代理产品收入占比已大比例降低，公司可以较好地消化自身调整带来的问题。从宏观政策来看，我们面临的是整个 IVD 行业的变革，上下游产业链包括终端医院和行业代理商均处于调整 and 变化当中。公司通过技术和产品方面的不断积累和打磨，现如今在产品 and 方案方面已经做好了充分的市场准备，期望在未来的行业竞争中抓住机遇不断突破，实现增长目标。感谢您的关注与支持！

**46、尊敬的管理层，您好！我已长期持有贵公司股票，对于过去三年的股价表现和投资回报略感关注。请问管理层如何规划未来以提升长期股东价值？**

尊敬的投资者您好！公司已于 2025 年 3 月制定《市值管理制度》，公司将持续跟踪市值表现、开展合规宣传与投资者关系管理。2024-2025 年公司已累计回购并拟注销约 1.28%股份，公司自 2015 年上市以来，每年持续实施现金分红，2024 年度现金分红实施比例提升至净利润 50%，以实际行动维护股东权益。二级市场估值受行业政策、市场情绪等多因素影响，公司将继续专注主业、稳健经营，力争以长期业绩回报投资者。感谢您的关注与支持！

**47、对散户来说，贵公司的发展确实无法深入了解，但公司高管肯定能掌握第一手资料，特别是史董秘。请问史董秘是否对公司的发展不看好？**

尊敬的投资者，感谢您的关注和提问。

首先，请允许我以一名在公司服务了 20 多年的老员工的身份，分享一下我的感受。我亲身经历了公司从早期以代理业务为主，到毅然决然走上自主创新这条更艰难但正确的道路的全过程。我们共同克服了无数挑战，也共同见证了公司一次又一次地

实现阶段性战略目标。我对公司怀有极其深厚的感情，它不仅是我  
的工作单位，更是我职业生涯和人生中不可或缺的一部分。我  
深信公司的根基扎实、文化坚韧、战略清晰。

此次我个人少量减持股份，完全是基于家庭生活的财务规划  
需求而做出的决定，与我对公司未来发展的信心无关。

我将继续勤勉尽责地履行作为董事会秘书的职责，坚定不移  
地支持公司的发展战略，与管理层和全体员工一道，全力以赴为  
所有股东创造长期、稳定的价值回报。

再次感谢您的理解。也请大家继续关注公司的内在价值和长  
期发展，而非高管的短期个人财务行为。欢迎随时通过业绩说明  
会等渠道与我们交流公司的业务情况。

**48、尊敬的管理层，您好！请问贵公司目前面临的主要挑战  
有哪些？同时，未来业绩的主要增长驱动因素如何规划？感谢您的  
解答。**

尊敬的投资者您好！公司正经历战略转型与行业政策变革的  
双重影响，面临短期阵痛，同时也积极布局长期发展。公司相信，  
医学实验室智慧化是未来行业发展趋势，随着公司智汇实验室产  
品和解决方案的推出，2025 年公司重点加大智慧化实验室整体  
解决方案的市场推广。公司从上至下，从研发到后端支持，均围  
绕智慧化实验室能力建设展开。感谢您的关注与支持！

**49、请问董秘和原来的控股 5%以上的股东郭雷和上海阿杏减  
持是不看好公司的未来吗还是公司存在潜在的地雷**

尊敬的投资者，感谢您的关注和提问。持股 5%以上的股东  
郭雷及其一致行动人的减持系出于个人资金需求，与公司经营无  
关。请允许我以一名在公司服务了 20 多年的老员工的身份，分  
享一下我的感受。我亲身经历了公司从早期以代理业务为主，到  
毅然决然走上自主创新这条更艰难但正确的道路的全过程。我们  
共同克服了无数挑战，也共同见证了公司一次又一次地实现阶段  
性战略目标。我对公司怀有极其深厚的感情，它不仅是我工作  
单位，更是我职业生涯和人生中不可或缺的一部分。我深信公司

的根基扎实、文化坚韧、战略清晰。此次我个人少量减持股份，完全是基于家庭生活的财务规划需求而做出的决定，与我对公司未来发展的信心无关。 我将继续勤勉尽责地履行作为董事会秘书的职责，坚定不移地支持公司的发展战略，与管理层和全体员工一道，全力以赴为所有股东创造长期、稳定的价值回报。 再次感谢您的理解。也请大家继续关注公司的内在价值和长期发展，而非高管的短期个人财务行为。欢迎随时通过业绩说明会等渠道与我们交流公司的业务情况。

**50、你好，公司重要股东和高管接连大幅减持，股价也萎靡乏力，请问董事会代表的大股东如何担当维护和证明公司股份价值？考虑包括中小投资者的全体股东利益，建议公司董事会引入战略投资者或合作方，开拓视野强基赋能，一起利益共享风险共担合作共赢！**

尊敬的投资者您好！感谢您的宝贵建议！公司已于 2025 年 3 月制定《市值管理制度》，公司将持续跟踪市值表现、开展合规宣传与投资者关系管理。2024-2025 年公司已累计回购并拟注销约 1.28%股份，公司自 2015 年上市以来，每年持续实施现金分红，2024 年度现金分红实施比例提升至净利润 50%，以实际行动维护股东权益。二级市场估值受行业政策、市场情绪等多因素影响，公司将继续专注主业、稳健经营，力争以长期业绩回报投资者。公司目前尚无引入战略投资者的计划。感谢您的关注与支持！

**51、你好，公司股价近几年大幅下挫，即便今年以来对比行业内数家企业也是反弹大幅落后，股价的长期萎靡不振拖累了公司的品牌价值和信誉，请问公司董事会是如何看待目前公司的市值表现？有何具体有效措施来提升公司价值的市场认可？**

尊敬的投资者您好！公司已于 2025 年 3 月制定《市值管理制度》，公司将持续跟踪市值表现、开展合规宣传与投资者关系管理。2024-2025 年公司已累计回购并拟注销约 1.28%股份，公司自 2015 年上市以来，每年持续实施现金分红，2024 年度现金

分红实施比例提升至净利润 50%，以实际行动维护股东权益。二级市场估值受行业政策、市场情绪等多因素影响，公司将继续专注主业、稳健经营，力争以长期业绩回报投资者。感谢您的关注与支持！

#### 52、业绩拐点预计何时出现

尊敬的投资者，您好！公司在长期战略部署下深耕于国内市场，大力拓展海外市场；坚持以自主产品为核心重点推动智慧实验室发展。尽管短期面临集采降价和竞争压力，但通过优化产品结构、强化成本控制及全球化布局，公司有望实现稳健增长。

53、目前股市是在牛市当中，而贵公司股价却还在熊市中，而且是年线五年连跌的图形，请结合您的专业知识给股东透测分析一下？

尊敬的投资者您好！公司已于 2025 年 3 月制定《市值管理制度》，公司将持续跟踪市值表现、开展合规宣传与投资者关系管理。2024-2025 年公司已累计回购并拟注销约 1.28% 股份，公司自 2015 年上市以来，每年持续实施现金分红，2024 年度现金分红实施比例提升至净利润 50%，以实际行动维护股东权益。二级市场估值受行业政策、市场情绪等多因素影响，公司将继续专注主业、稳健经营，力争以长期业绩回报投资者。感谢您的关注与支持！

54、请问您这个价位减持是否因为公司价格高估了？是否觉得目前到往后几年经营会越来越困难？

尊敬的投资者，感谢您的关注和提问。

首先，请允许我以一名在公司服务了 20 多年的老员工的身份，分享一下我的感受。我亲身经历了公司从早期以代理业务为主，到毅然决然走上自主创新这条更艰难但正确的道路的全过程。我们共同克服了无数挑战，也共同见证了公司一次又一次地实现阶段性战略目标。我对公司怀有极其深厚的感情，它不仅是我的工作单位，更是我职业生涯和人生中不可或缺的一部分。我深信公司的根基扎实、文化坚韧、战略清晰。

此次我个人少量减持股份，完全是基于家庭生活的财务规划需求而做出的决定，与我对公司未来发展的信心无关。

我将继续勤勉尽责地履行作为董事会秘书的职责，坚定不移地支持公司的发展战略，与管理层和全体员工一道，全力以赴为所有股东创造长期、稳定的价值回报。

再次感谢您的理解。也请大家继续关注公司的内在价值和长期发展，而非高管的短期个人财务行为。欢迎随时通过业绩说明会等渠道与我们交流公司的业务情况。

#### 55、问问史炜减持是不是觉得公司高估了？

尊敬的投资者，感谢您的关注和提问。

首先，请允许我以一名在公司服务了 20 多年的老员工的身份，分享一下我的感受。我亲身经历了公司从早期以代理业务为主，到毅然决然走上自主创新这条更艰难但正确的道路的全过程。我们共同克服了无数挑战，也共同见证了公司一次又一次地实现阶段性战略目标。我对公司怀有极其深厚的感情，它不仅是我的工作单位，更是我职业生涯和人生中不可或缺的一部分。我深信公司的根基扎实、文化坚韧、战略清晰。

此次我个人少量减持股份，完全是基于家庭生活的财务规划需求而做出的决定，与我对公司未来发展的信心无关。

我将继续勤勉尽责地履行作为董事会秘书的职责，坚定不移地支持公司的发展战略，与管理层和全体员工一道，全力以赴为所有股东创造长期、稳定的价值回报。

再次感谢您的理解。也请大家继续关注公司的内在价值和长期发展，而非高管的短期个人财务行为。欢迎随时通过业绩说明会等渠道与我们交流公司的业务情况。

56、您好！请问贵公司在推广流水线模式的过程中，是否出现了资产运营效率的挑战？针对这些挑战，公司采取了哪些具体的管理优化措施或数字化策略来提升资产运营效率？

尊敬的投资者您好！公司在推广流水线模式、推动战略转型的过程中，确实面临了资产周转率放缓、短期业绩承压等挑战。

|          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          | <p>然而，公司正通过一系列运营优化和数字化升级举措积极应对，包括供应链优化、数字化赋能、精细化管理等。旨在提升长期的资产运营效率和核心竞争力。尽管转型期业绩有所波动，但随着公司智慧化实验解决方案的落地、流水线装机后带来的试剂消耗增长、海外市场拓展深化，公司资产运营效率有望逐步改善。感谢您的关注与支持！</p> <p><b>57、二季度长期借款大幅增加的原因是什么？用途是什么？主要用于哪些方面？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！公司二季度长期借款大幅增加主要系为满足天府国际生物城 IVD 产业园项目投入资金需求，增加生物城项目贷款所致。感谢您的关注与支持！</p> <p><b>58、你好，贵公司的仪器设备销售了不少，但是并没有带动试剂销量的增长是什么原因呢？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！公司业绩增长的核心驱动力正是由仪器装机所带动的配套试剂销售的持续增长，公司 2024 年和 2025 年上半年实现免疫试剂销售量同比增长 25%和 10%，临检试剂销售量同比增长 33%和 23%。但短期由于公司销售模式调整、外部集采政策、“DRGs/DIP 付费拆包”等多重因素影响，出现的仪器装机与试剂销售额的不同步现象。展望未来，随着公司装机仪器进入稳定使用阶段，以及集采中选品种的进一步放量，公司试剂销量有望逐步提升。感谢您的关注与支持。</p> |
| 附件清单(如有) |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 日期       | 2025-09-12 18:49:02                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |