

证券代码:603387 证券简称:基蛋生物 公告编号:2020-056

基蛋生物科技股份有限公司

关于2019年年度业绩网上说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

基蛋生物科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2020年5月13日15:00-16:00在上证信息网络有限公司上证路演中心平台（以下简称“上证路演中心”）采用网络互动方式召开“基蛋生物2019年年度业绩网上说明会”。关于本次业绩说明会的召开事项，公司已于2020年5月12日在《上海证券报》、《中国证券报》、《证券时报》及上海证券交易所网站上披露了《基蛋生物关于召开2019年年度业绩网上说明会的预告公告》（公告编号：2020-056）。现将有关事项公告如下：

一、本次说明会召开情况

2020年5月13日，公司董事长苏惠本先生、公司董事会秘书杨彬先生、公司财务总监倪文先生出席了本次业绩说明会。公司于2019年年度报告、经营状况、发展战略、发展计划、产品研发、产品分析等问题与投资者进行了互动交流沟通，在信息提供充分的前提下回答了投资者普遍关注的问题进行了回答。

二、本次业绩说明会主要问题及公司回复情况

问题1：经营核心企业是否还是继续按请问贵司在2020年的计划是什么？能够完成今年目标任务吗？今年业绩能否超越去年呢？

回复：疫情对公司是机遇也是挑战，公司将更加重视传染病和分子诊断领域的研发，面对严峻的内外形挑战，公司将积极调整企业发展战略与年度经营计划，公司全体上下将继续坚定信心、迎难而上，努力完成全年各项目标任务，以回报广大投资者。结合公司以往的业绩及当前市场情况，公司目前制定了相关业绩指标，根据经营需要，暂不能在此提供此类信息。关于2020年的经营发展规划，请查阅公司于2020年3月24日发布的2019年年度报告“第四节、经营计划与讨论与分析”、三、公司关于公司未来发展的讨论与分析（三）“经营计划”、直接面向研发与技术、生产与体系、市场与营销、投资与并购、提质及增效方面做了一分析。2020年经营情况请关注公司后期发布的定期报告。

问题2：今年一季度的业绩下降与去年关注企业提前压货是否有关。整体业绩为何同比比下降这么多？今年疫情发生是否是否影响全年的业绩。

回复：公司严格按照计划相关规定进行收入确认，今年一季度业绩下降主要是受疫情影响，终端医院的需求减少、导致营业收入减少。由于目前检测器材好转，但尚未结束，终端医院的需求也逐步恢复，公司根据市场需求积极调整公司各项计划，全面应对，努力将业绩影响降至最低。

问题3：一季度和标靶柜的情况怎么样，现在的恢复情况怎么样？

回复：根据一季度标靶柜的销售情况，直接面向研发与技术、生产与体系、市场与营销、投资与并购、提质及增效方面做了一分析。2020年经营情况请关注公司后期发布的定期报告。

问题4：19年仪器数量下降的原因是什么？20年仪器有什么规划，特别是1600和1200，另外发光和胶金有没有下降的风险，影响如何？

回复：1600和1200作为公司主要产品主要是公司仪器有一定的使用年限，产品更新升级需要一定的时间去消化。1600和1200作为公司主推POCT领域拳头产品，未来作为公司主推POCT产品，可以有效满足不同客户对全自动POCT设备的使用需求，1600以及1200均属于发光方法学产品，随着检验技术的不断迭代更新以及终端用户对设备的要求，胶金产品将会依据市场规律，逐步下降，但是在基层医疗市场依然存在大量需求。

问题5：贵公司是否存在虚增业绩的情况，为什么业绩在季度很不平滑，毛利率连年下降的情况下，恰好完成业绩激励条件？一季度季度利润又恰恰没有达到50%，净利润同比增长-49.12%，避免了提前预告，这是不是也是财务操纵的手段呢？

回复：公司在每年年初制定全年业绩目标，并严格按照目标贯彻执行，不同季节有该季节需求的不同，公司自身产品毛利率并未显著下降，整体毛利率下降是由于业务结构的变化所致，同时，公司严格按照上交所《股票上市规则》履行信息披露义务，按期如实披露。季度业绩预告属于非强制性披露信息，公司聘请的会计师事务所负责会计师事务所执业义务及证券、期货等相关业务资格，有着多年为上市公司提供审计服务经验，为公司出具了标准无保留意见的年度审计报告，公司一贯严格按照企业会计准则等相关规定进行财务核算并披露财务数据，披露的财务数据真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

问题6：近15亿代埋业务的主要内容是什么？POCT试剂销量6935.34万人份中是否包含代埋产品的销量（如包含，则埋产品数量占比上）。

回复：近15.5亿代的业务产品主要是指代理的检测类仪器及试剂等，因包含种类繁多，无法区分具体产品类型。POCT试剂销量不包含代理类产品。

问题7：招股书中成本原材料、直接人工、制造费用分列，但后来年报中则是按直接成本、间接成本分列，这其中的直接成本、间接成本分别对应的什么成本呢？

回复：公司年度核算要求是严格按照上交所信息披露规则进行的披露，年报中直接成本包括材料及人工，间接成本包含制造费用。

问题8：第三季度利润下滑，第四季度大幅上涨，为何波动如此大？

回复：四季度利润增长原因：（1）四季度本身为销售旺季，相应的销量增加；（2）销售结构有所变化，四季度自产产品销量上升，同时自产产品中低值产品销量增加，低值及仪器等低毛利产品销量下降，进而导致整体盈利增加；（3）各子公司业务前期投入较多，四季度业务拓展逐步见效，同时公司2019年度加强经营成本的控制，前期控制的结果在下半年开始逐步体现，相应的成本和产品费用都有所下降，利润水平提高。

问题9：请问公司为什么要开展现金流很差，毛利率也不高的流通业务？

回复：公司的代理业务是一些销售型公司从公司外部采购与公司产品体系无关的产品并销售给终端医院，具体而言，是为了更好地服务终端医院，满足终端医院的需求，维持终端客户稳定。

问题10：一季度毛利率出现下滑，请问是什么原因呢？

回复：主要原因为公司代理类业务逐步增长，该类业务毛利较低，进而拉低公司整体毛利率。

问题11：公司上一次的股权激励已经到期，有没有考虑再发股权激励呢？

回复：公司第一期限制性股票激励计划第二批将于2021年解锁，公司会根据自身的发展情况综合考虑，如有相关支持，公司将按相关规则要求发布公告。

问题12：32家经销商国家会不会被分级诊疗，以及基层医疗机构的建设，如果有话，对pocet是不是一个很大的增量来源？

回复：2017年，习近平总书记在全国卫生与健康大会上明确提出，分级诊疗制度是五项基本医疗卫生制度之序，要大力推进。构建分级诊疗制度是重构医疗卫生服务体系，提升服务效率的重要政策。疫情后基层医疗机构建设持续加强，对POCT而言，需求就可能会逐步增加。

问题13：检验试剂试剂仪器在医保政策的政策下，是否也会面临集采大幅降价的问题？近期南京启动诊断试剂带量采购试点，请问封闭式诊断试剂带量采购带上难度是否较大？未来的可能解决方案是什么？

回复：集采降价是国家大趋势，不可阻挡；诊断试剂带量采购与诊断试剂是否是封闭式系统关系不大；在降价的压力大趋势下，公司将不断优化自身产品品质性能，产品线进一步丰富，为客户提供完善的服务，提高市场占有率以及品牌口碑。

问题14：贵公司的产品目前市场占有率多少，行业空间有多大？贵公司的核心产品销量有多高，市场上有多少家公司可以生产出相同的产品？后续国家开始集采后对公司有无重大影响，价格是否会大幅度下降？

回复：关于市场占有率和后续试剂招标的主要方向，集中采购对生产企业提出了更高要求，必须拥有自身知识产权的产品，拥有核心竞争力，努力提高产品品质，增强企业的竞争能力。

问题15：贵公司应该多发布相应的资质和证书，有的时候不建议太低调，多和投资者交流沟通，希望贵公司发展的越来越好。

回复：公司一直以来重视与机构和个人的投资者的沟通和交流，认真听取投资者的诉求，并采纳合理建议。公司将会符合相关法律法规及公司内部控制要求的基础上，进一步扩大与广大投资者的交流机会，让投资者能更加透明的了解公司，提升投资者对公司价值的认可度；同时，公司开通了官网、微信公众号等一些信息发布渠道，投资者可通过公司官网及微信公众号获取公司信息。

问题16：在新冠疫情期间，外企也在不断降低产品价格，未来和外企竞争会有怎样的变化？

回复：目前中国医疗市场基本上医院大部分产品需求是以外资产品为主，未来的竞争，除了国家通过医保外支付价格改革的行政手段外，主要还是依靠公司自身产品的品质提升、用户口碑、企业品牌、多元化的售后服务，通过不断积累提升，最终能够与外企相媲美，获得中高端客户认可。

问题17：公司在发光化学作为新增业务重点，20年能做出多大的增量？未来三能够做做到Pocet一个体系？目前公司化学发光装机情况如何？

回复：生化免疫作为丰富诊断试剂产品线的重要补充，将是公司产品战略规划和市场布局的重要组成部分，未来将会加强其市场拓展的掌控，加大布局。化学发光仪器主要针对二级及以上医疗机构，全国大部分省份均有布局，目前已在部分等级医院使用，仪器及试剂的产品质量经过客户的使用和验证，反馈良好，特别是心脏标志物系列产品得到了客户较高的评价。

问题18：站在医院客户的角度，选择检测试剂最主要考量因素是什么？厂家品牌、产品性能、价格、销售渠道关系，还是售后服务？

回复：从医院的角度出发，产品性能能满足临床诊断需求肯定是首选。但是在最终的竞争中，产品性能是一个至关重要的因素，厂家的售后服务、品牌口碑、销售渠道及商务能力也都是十分重要。

问题19：像酶（心、肝、肾）为何毛利率这么高，包括传统的胶体金技术的也较高？为何传染病领域就比较高？

回复：酶酶（心、肝、肾）毛利高有其特殊的原因，其中心脏病、肾病的物价收费较高，同时对

于产品的质量要求也较为严格，传染病系列受到国家的严格管控，使用量大但是收费较低。

问题20：大设备厂商（迈瑞、安图、新产业）向POCT渗透，会加剧POCT领域竞争，而且他们技术储备也比较充足，未来利税率下降么？大设备厂商向POCT渗透存在什么障碍？

回复：竞争是市场的本质，也是发展的动力，大设备厂家几年前已经开始向POCT渗透，随着医改持续推进和竞争加剧，IVD产品出厂价格持续下降是大趋势。在POCT领域，公司一方面通过研发新品、提升产品质量、强化市场推广和售后服务，从而与走低价策略的厂商进行差异化的竞争。另一方面通过优化生产工、管理流程，持续降低成本和费用率。POCT产品的质量和技术厂家的综合要求很高，大设备厂商向POCT渗透主要存在销售渠道、产品质量、市场先发展等优势障碍。

问题21：竞争对手“发光化学产品相比新产业、迈瑞、安图、麦克起优势，有些产品参数（如检测速度等）还低于竞争对手，切入试剂市场，产品优势在哪里？公司计划采取什么样的策略切入市场来获取市场份额；血糖酶、凝血这些产品未来又该如何打开市场？

问题22：分子诊断、电化学产品目前规划和策略是怎样？大概什么时候会有产品上市？

回复：公司在分子诊断领域规划了两个研发方向：分子POCT产品和全自一体化iPCR产品，相关产品正在按计划推进开发，产品上市时间以后继续公告为准。公司的电化学产品目前正在开发过程中，后续基于电化学平台将开发血（包括但不限于）等项目产品的。产品上市时间以后继续公告为准。

问题23：公司最新3200、1200之前主打的1600是相互补充还是进行替代的关系？公司有没有计划也用3200去攻克低端市场？

回复：3200/1200和目前市场上主流的1600将根据客户的实际需求不同，相互补充，满足多层级客户不同使用场景的使用需求。1200主打大型仪器，生化免疫一体机3200作为市面上一款创新性产品，将干式生化免疫指标集成处理，未来的主要市场将是定位于服务对检验集成化需求高的医院，比如野战医院、社区服务中心、中小规模的民营医院等，可以有效补充大型生化免疫流水线无法下沉的基层医疗市场，但是在中高端医院急诊化验室等也有很好的补充效果。

问题24：公司如何加速干式生化成本端的优化？

回复：公司将采用合适的试剂条工艺，在保证试剂性能的前提下减少原材料的耗量，使成本可控，同时针对合格载体的材料进行研发自产，加大研发力度逐步替换部分成本及稳定性受限的材料。

问题25：请问公司目前通过荧光免疫层析检测血糖血红蛋白的CV值是多少？能否通过优化产品把CV值降得更低？

回复：糖血红蛋白CV值可稳定控制在产品质量要求范围内，目前仍在优化生产工艺。

问题26：公司目前有没有做过通过荧光免疫层析法检测超敏肌钙蛋白的研发？如果有的话，产品预计什么时候推出？

回复：公司正在研发免疫层析法的超敏c肌钙蛋白，取得注册证以后后续公告为准。

问题27：糖血红蛋白、甲功、肾经、妊娠等其他项目的收入较少，为增加POCT其他项目的收入，公司有什么销售策略？

回复：公司的全自动POCT已不仅仅集中在心机及炎症领域，像糖血红蛋白等糖代谢领域，HCG等生化优势领域及自动免疫领域均有产品在售，TS14甲功系列也取得注册证，即将在现有产品上行进行增量销售；除此之外，全自仪器本身也根据用户体验再进行一创新性优化，逐步拉开与现有全自动POCT设备的差距。

问题28：公司高速发光和目前的MAGLIER80相比，有何优势？高速生化仪目前已经处于试样阶段，预计什么时候会上？

回复：公司的高速发光检测速领先于市面目前仪器外，设备可以不停机自动加载试剂，轨道自动运行，生免联机，将与大国外资企业相竞争。

问题29：请问公司在分子诊断领域和国外其他公司相比处于什么水平？

回复：由于不同厂家的所用试剂体系不同，或由于不同方法学原理，免疫学检测过程，不同厂家测试结果无法直接进行方法学比较，但其他性能指标，如灵敏度、精确度、稳定性、准确度等指标与国外领先水平水相差不多。

问题30：请公司在上述对竞争对手及时解答股东提问。

回复：公司积极认真对待投资者所提出的问题，在上证E互动平台回复问题率为1-2次/周，特殊情况会上会有提示，同时，公司设有投资者热线，会认真回复投资者的疑问，欢迎投资者通过各种形式的交流。

问题31：请惠基生物生说明一下基层生物的检测产品在各级各类医疗机构的渗透情况。

回复：公司产品在三级医院覆盖率比例约为25%左右；在二级医院的覆盖率达到50-60%，在一级医院及基层医疗服务中的覆盖达到了上万家。

问题32：贵公司与万孚生物、明德生物相比存在什么优势和劣势？有何劣势？

回复：与竞争对手相比，公司在人试剂领域、营销渠道、品牌影响力、成本优势等方面具有一定的优势；在心血管标志物POCT的市场占有率、全自POCT仪器装机量方面，与竞争对手相比有一定优势；与同行企业比，在产品方面，公司的原料自产率较高，历年保持较高的毛利率水平。

问题33：公司的早期研发有万孚生物、安图生物、迈克生物发展稳健，2020年一季度业绩稳定向上，新进入企业创世纪生物、新产业也是异军突起，一季度业绩爆发式增长，目前市值均超过基蛋生物，同在南京的后起之秀，南京诺诚信远近期受到国家药品监督管理局新冠注册证、相关仪又获得CE-CE标志。南京诺成创始人也曾是基蛋生物员工，去年底也离开8亿级亿融资。公司2020年一季度业绩大幅下滑，面对同行蓬勃发展的势头，公司未来如何对、突出自身？

回复：基蛋生物一直重视研发及产品品质提升，一直保持快速稳健的发展步伐。如果受到疫情的影响，国内大多数企业都会受到较大影响。由于新冠检测产品属于传染病领域，公司前期未涉足传染病领域，公司已经将传染病领域重要的研发和产品系列，补充公司的产品线，应对疫情等突发事件对公司的影响。

问题34：融资，请问一季度，为何新增2点几亿的银行借款？作用用途？利率多少？

回复：公司主要是为了合理利用信贷额度，储备自有资金，为公司后期的长远发展做准备。

问题35：在一季度发出之前就有传有贵公司一季度业绩、公司财报是否靠谱，还请公司回答这个问题

回复：公司在各项工作过程中采取了各项保障措施，严格控制信息知情人、知悉范围并要求所有知情人遵守公司的《信息保密管理制度》，同时明确告知了相关信息知情人履行信息保密义务，参与人员均进行了内幕知情人登记管理，公司在信息披露上不存在信息泄密等情况。

本次说明会具体情况详见上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com>）。在此，公司对长期以来关心和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

基蛋生物科技股份有限公司董事会  
2020年5月13日

证券代码:603387 证券简称:基蛋生物 公告编号:2020-057

基蛋生物科技股份有限公司

关于完成医疗器械生产许可证变更登记的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

基蛋生物科技股份有限公司（以下简称“公司”）已向取得江苏省药品监督管理局换发的《医疗器械生产许可证》，本次变更主要涉及原医疗器械生产许可证的生产范围和生产产品的新增，变更后内容如下：

一、具体情况

许可证编号：苏食药监械生产许20060035号

企业名称：基蛋生物科技股份有限公司

法定代表人：苏惠本

企业负责人：苏惠本

住所：南京市六合区汜江工业开发区博富路9号

生产地址：南京市六合区汜江工业开发区博富路9号

南京市江北新区科技6号区

生产范围：

Ⅱ类：6940-3-生化分析系统，6940-1-用于蛋白质检测的试剂，6940-3-用于激素检测的试剂，6940-4-用于酶类检测的试剂，6940-5-用于酶类检测的试剂，6940-6-用于维生素类检测的试剂，6940-9-用于自身抗体检测的试剂，6940-11-用于其他生理、生化及免疫类指标检测的试剂，22-04免疫分析设备，6940-2-用于糖类检测的试剂

Ⅲ类：6940-7-与肿瘤标志物检测相关的试剂

发证日期：2019年06月06日

有效期至：2024年06月04日

二、对公司的影响

本次《医疗器械生产许可证》变更主要是公司生产产品范围的增加，目前尚无预测上述证书的变更对公司生产经营的影响，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

基蛋生物科技股份有限公司 董事会  
2020年5月13日

股票代码:000700 股票简称:模塑科技 公告编号:2020-037

江南模塑科技股份有限公司

2020年5月14日

股票代码:000700 股票简称:模塑科技 公告编号:2020-038

江南模塑科技股份有限公司

关于控股股东一致行动人减持公司股份的提示性公告

江南塑料汽车装备有限公司保证向本公司提供的信息内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、基本情况

本次减持主体为江南模塑科技股份有限公司（以下简称“公司”或“模塑科技”）控股股东一致行动人江阴精力汽车装备有限公司【以下简称：“精力装备”】，本次减持股份来源均为“精力装备”在2018年6月至12月期间通过集中竞价交易系统增持的股份，本次减持的目的是为了满足其自身生产经营的资金需求。

1、股东减持股份情况

2、控股股东及其一致行动人减持比例变动情况说明

①2017年公司通过发行股份及支付现金购买资产的方式分别向江阴模塑集团有限公司【以下简称“模塑集团”】和江阴精力汽车机械有限公司（以下简称“精力机械”）发行股份54,985,337股，337股，发行完成后，“模塑集团”持有公司股份292,138,825股，占总股本的35.22%，“精力机械”持有“模塑科技”54,985,337股，占总股本的6.68%，合计持有44.77%。具体情况请查阅公司于2017年7月6日在《证券时报》和上海证券交易所披露的《江南模塑科技股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》，以及深圳证券交易所网站上的公司公告《深圳证券交易所公告》【公告编号：2017-070】。

②2018年6月至12月期间，“模塑集团”通过集中竞价交易系统增持“模塑科技”股票3,820,920股，增持完成后，“模塑集团”持有公司股份296,959,745股份，占总股本的35.78%，“精力机械”持有公司股份20,128,123股在《证券时报》和巨潮资讯网上披露的《模塑科技关于控股股东及其一致行动人增持计划实施期限届满实施减持的公告》【2018-103】。

③2018年6月至12月期间，“精力装备”通过集中竞价交易系统增持“模塑科技”股票1,000,000股，占公司总股本的0.12%，具体情况请查阅公司于2018年12月13日在《证券时报》和巨潮资讯网上披露的《模塑科技关于控股股东及其一致行动人增持计划实施期限届满实施减持的公告》【2018-103】。

④2020年5月6日至2020年5月13日期间，“精力装备”通过集中竞价交易系统减持“模塑科技”股票40万股，截至2020年5月12日，“模塑集团”及其一致行动人合计持有公司股份31,545,082股，因公司可转换（债券代码：127004，债券简称：模塑转债）转股新增股份89,868,163股，公司总股本增加至917,046,739股，占公司当前总股本的38.34%。

3、股东本次减持前后持股情况

4、本次减持计划的主要内容

5、减持计划实施期限

6、减持计划实施期限

7、减持计划实施期限

8、减持计划实施期限

9、减持计划实施期限

10、减持计划实施期限

11、减持计划实施期限

12、减持计划实施期限

13、减持计划实施期限

14、减持计划实施期限

15、减持计划实施期限

16、减持计划实施期限

17、减持计划实施期限

18、减持计划实施期限

19、减持计划实施期限

20、减持计划实施期限

21、减持计划实施期限

22、减持计划实施期限

23、减持计划实施期限

24、减持计划实施期限

25、减持计划实施期限

26、减持计划实施期限

27、减持计划实施期限

28、减持计划实施期限

29、减持计划实施期限

30、减持计划实施期限

31、减持计划实施期限

32、减持计划实施期限

33、减持计划实施期限

34、减持计划实施期限

35、减持计划实施期限

36、减持计划实施期限

37、减持计划实施期限

38、减持计划实施期限

39、减持计划实施期限

40、减持计划实施期限

41、减持计划实施期限

42、减持计划实施期限

43、减持计划实施期限

44、减持计划实施期限

45、减持计划实施期限

46、减持计划实施期限

47、减持计划实施期限

48、减持计划实施期限

49、减持计划实施期限

50、减持计划实施期限

51、减持计划实施期限

52、减持计划实施期限

53、减持计划实施期限

54、减持计划实施期限

55、减持计划实施期限

56、减持计划实施期限

57、减持计划实施期限

58、减持计划实施期限

59、减持计划实施期限

60、减持计划实施期限

61、减持计划实施期限

62、减持计划实施期限

63、减持计划实施期限

64、减持计划实施期限

65、减持计划实施期限

66、减持计划实施期限

67、减持计划实施期限

68、减持计划实施期限

69、减持计划实施期限

70、减持计划实施期限

71、减持计划实施期限

72、减持计划实施期限

73、减持计划实施期限

74、减持计划实施期限

75、减持计划实施期限

76、减持计划实施期限

77、减持计划实施期限

78、减持计划实施期限

79、减持计划实施期限

80、减持计划实施期限

81、减持计划实施期限

82、减持计划实施期限

83、减持计划实施期限

84、减持计划实施期限

85、减持计划实施期限

86、减持计划实施期限

87、减持计划实施期限

88、减持计划实施期限

89、减持计划实施期限

90、减持计划实施期限

91、减持计划实施期限

92、减持计划实施期限

93、减持计划实施期限

94、减持计划实施期限

95、减持计划实施期限

96、减持计划实施期限

97、减持计划实施期限