

■ 2020年5月14日 星期四

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在上证所信息披露中心平台（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年度业绩网上说明会”。关于本次说明会的召开时间，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披露了《基蛋生物关于召开2019年度业绩网上说明会的公告》（公告编号：2020-056），现将有关事项公告如下：

一、本次说明会召幵情况

2020年5月13日，公司董事长苏恩先生、公司董事会秘书耿亮先生、公司财务总监倪先生出席了本次说明会。公司就2019年度报告、经营状况、发展战略、研究项目、产品分析等问题与投资者进行了互动和交流，在信息披露允许的情况下就投资决策相关问题进行了回答。

二、本次会议投 资者提出的主要问题及公司的回答情况

公司在说明会上就投资者关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：

问题1: 对企业是机会还是挑战？请问贵公司在2020年的计划目标是什么？能够完成今年目标任务吗？今年业绩能否超越去年？

回复：对公司来说机会也是挑战，公司将更加重视传染病和分子诊断领域的研发，面对严峻的内外形势，公司将继续贯彻落实国家发展战略和年度经营计划，公司全体员工将继续保持信心，迎难而上，努力完成全年各项目标任务，以回报广大投资者。结合公司的业绩和当前市场情况，公司内部调整了相关业绩目标，根据监管要求，新不在此提供此类信息。关于2020年公司的经营发展规划，请查阅公司于2020年3月24日发布的2019年度报告“第四节 经营情况讨论与分析”三、公司关于公司未来发展的分析和判断”。

问题2: 今年一季度的业绩与去年一季度业绩提前报庄是否有关。整体业绩为何同比下挫这么多？今年疫情发生后是否影响全年的业绩？

回复：根据公司审慎性原则及相关规定进行收入确认，今年一季度报庄主要是受疫情影响，终端医疗的需求减少，导致营业收入有所下降，但尚未结束，终端医院的需求也逐步恢复，公司根据市场情况和积极调整公司产品计划，全面应对，尽力将相关影响降至最低。

问题3: 一季度季报和淡季的情况怎么样，现在的恢复情况怎么样？

回复：根据一季报披露规则，一季报中没有此数据，由于证监会和交易所对信息披露有公开公平的要求，公司不便在此提供这些信息，请您理解。一季度医院门诊受到疫情的影响，目前正处于逐步恢复中。

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，另外荧光和胶体金没有下降的因素，影响如何？

回复：仪器类营业收入较上年减少主要是公司仪器有一定的使用年限，产品更新需要一定的时间去消化。1600和1200将作为公司POCT领域拳头产品，未来作为公司推广POCT产品，可以有效满足不同客户对全自动POCT设备的需求，1600以及1200属于荧光方法学产品，随着检验技术的不断迭代升级以及终端客户的更高要求，胶体金产品将会依据市场规律，逐步下降，但是在基层医疗卫生领域依然会存在。

问题5: 贵公司是否存在新增业绩的情况，为什么业绩在第一季度下滑的情况下，毛利率反而上升？毛利率连同增长-49.12%，避开了提前报告，这不是也是财务作秀的手法呢？

回复：公司在每年年初制定全年业绩目标，并根据全年指标执行进度，不同季度有淡旺季要求的不同，公司自身产品利润率并不意味着全年毛利下滑，整体毛利率下降是由于业务结构的变化所致；同时，公司严格按照上市规则披露相关信息，按照规定，季度业绩预告属于非强制性信息披露，有多年历史的上市公司提供的财务数据及公告，公司已出台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进行财务核算和报表编制，披露的财务报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述及重大遗漏。

问题6: 请结合年报数据说明公司的主要产品是什么？POCT试剂销量6935.34万人份中是否包含代理产品的销量（如包含，则代理产品数量占比）。

回复：约16%的代理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的POCT试剂不包含代理产品的销量。

问题7: 招股书成本核算材料，直接人工、制造费用分别，但后来年报中则是按直接成本、间接成本核算的，这其中的直接成本部分对应的是什么成本？

回复：公司年报披露要求是严格按照上交所信息披露的规定进行披露，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：第四季度利润增长的原因：(1)第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，第四季度产品销量上升，同时产品中高值产品销量增加，低值及中等毛利产品销量下降，进而导致贡献的增加。(3)各子公司业务前半段投入较多，第四季度拓展逐步见效，同时公司2019年度加强成本控制，前期控制的结果在下半年开始逐步体现，相应的成本和费用都有所下降，利润水平提高。

问题9: 请公司为什么开展线上渠道销售，毛利率也不高的流通业务？

回复：公司的代理业务是指一些销售型企业从公司外采购与公司产品体系无关的产品并销售给终端医院、诊所、药店，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: 一季度毛利率出现了大幅度下滑，原因是什麼？

回复：主要原因还是代理业务持续增长，该类业务毛利较低，进而拉低整体毛利率。

问题11: 公司上一次的股权激励已经到期，有没有考虑过股权激励呢？

回复：公司第一次限制性股票激励计划三批将于2021年解锁，公司根据自身的发展情况综合考虑，如有相关计划，公司将按相关规定发布。

问题12: 这次疫情后国家会不会加快分级诊疗，以及基层医疗机构的建设，如果有的话，对poct是不是一个很大的增长需求？

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一，要大力推动分级诊疗制度是重构医疗卫生服务体系，提升服务效率的根本策略。

问题13: 检测试剂和仪器在医保控费背景下，是否也会面临集采大幅降价的问题？近期南京启动试剂带量采购试点，请问封闭系统诊断试剂带量采购对难度是否较大？未来的可能解决方案是什么？

回复：集采降价是国家的趋势，不可阻挡；诊断试剂带量采购与诊断试剂是否是封闭系统关系不大，在降价的驱动下，公司将不断优化产品品质，产品线进一步丰富，为客户带来完善的服务，提高客户满意度和忠诚度。

问题14: 贵公司中标产品占市占率多少，行业空间有多大？贵公司的心标产品壁垒有多高，市场上有多少家公司可以生产出相同的商品？后续国家开始集采后对公司有无重大影响，价格是否会有大幅度下降？

回复：关于市占率无权威性的统计数据，公司当前竞争对手主要是万孚生物、明德生物等公司。医疗器械行业的集中采购是后疫情时代的主流方向，集中采购对生产企业提出了更高要求：必须拥有自主研发的品种，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: 贵公司应不应该发布相关的资质证书，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：公司一直比较重视与机构和个人投资者的沟通和交流，真听取投资者诉求，并采纳合理建议，公司将在适合相关法律法规及公司内控要求的基础上，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和微信公众号获取公司信息。

问题16: 在各医院的要求下，外企业在不降低产品品质的情况下，对产品会有怎样的变化？

回复：目前中国医疗器械县级以上医院大部分产品还是以外资品牌为主导，未来的竞争，除了通过医保介入医疗价格改革的行政手段外，主要是依靠公司自身的品质提升，口碑、企业品牌、多元化的售后服务，通过不断积累提升，最终能够与之企相媲美，获得中高端客户认可。

问题17: 生化发光为新增业务重点，2020年能做出多大的增量？未来三年可能做到和poct一个体量？

目前公司化学发光的装机情况如何？

回复：生化免疫类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，未来会将其对终端市场的掌控力加大布局。化学发光仪器主要针对二级及以上医疗市场，全国大部分省份均有分布，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的产品得到了客户较高的评价。

问题18: 站在医院的角度，选择检测试剂最主要的因素是什么？厂家品牌、产品性能、价格、销售渠道，还是售后服务？

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

问题19: 慢病（心脑、炎症、肾病）为何毛利率那么高，包括传统的胶体金技术的也比较？为什么传统传染病领域就比较低？

回复：慢病（心脑、炎症、肾病）毛利率有其特殊的原因，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，使用量巨大但是收费较低。

问题20: 大设备商（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多，未来利潤率下滑怎么看？大设备商向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，大设备商几年前已经开始向POCT渗透，随着医改持续推进和竞争加剧，IVD产品出厂价格的下滑是大势所趋。在POCT领域，公司一方面通过研发投入、提升产品质量、强化产能和销售渠道，从而与低价策略的厂商进行差异化竞争。另一方面通过优化生产工艺、管理流程、持续降低成本和费用率。POCT产品的质量对技术和服务的综合要求很高，大设备商向POCT渗透主要在于销售渠道、产品品质、市场地位优势等等方面。

问题21: 公司化发光产品占比不断提升，产品品质、市场竞争地位如何？公司计划采取什么样的策略切入市场来获取市场份额？

回复：虽然公司产品起品率相对较低，得益于公司研发厚积薄发，公司更加注重提高产品质量，对于单机、耗材、速度、仪器参数等产品丝毫不亚于传统竞争对手。除此之外，依靠多重心肌标志物的研发超前，超敏肌钙蛋白等特色领域已达国际先进水平，也是公司特色系列项目。轨道式速生化仪以及光学平台已实现生产研发工作。

问题22: 分子诊断、电化发光产品目前的市场竞争格局如何？

回复：公司在分子诊断领域规划了两个研发方向：分子POCT平台和全自动一体化的QPCR平台，相关产品正在按计划推进中。产品上市时间将根据公司产品的电气化产品目前正处在开发过程中，后续基于电化平台将尽快推出（价格目前还不能确定）。

问题23: 公司最近3000、1200和之前主推的1600是相互补充还是取代？

回复：对公司来说机会也是挑战，公司将更加重视传染病和分子诊断领域的研发，面对严峻的内外形势，公司将继续贯彻落实国家发展战略和年度经营计划，公司全体员工将继续保持信心，迎难而上，努力完成全年各项目标任务，以回报广大投资者。结合公司的业绩和当前市场情况，公司内部调整了相关业绩目标，根据监管要求，新不在此提供此类信息。关于2020年公司的经营发展情况，请查阅公司于2020年3月24日发布的2019年度报告“第四节 经营情况讨论与分析”三、公司关于公司未来发展的分析和判断”。

问题24: 请公司说明如何克服产能瓶颈？

回复：公司目前采用适当的试验工艺，在保证试剂条件性的前提下减少原材料的耗量，使成本控制，同时对价格较低的原材料进行研发，并加大研发投入替换部分成本及稳定性受限的原材料。

问题25: 请公司简述通过发光免疫层析法检测超敏肌钙蛋白的CV值是多少？能否通过优化产品把CV值降低？

回复：超敏化血红蛋白，甲功、妊娠、乙肝等其他项目的CV值相对较低，取得注册证时间以后公告为准。

问题26: 公司目前没有做过发光免疫层析法检测超敏化血红蛋白的研究？如果有的话，产品预计什么时候上市？

回复：目前的全自动POCT不仅集中在心脏及炎症领域，像超敏化血红蛋白等代谢领域，HCG等优生优育领域及肾功能领域都有产品在售，TSH等系列动作取得注册证，将在现有平台上进行增项研发。除以上之外，全自动仪器本身也根据用户体验再进一步创新性优化，逐步拉开与既有全自动产品之间的差距。

问题27: 公司高光发光和目前的MAGICELR600相比，有何优势？高光生化目前已经处于试样阶段，预计何时上市？

回复：公司的高光发光除检测速度领先于市面目前仪器外，设备可以不停机自动加载试剂，轨道自动进样，免生化机，将与大型设备企业相竞争。

问题28: 请公司简述POCT是否仅集中在心脏及炎症领域，像超敏化血红蛋白等代谢领域，HCG等优生优育领域及肾功能领域都有产品在售，TSH等系列动作取得注册证，将在现有平台上进行增项研发。除以上之外，全自动仪器本身也根据用户体验再进一步创新性优化，逐步拉开与既有全自动产品之间的差距。

问题29: 公司目前在研发免疫层析法的超敏化肌钙蛋白的研发？如果有的话，产品预计什么时候上市？

回复：公司目前在研发免疫层析法的超敏化肌钙蛋白，取得注册证时间以后公告为准。

问题30: 请公司简述通过发光免疫层析法检测超敏化肌钙蛋白的研究？如果有的话，产品预计什么时候上市？

回复：目前的全自动POCT不仅集中在心脏及炎症领域，像超敏化血红蛋白等代谢领域，HCG等优生优育领域及肾功能领域都有产品在售，TSH等系列动作取得注册证，将在现有平台上进行增项研发。除以上之外，全自动仪器本身也根据用户体验再进一步创新性优化，逐步拉开与既有全自动产品之间的差距。

问题31: 请苏恩先生说明一下基蛋生物的检测产品在各层级医疗机构的渗透情况。

回复：公司的产品在三级医院覆盖比例为25%左右；在二级医院的覆盖率达到60%-65%，在一级医院及基层医疗服务机构的覆盖率达到100%。

问题32: 请公司问关于孚生、明德生物相比有什么优势和不同的方面？

回复：市场竞争对手非常多，公司在收入规模、营销影响力、品牌影响力、成本优势等方面具有一定优势，在心脏标志物POCT的市场占有率、全自动POCT仪装载机方面，与竞争对手相比有一定优势；与同行相比，在成本方面，公司的原料成本率较高，历年保持较高的毛利率水平。

问题33: 公司的盈利能力呈逐年上升趋势，但是净利润却呈逐年下降趋势，主要原因是什么？

回复：进入上市以来，公司盈利能力逐年上升，同时产品中高值产品销量增加，低值及中等毛利产品销量下降，进而导致贡献的增加。

问题34: 请公司简述一下公司为什么在第一季度下滑的情况下，毛利率反而上升？

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考虑。

问题35: 在一季报发出之后有传言说公司一季度业绩亏损，公司财报是盈余，请问公司回答这个问题

回复：公司在各批次中采用了多项预防措施，严格执行公司知情人的保密义务并要求所有知情人遵守公司的《信息披露管理制度》，同时明确告知了相关信息人履行信息披露义务，参与人员均签订了内幕知情人登记表，公司信息披露办公室在信息披露时严格执行保密制度。

问题36: 请公司简述一下公司为什么在第一季度下滑的情况下，毛利率反而上升？

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考虑。

问题37: 请公司简述一下公司为什么在第一季度下滑的情况下，毛利率反而上升？

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考虑。

问题38: 请公司简述一下公司为什么在第一季度下滑的情况下，毛利率反而上升？

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考虑。

问题39: 请公司简述一下公司为什么在第一季度下滑的情况下，毛利率反而上升？

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考虑。

问题40: 请公司简述一下公司为什么在第一季度下滑的情况下，毛利率反而上升？

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考虑。

问题41: 请公司简述一下公司为什么在第一季度下滑的情况下，毛利率反而上升？

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考虑。

问题42: 请公司简述一下公司为什么在第一季度下滑的情况下，毛利率反而上升？

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考虑。

问题43: 请公司简述一下公司为什么在第一季度下滑的情况下，毛利率反而上升？

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考虑。

问题44: 请公司简述一下公司为什么在第一季度下滑的情况下，毛利率反而上升？

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考虑。

问题45: 请公司简述一下公司为什么在第一季度下滑的情况下，毛利率反而上升？

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考虑。

问题46: 请公司简述一下公司为什么在第一季度下滑的情况下，毛利率反而上升？

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考虑。

问题47: 请公司简述一下公司为什么在第一季度下滑的情况下，毛利率反而上升？

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考虑。