

证券代码：603658

证券简称：安图生物

郑州安图生物工程股份有限公司 投资者关系活动记录表

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 及人员姓名	Stewart Investors 澳洲基金经理 Jack Nelson	首源投资（香港）有限公司 刘国杰先生-管理合伙人/ 基金经理
时间	2022 年 2 月 15 日 9:00-10:00	2022 年 2 月 28 日 9:30-10:30
沟通方式及地点	均为电话会议	
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书 房瑞宽	
投资者关系活动 主要内容介绍	1. 在过去的两到三年内，您觉得公司的表现如何？有哪些表现比较好的地方？ 有哪些是不尽如意的地方？ 答：在过去的两三年中，由于中国新冠疫情的反复，导致国内 IVD 领域企业整体上受到一定影响。2020 年初新冠疫情爆发，公司在常规分子诊断领域重视程度不足，在抗疫过程中未发挥应有的表现。 2021 年公司推出了分子诊断体系产品全自动核酸提纯及实时荧光 PCR 分析系统，配套系列核酸检测试剂使用。该系统具备全自动、单个随机、快速等特点，满足医院随到随检的需求，能解决医院的痛点问题，是一个很好的发展方向。 公司在国际营销业务上有所不足，需大幅度提高。公司目前已在深圳设立国际营销中心，重新搭建国际营销网络及团队，争取 2022 年在国际市场业务上能有所起色。	

2. 您刚提到的 2022 年公司会进一步提高销售网络，这个是只国际销售网络还是国内销售网络也包含在内呢？

答：主要是国际营销网络布局的拓展。

3. 能不能讲一下在过去 3 年内您认为国际国内的竞争环境有什么变化？您预期未来会有什么的变化？

答：公司国际营销基础较弱，与友商相比差距较大；国内公司在国际上市场越来越活跃。

国内市场环境变化不大。近两三年更多的 IVD 企业进入资本市场，从资本市场获得了资金，从而采用更灵活的销售策略去拓展市场，致使国内市场竞争略有加剧。

因资本介入导致企业间竞争加剧的情形是暂时性的，最终回归本源，仍将回归于企业本身的产品竞争、服务竞争等。

4. 想了解下，国内医疗板块法规的变化情况。比如集采的政策出台后会导致产品价格的下落，一些法律法规政策的调整倾向于让医院购买国产厂家的产品而不是进口的产品。那在未来会有哪些法律法规的调整？于公司及行业而言是机会还是风险呢？

答：IVD 行业实行类似于药品行业的集采是不现实的，因为检测项目的试剂需与配套设备搭配使用。

相关职能部门从未出台任何法规限制使用进口产品。主要是 IVD 进口品牌产品国内市场售价大多远高于欧美等国际市场售价，改变这种不合理的价格局面才是相关职能部门的初衷。

集采政策的落地于公司而言有一定压力，但更多的是机遇。

5. DRG 的推行有助于中国企业增加市场份额，这个逻辑和机制是怎样的？是因为国产品牌价格低？还是政府会出台相关举措呢？

答：实行按病种付费模式后，检测项目成为成本项，医院在部分检测项目的选择上将主动倾向于使用性价比高的产品，而进口品牌产品的国内售价确实较高。

6. 为什么外国的友商在中国市场的销售价格比其他市场更贵呢？按说中国是

一个更大的市场，定价应该更有优势。

答：这和国际友商在中国市场的定价策略有关，也是市场的历史延续性问题。

7. 迪安诊断与公司是怎样的关系？是合作伙伴么？

答：迪安诊断主要在中国从事第三方诊断服务，曾与安图生物在河南郑州合作设立子公司郑州迪安图医学检验所有限公司（以下简称“迪安图”），迪安诊断持股 65%，安图生物持股 35%，主要从事河南省的第三方检验业务；2020 年安图生物已完成股权退出。

8. 想了解一下公司与迪安图建立合作的原因？以及公司为何股权退出？

答：双方建立合作时间较早，主要基于双方的互惠共赢。迪安诊断通过公司在河南影响力能更好地拓展河南市场，而公司对于河南第三方诊断市场也有良好的预估，公司部分项目也能通过第三方实验室进行更好的验证。

迪安图在后续实际运营中未能实现预期目标，经双方协商公司选择股权退出。

9. 公司为什么没有参与安徽集采的价格谈判？这对公司会有怎样的影响？

答：公司仅有一项产品—糖类抗原 CA72-4 检测试剂盒（磁微粒化学发光法）涉及安徽集采价格谈判，该产品占安徽市场销售份额较低，放弃谈判并不影响公司其余产品在本次集采中的正常入围。

10. 本次安徽集采产品的降价幅度有多少？

答：不同产品的降价幅度不同，终端降价略多。

11. 安徽集采会不会导致全国范围内的集采？未来会不会造成更大的影响？

答：安徽集采实际上是医保局的限价谈判，对产品带量影响不大，未来其他省份也有可能实施。如未来其他省份医保局实行限价，且限价幅度各个品牌均能接受，那么对于原本市场结构并没有太大改变。安徽集采的特殊性在于，罗氏和贝克曼的弃标导致其他厂商的市场份额有一定推进。

12. 医保局如控制医保支出，会对整个 IVD 行业有什么影响？

答：医院检测项目的使用和收费合理化可实现医保局控费的目的。收费端的合理调整既可净化行业空间，也可提高本土企业的竞争力。

13. 未来可以跳过代理商的环节么？

答：代理商环节仍将在未来一段时间内存在；代理商为医院解决了设备使用问题，一定程度上缓解了医院的资金压力。

14. IVD 行业国内企业的利润率都比较高，原因是？

答：进口品牌进入国内 IVD 市场较早且产品价格较高，后续国产品牌在进入市场时，多参照市场已有的同类进口产品进行产品定价。

15. 公司的资本开支较多，主要原因是？

答：主要是因为公司新建厂区工程增加及仪器设备增加。

16. 公司的现金流情况是否会有一个更好的改善？

答：公司整体现金流情况相对良好。公司近年来开展的整体服务业务回款期相对较长，导致应收账款略有增加。

17. 整体服务业务的投资回报率整体较低，对于这部分我们是怎么考虑的？

答：公司将稳步推进整体服务业务，该业务开展的主要目的是向终端医院导入更多的公司产品。

18. 哪些业务是公司未来业绩增长的主要动力？

答：化学发光业务是公司业绩增长的核心业务，同时分子诊断业务也是另一个快速增长点。

19. 公司生化和微生物部分未来的增长如何？

答：生化市场较为成熟，公司该业务原本基数较低，由于公司营销网络、流水线和整体服务业务的带动，未来一段时间内生生化试剂的增速会高于其他常规业务的

	增速。微生物业务预计保持其平稳增速。
--	--------------------