

北京利德曼生化股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <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	参与公司 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 4 月 2 日 15:00-17:00
地点	“利德曼投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长 尧子女士 副总裁（代行总裁职责） 丁耀良先生 副总裁兼董事会秘书 张丽华女士 财务负责人 欧阳旭先生 独立董事 张志谦先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司 2024 年度业绩说明会互动问答的主要内容如下：</p> <p>问：请问贵公司在集采政策下，销售模式是否调整？</p> <p>答：2024 年度，公司仍是“以经销与直销相结合，经销为主”的销售模式。2024 年，公司通过经销模式实现营业收入 28,452.90 万元，占公司主营业务收入的 84.60%；通过直销模式实现营业收入 5,179.19 万元，占公司主营业务收入的 15.40%。</p> <p>问：公司未来业绩增长点在哪里？</p> <p>答：随着体外诊断行业步入转折期，迎来并购整合机遇，公司将围绕产业转型升级、寻求第二增长曲线等需求开展符合商业逻辑的并购，加快向新质生产力转型步伐。公司抓住集中带量采购以及国产替代的发展机遇，推进整体战略目标的落地。2025 年公司将重点锚定补强主营业</p>

务、探索全新业务、布局新兴领域及拓展海外市场等战略方向。

问：公司在主营业务方面未来的重点发展方向是什么？

答：公司仍将夯实现有生化和免疫产品线，强化实验室整体解决方案的推进。随着带量集采的持续推进，合并检验收费下降，公司将充分发挥原料成本优势和供应链优势，实现逆势发展。另，POCT 和分子诊断技术作为新业务增长点，公司亦在积极布局。谢谢！

问：公司是否有意通过并购实现做大做强？目前是否已有明确的并购计划或意向？若进行并购，并购所需资金的安排和筹措方式是怎样的？今年利德曼有没有资产注入的可能性？

答：通过投资并购优质项目，是实现公司做大做强的的重要途径之一。公司一直在积极寻求与利德曼战略目标相契合的并购目标，公司密切关注生物医药领域优质标的，积极寻求产业投资并购机会，根据自身发展规划及资产、资金规模情况，寻找适合的投资标的。

问：2025 年公司重点推进的研发项目有哪些（如全自动化学发光仪、分子诊断产品等）？预计何时能获批上市？

答：2025 年，公司着重提升自主创新的能力和开发新产品的速度，加快研发成果转化和新产品上市速度，着力抓住常规产品线的市场份额。公司立足自主研发的同时，也将积极拓展契合发展需求的合作开发模式，布局新技术和新产品的开发。

问：公司研发投入如何？未来有没有计划增加？

答：公司 2024 年研发投入 3,295.36 万元，最近三年累计研发投入约 1.05 亿元。公司重视研发投入，通过储蓄技术创新和产品升级，不断提升自身的核心竞争力，推动业

务发展。

问：医保即时结算对公司有什么影响吗？

答：医保即时结算政策的实施预计能够缓解下游经销商应收账款回款周期较长的压力，对加快公司直销客户和经销客户的应收账款资金回笼速度有积极影响。

问：2024 年营业收入情况，毛利率下降和亏损原因？

答：2024 年，公司实现营业收入 37,022.69 万元，较上年同期下降 19.79%。其中，体外诊断试剂业务实现收入 29,726.20 万元，占营业收入比重的 80.29%；诊断仪器（含配件及耗材）业务实现收入 2,474.73 万元，占营业收入比重的 6.68%；生物化学原料业务实现收入 1,431.15 万元，占营业收入比重的 3.87%；其他业务（主要为房屋租赁业务和服务）实现收入 3,390.61 万元，占营业收入比重的 9.16%。公司产品销售毛利率为 52.11%，同比上年毛利率 57.40%，下降 5.29%。毛利率下降的原因：受部分诊断试剂产品集中带量采购政策落地实施的影响，体外诊断试剂销售价格较上年同期下降；医保控费使得终端医疗机构对原有检测套餐进行拆分，导致公司部分高毛利的诊断试剂产品的销售量较上年下降。公司对子公司德赛系统和厦门国拓计提商誉减值准备 7,112.80 万元，商誉减值计提金额较 2023 年的 1,489 万元同比增加 5,623.8 万元，综上所述原因，导致公司 2024 年度归属于上市公司股东的净利润 -7,510.13 万元。

问：请问公司营收净利同比下降的原因？

答：2024 年受诊断试剂集采政策落地执行导致公司产品销售价格下调，并叠加医保控费等因素，公司年度实现营业收入 37,022.69 万元，较上年同期下降 19.79%；因公司整体营业收入减少、产品毛利率同比下降，三项费用同比略有下降，公司计提的商誉减值准备金额同比增加 5,623.8 万元，导致今年净利润为负。

问：应收账款同比减少的原因？

答：公司加强信用管控，大力催收历史应收账款，收回以前年度部分应收账款，另外,受行业集采影响，销售下降也导致应收账款减少。

问：具体计提资产减值的情况？

答：公司 2024 年度计提减值准备的资产项目主要为应收款项、其他应收款、存货、商誉，其中冲回信用减值损失 18.93 万元，计提资产减值损失合计 8,018.21 万元。受集采等因素影响，子公司德赛系统和厦门（国拓）业绩不及预期，公司 2024 年度计提商誉减值准备共计 7,112.80 万元，其中德赛诊断系统计提金额 1,072.71 万元，上海上拓计提金额 6,040.09 万元。

问：前几轮集采中，公司表现如何？集采对公司市场份额是否会产生影响？集采试剂对公司 2024 年的业绩产生多大的影响？所占营收比重如何？

答：在过去几年的集采招标中，公司和/或子公司有不同程度的参与。随着集采政策落地实施，公司集采中标产品，如利德曼肝功能相关的检测试剂盒的出货量有一定程度的增长。2024 年受诊断试剂集采政策落地执行导致公司产品销售价格下调，并叠加医保控费等因素，公司 2024 年诊断试剂实现收入 29,726.20 万元，与 2023 年 38,141.88 万元相比，减少 8,415.67 万元，同比下降幅度为 22.06%。

问：公司 2024 年海外业务发展的如何？有营业收入吗？

答：公司积极拓展海外市场，目前在俄罗斯市场形成少量销售收入。

问：公司在人工智能医疗方面有什么布局吗？

答：公司密切关注 AI 在医疗行业的发展动向，积极探索其与公司现有诊断业务的结合点。公司参股投资的联

	<p>合医学已推出全自动荧光染色智能分析系统（Gis3000 系列），可以提供妇科炎症智能形态学全景解决方案，全流程自动化结合人工智能 AI 技术可对阴道细胞及微生物进行自动涂片、自动染色、自动烘干、自动聚焦、自动扫描、标记筛选及输出报告功能，为临床提供辅助诊断。</p> <p>问：是否已有关于下一代技术（如微流控、POCT 智能化）的布局或相关规划？</p> <p>答：公司以自主研发和技术创新为核心，布局了微流控等 POCT 平台的技术储备，并实现了试剂的产品化，获得 4 项发明专利授权。未来公司将充分发挥自主知识产权优势，促进技术创新，实现相关技术的产业化，补充相关产品线，不断完善在体外诊断产业链布局，以临床检测需求为导向，通过产业间合作、投资并购等形式在新领域进行布局，实现业务协同与赋能，提升公司的综合竞争力。</p> <p>问：公司退出联合医学科技有限公司投资的原因是什么？</p> <p>答：2024 年，综合考虑行业政策变化和标的公司经营情况，由联合医学提前回购公司持有的部分股权，有利于公司加速回收资金，后续公司将持续关注和支持联合医学的发展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 4 月 2 日