证券代码：688399 证券简称：硕世生物

**江苏硕世生物科技股份有限公司来访登记表**

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者来访类型 | □ 一对一沟通 □ 业绩说明会□ 媒体采访 □现场参观□ 新闻发布会 █其他：电话会议 |
| 访谈单位及人员基本信息员 | 弘靖资本：高燕；光大证券研究所：林小伟、黎一江；喜世润：张北亚；嘉实基金：孙晓晖；方正自营：卫雯清；西部证券自营：王国林；泰旸资产：袁明懿；西南证券：李根林；永安国富：李勇；光大机构业务部：邓薇；汇丰晋信：黄志刚；富敦投资：刘逸飞；中信资管：魏巍；新华资管：刘婷；建信养老金：李平祝；创金合信：皮劲松；歌斐资产：赵志海、胡昌杰；天弘基金：郭相博；宝盈基金：吕功绩；和润投资：何锐；光大保德信：朱节；三井住友资产：胡雯矜；盛宇股权投资基金：张亚辉；广发基金：李大蔚 |
| 时间 | 2022年4月28日9:00—10:00 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司参加人员 | 董事、副总经理、董事会秘书：白星华；财务总监：张昌久；总经理助理：董竟南；证券事务代表：周进 |
| 活动主要内容介绍 | 1. **Q：根据公司披露的一季报，今年整体的业务的毛利率水平和去年相比没有太大降低，很多同类公司下滑的很明显，请问主要的原因是什么呢？**A： 首先，原材料方面，主要的核心原材料我们基本都是自产的，对成本我们控制的比较好；其次，产品销量大幅增长，规模效应导致的产品成本降低。**2. Q：目前的核酸产能？销售情况？诊断试剂和纯化试剂的毛利水平？**A：目前新冠核酸产能可以达到日产500万人份；提取试剂产能可以达到日产600万人份。新冠核酸试剂毛利率目前维持在82-83%左右的水平；提取试剂维持在75%左右的水平。**3. Q：根据公司2021年年报披露，报告期内公司实现营业收入 283,903.63 万元，同比增长 63.19%，其中，新冠核酸检测试剂实现营业收入 103,876 万元,较上年同期增长 96.06%；核酸提取试剂实现营业收入 77,555 万元，较上年同期增长 68.30%。驱动公司新冠相关收入增长的主要因素是什么？**A： 国内疫情反复，以及“应检尽检，动态清零“政策要求下的检测需求比较大；公司渠道方面，公司目前已经有5000多家终端，基数扩大对我们的市场有一定帮助的；业内对我们整个产品的品控、品质都是非常认可的，多年积累的口碑对销售还是有一些帮助的。直销和经销的销售模式，包括全国范围的技术支持团队，提供7\*24的售后服务，也是我们售后的优势。**4. Q： “非新冠常规诊断试剂业务（不含核酸提取试剂和仪器）实现营业收入 28,545 万元,较上年同期增长 33.50%”（by2021年年报）2021年公司在常规业务领域营收的分配大概是什么样？预计2022年的增长点在哪里？**A：这部分主要构成是这样的，HPV大概1亿元，同比增长59%，BV大概7400万，同比增长30%，其他传染病试剂大概1.1亿元,同比增长大概20%。排除2020年因疫情导致医疗机构停诊的影响，从公司IPO开始到现在，原有业务都保持着稳定的增速。**5. Q：年报中提到积极布局分子诊断原料行业，积极与科研院所合作，解决核心原材料自主可控，稳定供应的问题；目前的开发情况如何，核心原料的自产率如何？**A：公司子公司上海硕颖主要负责原材料的研发，主要的原材料方面酶、抗原等基本上都来源于自产，首先，节省一定成本；其次，在品控上面比外购的更容易控制。**6. Q：公司新冠核酸检测试剂盒、抗原检测试剂盒获得包括欧盟CE认证在内的多个国家和地区的认证，对公司新冠检测业务增长有怎样的贡献？公司如何看待海外市场的成长性？**A：疫情爆发以来，我国体外诊断设备以及涉及出口额均大幅增加，海外市场拥有更广阔的开拓空间，目前国内较多的企业具有优秀的产品和足够的创新能力，借助新冠抗疫方案及产品的输出，积累的渠道和客户资源可以持续深耕，实现国际市场的高质量开拓，推动行业国际化进程。前期公司主要以国内市场为主，2020年公司已组建国际营销中心开始公司国际化战略，海外销售处于逐步上量阶段，2021年相较于2020年有较大的增幅，公司将紧抓这一机遇未来公司有计划的选择重点市场区域进行集中营销，推行全球化战略。**7、Q：根据公司年报，公司泰州总部产业园项目，已经完成装修、设备安装调试，目前正在办理生产、经营许可以及产品注册变更等各项工作，变更完成后即可投入使用。最新的进度如何？在投入市场后，公司产能可以达到什么样的水平？能否降低生产成本，满足市场需求，进一步提高市场竞争力？**A：目前公司总部产业园已经具备生产条件，生产、经营许可证已经办理完毕，正在办理各产品注册证变更，完成以后即投入生产。投入使用以后，将进一步提升公司产能，新的生产基地运用了一些先进、职能化设备，将节省一定的人力成本，同时提高单位产出比例，降低成本和费用。**8、Q：2020年国家投入巨资在全国三甲以下医院和医疗机构建设核酸检测实验室，公司顺应需求，对外销售及投放的仪器已经覆盖5000余家医疗机构。公司预计这部分的成长空间还有多大？在疫情结束后能否继续保持？核酸检测实验室是否有助于公司仪器+试剂+服务的销售模式？**A：新冠疫情爆发后，国家对核酸检测能力的提升提供了多方面的支持，要求二级以上医院均应建设PCR实验室，具备6小时内出报告的传染病核酸检测能力。在新冠疫情前，国内可以开展核酸检测的PCR实验室不足2000家，包括很多三甲医院都不具备核酸检测能力，目前这一数字已经翻了好多倍，国内的核酸检测市场在政策支持下有极大的提升。近两年公司仪器销售规模不断攀升，这也能够说明下游PCR实验室建设的需求景气度，确实能够感受到政策对公司销售的带动。试剂销售方面的感受更加明显，下游装机增多带动检测试剂的需求，对后疫情时代公司其它常规试剂的销售也会有长期的带动。 |
| 附件清单 | 无 |