

公司代码：603387

公司简称：基蛋生物

基蛋生物科技股份有限公司
2024 年半年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读半年度报告全文。
- 1.2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 1.3 公司全体董事出席董事会会议。
- 1.4 本半年度报告未经审计。
- 1.5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

基蛋生物科技股份有限公司（合并报表）2024年1-6月实现净利润150,915,496.18元，其中归属上市公司股东的净利润146,808,888.87元。截至2024年6月30日，公司合并报表可供分配利润1,604,093,553.20元，母公司可供分配利润1,314,715,800.95元（数据未经审计）。

基于对公司未来发展的良好预期，综合考虑公司经营现状、资产规模及盈余情况，在保证公司正常经营和长远发展的前提下，为回报全体股东并使全体股东分享公司的经营成果，公司董事会提议拟以实施权益分派股权登记日总股本数为基数（具体日期将在权益分派实施公告中明确，在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动的，拟维持分配总额不变，相应调整每股分配比例），向全体股东每10股派发人民币0.9元（含税），剩余未分配利润结转以后年度分配。以第四届董事会第三次会议召开日的前一个交易日（即2024年8月29日）总股本507,153,517股进行计算，公司共需派发现金股利45,643,816.53元。

此次现金分红占2024年半年度合并报表归属于上市公司股东的净利润比例为31.09%。

根据公司2023年年度股东大会对2024年度中期分红事宜的相关授权，本次利润分配方案无需提交股东大会审议。

第二节 公司基本情况

2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称

A股	上海证券交易所	基蛋生物	603387	无
----	---------	------	--------	---

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	刘葱	谢玉鑫
电话	025-68568577	025-68568577
办公地址	南京市六合区沿江工业开发区博富路9号	南京市六合区沿江工业开发区博富路9号
电子信箱	IR@getein.cn	IR@getein.cn

2.2 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	3,819,418,810.59	3,771,626,052.94	1.27
归属于上市公司股东的净资产	2,578,374,831.25	2,559,323,416.69	0.74
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	617,667,779.49	703,356,947.93	-12.18
归属于上市公司股东的净利润	146,808,888.87	168,720,454.45	-12.99
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	130,432,838.68	143,724,515.74	-9.25
经营活动产生的现金流量净额	163,062,043.97	117,836,372.31	38.38
加权平均净资产收益率(%)	5.59	6.81	减少1.22个百分点
基本每股收益(元/股)	0.29	0.33	-12.12
稀释每股收益(元/股)	0.29	0.33	-12.12

2.3 前10名股东持股情况表

单位：股

截至报告期末股东总数(户)		28,738				
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)		0				
前10名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结的股份数量	
苏恩本	境内自然人	39.77	201,670,295	0	无	
南京爱基商务信息咨询有限公司	境内非国有法人	3.46	17,547,819	0	无	

肖国华	境内自然人	1.57	7,953,079	0	无	
黄国钰	境内自然人	0.90	4,581,797	0	无	
苏恩奎	境内自然人	0.85	4,298,283	0	无	
高健	境内自然人	0.73	3,711,520	0	无	
百年人寿保险股份有限公司 一万能保险产品	其他	0.62	3,137,718	0	无	
颜丽园	境内自然人	0.54	2,750,000	0	无	
向正秀	境内自然人	0.44	2,241,429	0	无	
刘亚娟	境内自然人	0.42	2,143,742	0	无	
上述股东关联关系或一致行动的说明	以上股东中，苏恩本、苏恩奎、南京爱基商务信息咨询有限公司存在关联关系，苏恩本与苏恩奎为兄弟关系，苏恩本为南京爱基商务信息咨询有限公司的实际控制人。除此之外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无					

2.4 截至报告期末的优先股股东总数、前10名优先股股东情况表

适用 不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

2.6 在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

2.7 经营情况的讨论与分析

2024年上半年，公司实现营业收入6.18亿元，比上年同期下降12.18%；归属于上市公司股东的净利润1.47亿元，比上年同期下降12.99%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.30亿元，比上年同期下降9.25%。

2024年上半年，公司持续践行以临床需求为导向、以产品创新为动力的经营理念，持续聚焦常规业务，强化成本费用管控、推进各项工作提质增效。报告期内，公司在保持化学发光等业务

条线、海外市场收入增长的同时，大力推进创新性流水线战略，加快流水线配套样本处理系统、Metis8000 全自动生化免疫流水线、POCT、分子等研发进度，为公司进行全产业链建设夯实基础，不断提升公司在行业中的竞争优势。

回顾 2024 年上半年，公司紧密围绕年度经营目标有序开展各项工作：

（一）持续聚焦常规业务，化学发光条线延续增长势头

报告期内，公司营业收入为 61,766.78 万元，同比下降 12.18%，其中 POCT 产品价格及终端用量有所下降，POCT 产线收入同比下降 15.14%，销量较上年同期稳中有增；公司化学发光产线收入 13,530.45 万元，同比增长 47.49%。

小发光带动了常规项目的拓展增量，报告期内小发光（MAGICL6000+MAGICL6000i）出库 502 台，结合 MAGICL6000i 自身的产品优势以及公司对 MAGICL6000i 灵活的销售政策，上半年 MAGICL6000i 出库 227 台，持续扩大 MAGICL6000 和 MAGICL6000i 在不同等级医院的终端覆盖。受益于小发光装机的持续放量 and 检测菜单的不断丰富，化学发光条线呈现稳步增长，实现销售收入 13,530.45 万元，同比增长 47.49%。报告期内国内化学发光试剂产品新增 3 项注册证，丰富了公司化学发光试剂在心脑血管检测领域的覆盖，截至 2024 年 6 月 30 日，公司拥有化学发光项目 104 项，已基本满足临床检测需求。

（二）完善整体解决方案，推进创新型流水线战略

公司大力推进创新型流水线战略，自研自产的 Metis6000 全自动生化免疫流水集成 MAGICL6200 免疫模块及 CM-1000 生化模块，搭载 SH80 样本管理系统和 SHC200 离心开盖模块，具备去盖、离心、实时急诊检测等功能，其高效、智能、轻便、灵活的特点能够缩短检测试剂、提高效率、减少差错，助力医疗质量与运营效率提升。Metis6000 广泛应用于三级医院急诊检验、二级及以下医院中心实验室、体检中心等。报告期内，Metis6000 全自动生化免疫流水装机 51 条，自上市以来累计装机 100 余条，公司积极抓住基层医院、二级及以上医院检验科对高性价比流水线的需求，2024 年上半年开展了 7 场 Metis6000 流水线专项培训，旨在培养高技能水平工程师，全面加快其在终端市场的验证和覆盖。为收集客户意见使用体验与建议，公司开展了“百条流水线，品质一线牵”客户回访专项行动，对流水线进行软件硬件升级、主动性维护保养，Metis6000 全自动生免流水线以自研自产的成本优势、专业的售后服务体系得到了医疗终端的良好反馈，后期随着终端覆盖的不断扩大和试剂的陆续上量，有望带动生免业务条线增长。

公司不断丰富流水线产品序列，上半年正式发布 Metis800 灵动系列流水线，由 BHA-5110 五分类全自动血细胞分析仪、DH-615 全自动血细胞分析仪、MAGICL6000 全自动化学发光测定仪和

Getein1200 荧光免疫定量分析仪组成，最大可实现六联机，能广泛应用于等级医院急诊及二级和基层医院检验科。Metis800 灵动系列流水线具有便捷的线体主控系统和双轨道设计，能够灵活对同一免疫项目选择化学发光和免疫荧光进行检测，也可以选择双方法学同步检测进行相互验证，双轨道设计确保了样本检测的连续性。在检测项目上，Metis800 血球急诊流水线一管全血可以实现 55 项检测参数，其中血常规可实现报告参数 35 项、炎症标志物 5 项、血栓标志物 6 项、心肌标志物 9 项，Metis800 的推出标志着公司在急诊检测领域的持续创新，公司也将持续推进创新型流水线战略，着眼于临床诊断需求推出更多更丰富的综合解决方案。

（四）坚持以临床需求为导向，增强研发创新能力

报告期内，公司坚持研发驱动，依托现有技术平台优势，研发投入为 10,162.63 万元，占当期营业收入比重为 16.45%，在此基础上，公司相继取得了一系列创新成果，2024 年上半年，公司新增注册证合计 239 项，其中，新增海外注册证 229 项。

为了持续推进流水线战略，公司新增流水线配套研发项目 SH620 全自动样本处理系统和 CS720 样本后处理系统，SH620 项目的研发初衷是将全实验室自动化系统集成化、一体化，以更小的占地面积实现全流程的样本处理及检测，在产品规划的过程中增加了多项智能化功能亮点，切实解决用户在样本处理过程中的痛点。灵活的组合方式可以应对不同级别的用户，最多支持四台生化或免疫模块联机的模式，测速达到行业领先水平，目标用户为生免日样本量达 500、峰值样本量 400 个/小时以下的医院。在针对样品后处理系统的市场需求进行可行性分析的基础上，公司新增 CS720 样本后处理系统研发项目，该实验室自动化流水线属于实验室自动化物流系统，通过医用冰箱的转运装置来运送样本，实现与前、后处理仪器的互联互通。在实验室自动化流水线中使用全自动低温存储冰箱，能够降低处理过程中的出错率，提高实验室自动化流水线的高效化和智能化程度。

为了进一步完善公司产业链一体化建设，公司抗体研发板块依托于技术研发平台，建立了自主的抗体开发平台、细胞发酵平台、重组抗体高表达及人源化平台、培养基等上游原料开发平台等，形成了从上游到成品的完全自主研发生产体系。同时，公司在抗体开发技术上不断革新，从杂交瘤技术到核糖体展示抗体库和单细胞克隆筛选技术，从小鼠单抗制备到大鼠、兔、绵羊、羊驼等各个物种的单抗多条线路进行优选，为抗体开发的成功率和高性能提供保障，在产业化过程中进行细胞株重组改造筛选高表达细胞株并制定特定的培养基和培养工艺以保证抗体的量产的规模化和品质稳定。报告期内，公司多个项目实现抗体自产，进一步提升了性能，大大降低了产品成本。公司的化学原材料主要包括磁珠、微球和小分子抗原，其中磁珠主要应用在化学发光平台

和分子诊断平台，微球包括有色微球/荧光微球和普通微球，分别应用于生化平台和层析平台，小分子抗原包含 E2/P/TCor/T3/T4 等各种小分子检测项目。未来，公司将继续加大研发项目投入力度，不断完善产品性能，进一步降低公司生产成本，保障核心原材料供应的稳定性和安全性，为公司经营业绩的增长提供有力支持。

（五）深化国际战略布局，稳步推进基蛋品牌国际化

报告期内，公司线上线下双线并行，深化国际战略布局，线上融合社交媒体、搜索引擎优化（SEO）、搜索引擎营销（SEM）、B2B 电商平台及内容营销，线下开展经销商终端拜访、邀请客户参观公司总部以及参与当地展会等活动，实现双向交流，全面覆盖潜在客户，提升品牌影响力和市场渗透率。公司凭借多样化的产品线满足不同国家、不同类型医疗机构的多样化需求，产品销往全球 120 多个国家和地区，为大型综合医院、专科医院、检验机构、基层医疗机构等提供高效、稳定的解决方案。

公司持续加强海外业务拓展与渠道建设力度，坚持深耕海外市场，致力于将产品市场定位与战略目标转向中大型医疗机构。随着公司产品线的不断丰富，化学发光检测产品全自动化学发光检测仪 MAGICL6000、MAGICL6000i，流水线系列检测产品 Metis600 急诊血球流水线、Metis6000 全自动生化免疫流水线，生化检测产品全自动生化分析仪 CM-400（400T/H）和 CM-800（800T/H）在海外市场展现出强劲的增长潜力，已在欧洲、亚洲和中南美等地区展开重点布局。其中，CM-400 以其卓越的性能和口碑实现仪器收入增长；MAGICL6000 和 MAGICL6000i 已在部分国家实现装机；Metis6000 作为公司的重要战略产品，已逐步在部分国家的中大型实验室中投入使用。

（六）强加成本费用管控，推进公司高质量发展

报告期内，公司深化内部管理机制，通过一系列策略部署与高效执行，实现了成本费用的显著优化与资源的高效配置。2024 年上半年，公司销售费用、管理费用、研发费用合计 2.85 亿元，同比下降 9.44%。在研发方面，研发团队科学制定研发项目管理机制，自产化学原材料免疫诊断磁珠用于化学发光检测平台、自产核酸提取磁珠用于分子诊断平台，降低了生产成本，并在生产环节优化生产工艺，实施精益化生产管理；在管理方面，公司强化跨部门协作与信息共享，构建更加透明的费用监控体系，构建 ERP 系统、OA 系统、CRM 系统、费控系统等系统数据管理功能，为精准决策提供了坚实的数据支撑，致力于不断提升公司的业务流程运转效率，以提高整体运营效率和竞争力；在日常经营活动中，公司通过优化流程、强化预算管理、提升团队专业能力等多维度努力，实现了效率的显著提升与成本的有效控制。

（七）完善质量管理体系，优化业务流程质量管理

公司严格遵守国家药品监督管理局颁布的《医疗器械监督管理条例》《医疗器械生产质量管理规范》《医疗器械说明书和标签管理规定》《医疗器械注册与备案管理办法》等法律法规，并严格执行 ISO13485 质量管理体系、Directive98/79/EC 和 Regulation(EU)2017/746 等国际标准，构建了国际化的严谨质量管理体系。公司已获得 ISO9001:2015、ISO13485:2016、MDSAP、IVDR 等多项认证。2010 年，公司首次获得公告机构颁发的《ENISO13485 质量管理体系证书》；2020 年，公司首次获得 MDSAP 证书，表明公司质量管理体系不仅符合 ISO13485 标准，还符合美国 FDA、加拿大 HC、巴西 ANVISA、澳大利亚 TGA 和日本 MHLW 等五国的监管要求。公司持续的保持和满足更多的国家和地区的要求，以适应全球化的布局。

报告期内，公司多次策划并实施质量管理体系内外审活动，运用“PDCA”方法持续改进，使质量管理体系达到先进水平。2024 年，公司多次接受国家级、省、市等各级监管部门、第三方审核机构和客户的现场检查及飞行检查，检查结果均满足质量管理体系要求。公司建立并保持了完善的质量管理手册，质量管理体系贯穿于研发、采购、生产、质量、销售和售后服务等各个环节，确保了全流程的高质量管理。

2.8 其他重大事项的说明

2024 年上半年，公司实现营业收入 61,766.78 万元，比上年同期下降 12.18%，其中 POCT 产品价格及终端用量有所下降，POCT 产线收入同比下降 15.14%，销量较上年同期稳中有增；公司化学发光产线收入 13,530.45 万元，同比增长 47.49%；归属于上市公司股东的净利润 14,680.89 万元，比上年同期下降 12.99%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 13,043.28 万元，比上年同期下降 9.25%。

公司与景川诊断管理层股东就部分剩余股份收购事项产生争议与纠纷后，与景川诊断沟通不顺畅，在提起诉讼后更趋明显。自 2024 年 5 月起，公司未能获取景川诊断 2024 年 4-5 月财务数据，公司积极采取了与景川诊断人员进行沟通、提议召开景川诊断临时股东大会、请求监事会向景川诊断高管提起诉讼、公司高管前往现场开展审计等多项措施，但无法对其实施内部审计、景川诊断董事会无法形成有效决议。截至本半年度报告披露日，公司已获取景川诊断 2024 年上半年度财务数据，但仍在运营管控方面存在对景川诊断失去控制的风险。为了维护上市公司及全体股东的合法权益，公司将继续积极解决与景川诊断的股份转让纠纷事项及相关诉讼，通过多种方式行使作为景川诊断控股股东的权利，消除相关事项对公司产生的不利影响，并将持续关注上述事项的进展情况，及时履行信息披露义务。

截至 2024 年 6 月 30 日，除上述事项外，公司不存在其他需披露的其他重要事项。

第三节 重要事项

公司应当根据重要性原则，说明报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项

适用 不适用