证券代码：300463 证券简称：迈克生物 公告编号：2026-020

迈克生物股份有限公司
关于披露《2025年年度报告》的提示性公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

2026年4月28日，迈克生物股份有限公司(以下简称“公司”)召开第六届董事会第九次会议，审议通过了《关于公司<2025年年度报告>全文及其摘要的议案》。

为使广大投资者全面了解公司的经营、财务状况，公司《2025年年度报告》《2025年年度报告摘要》于2026年4月29日在中国证监会指定的创业板信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上披露，敬请投资者注意查阅。

特此公告。

迈克生物股份有限公司

董事会

二〇二六年四月二十九日

证券代码：300463 证券简称：迈克生物 公告编号：2026-021

迈克生物股份有限公司
2025年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

立信会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

□适用 ☑不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 ☑不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

□适用 ☑不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 □不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	迈克生物	股票代码	300463
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	史伟	张文君	
办公地址	四川省成都市双流区蛟黄一路1006号	四川省成都市双流区蛟黄一路1006号	
传真	028-61619003	028-61619003	
电话	028-61619001	028-61619001	
电子信箱	zqb@maccura.com	zqb@maccura.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)公司主要业务

公司自成立以来始终专注于体外诊断产品的研发、生产、销售和服务，历经三十余年发展，在战略引领下不断实现阶段性跨越。从初期以代理贸易切入体外诊断市场到坚定转向自主研发，构建起覆盖生化、免疫、血球、凝血等多技术平台的产品体系；进而纵向延伸至生物原材料领域，已完成从生物原材料、医学实验室产品到专业化服务的全产业链布局，在这一过程中，公司持续推动了自动化、系统化、智能化的产品体系和服务。2025年，公司以智慧化实验室解决方案为战略核心，从“产品驱动”向“创新驱动”转型，标志着迈克生物全面进入“自主创新、精益制造、AI赋能”的智慧化元年。

1、产品矩阵情况

公司自主产品涵盖生化、免疫、血球、血凝、血型、尿液、分子等多个产品平台，已形成从试剂到仪器、从单机到流水线的系列化、系统化产品矩阵，可以覆盖医学实验室80%检测项目，为智慧化实验室的构建提供了坚实的产品基础。

报告期内，公司仪器类新增M100全自动细胞形态学分析仪、Q600血气生化分析仪及全自动血细胞分析仪系列国内注册证。其中，Q600血气生化分析仪是公司血气平台的首款产品，标志着公司正式进入血气/电解质检测这一细分领域，血气检测在急诊、ICU、麻醉科等场景中需求刚性，与公司已有流水线和智慧化实验室方案形成互补，有助于提升在院内检验场景的综合服务能力；M100全自动细胞形态学分析仪的获证，使血球平台形成了“全血细胞计数+白细胞五分类+细胞形态学分析”的完整产品闭环。

在配套试剂方面，全年新增40项国内注册证，包含多款Ⅲ类医疗器械注册证。其中化学发光平台持续深耕与菜单扩张，神经丝轻链蛋白(NfL)测定试剂盒与胶质纤维酸性蛋白(GFAP)测定试剂盒的获证，标志着公司在神经系统疾病检测领域的技术储备进一步加深，体现了公司在新型标志物研发与临床转化上的创新能力。

公司持续强化产品全生命周期管理，除新产品开发和现有产品迭代优化外，亦主动对部分产品线进行动态调整与优化退出，以保持产品组合的竞争力与资源投放效率。截至报告期末，公司在临床销售的自主产品按照技术平台和检测方法分类主要包含：

产品类别		产品系列	
		试剂类	仪器类
免疫		传染性疾病系列检测试剂 生殖激素系列检测试剂 甲状腺功能系列检测试剂 肿瘤标志物系列检测试剂 唐氏筛查系列检测试剂 优生优育系列检测试剂 糖代谢系列检测试剂 骨代谢系列检测试剂 炎症系列检测试剂 贫血系列检测试剂 自免类风湿系列检测试剂 自免ANA系列检测试剂 高血压系列检测试剂 过敏系列检测试剂 自免血管炎系列检测试剂 自免心磷脂系列检测试剂 心脑标志物系列检测试剂 自免肝系列检测试剂 生长激素系列检测试剂 神经相关系列检测试剂	i 6000全自动化学发光免疫分析仪 i 1000全自动化学发光免疫分析仪 i 800全自动化学发光免疫分析仪
生化		肝脏功能系列检测试剂 肾脏功能系列检测试剂 糖代谢系列检测试剂 脂代谢系列检测试剂 特殊蛋白系列检测试剂 离子及其他系列检测试剂 心肌系列检测试剂 血栓与止血系列检测试剂	C 2000全自动生化分析仪 C 1000全自动生化分析仪 C 200全自动生化分析仪 G 01/G 01S糖化血红蛋白分析系统 P 100全自动特定蛋白分析仪
分子诊断	提取	核酸提取或纯化试剂	N32全自动核酸提取仪 N96全自动核酸提取仪
	荧光PCR	呼吸道系列检测试剂 肝炎系列检测试剂	N904 实时荧光定量PCR 分析仪
临检	血常规产品	血细胞配套检测试剂	5系全自动血细胞分析仪 6系全自动血细胞分析仪 8系全自动血细胞分析仪 AS 120全自动推片染色机 AS 15全自动染色机 M100全自动细胞形态学分析仪
	凝血产品	血栓与止血检测试剂	H 5000全自动凝血分析仪 H-04半自动凝血分析仪
	血型产品	血型测试卡	T-02试剂卡孵育器 T-24医用离心机 T480/T720全自动血型分析仪
	血气产品	/	Q600血气生化分析仪
	尿液产品	尿液分析试纸条 尿液分析配套检测试剂	U3 系列半自动尿液分析仪 U2000 全自动尿液分析系统

2、自动化解决方案

依托成熟稳定的检测系统，搭配持续迭代、品类日趋完善的检测项目菜单，公司全自动检测流水线场景化应用能力稳步升级。截至报告期末，自动化流水线产品已实现全面布局，完整覆盖生化免疫、常规检验、急诊快检等核心临床应用场景，可满足不同科室、不同诊疗节奏下的高通量、一体化检验需求。

截至报告期末，公司的自动化流水线具体包括：

产品系列	核心组成及产品特点	典型应用场景
LABAS S系列全自动生化免疫流水线	结构紧凑、部署灵活，集成进出样模块(核心功能：进出样，AI视觉识别，开盖)，模块化连接多台：6000全自动化学发光免疫分析仪、C 1000/C 2000生化仪	满足生免联检需求，适合场地有限、样本预处理简单的中小型医学实验室生免板块。
LABAS MACHI 8000全自动生化免疫分析流水线	集成进出样模块，把迈克生物：6000全自动化学发光免疫分析仪与日立Labospect 008全自动生化分析仪级联，便于用户统一管理样本	满足生免联检需求，适合场地有限、样本预处理简单的中小型医学实验室生免板块。
LABAS F 9000 X全自动血液分析流水线	模块化连接多台适用于EDTA抗凝全血检测的设备，例如：F系列血细胞分析仪，P 100特定蛋白分析仪，G 01糖化血红蛋白分析仪，AS 120推片染色仪，M 100阅片分析仪，可拓展连接LABAS MIX样本处理系统。	满足全血一管通分析场景，适合各种规模实验室的血常规及其关联推片阅片、特定蛋白及糖化血红蛋白分析大通量、自动化检测。
LABAS H 9000全自动凝血分析流水线	模块化连接多台全自动凝血分析仪(双磁路磁珠法+光学法)，可拓展连接LABAS MIX样本处理系统。	可开展凝血四项、D-二聚体、FDP等基础血程与止血筛查项目，同时覆盖凝血因子、抗凝蛋白PC、PS、AT及抗Xa等特殊专项检测，全面满足临床出血、血栓疾病筛查与精准诊断需求，适合各种规模的医学实验室凝血平台大通量、全自动化检测。
LLABAS MAX全实验室智能化流水线	功能完善、灵活拓展，集成从进样到存储全程自动化的样本处理系统(核心功能：进出样，离心，血清质量识别，开闭盖，存储)，模块化连接多台生化、免疫分析设备。	满足多项目、高通量、全流程自动化需求，适合大型实验室(大型医院或三方中心实验室)生免集中检测。
LABAS MIX全实验室智能化流水线	功能集成、进出一体化，综合能力突出，集成从进样到存储全程自动化的样本处理系统(核心功能：进出样，离心，血清质量识别，开闭盖，存储)，标配质控冷藏模块，支持无大型冷藏存储模块下的自动质控等功能，可模块化连接多台生免、血球，凝血等多平台检测设备。	满足多类样本混合进样，全流程自动化需求，适合中型实验室血球、凝血、糖化等单一平台或多平台的自动化流水线部署。

3、「智汇」实验室

在自动化流水线产品矩阵持续完善、临床场景应用深度拓展的基础上，公司进一步升级战略布局，推出迈克「智汇」实验室整体解决方案。迈克「智汇」实验室作为公司差异化打造的特色智慧化实验室，是以患者为中心，基于自动化、数智化技术的医学实验室系统解决方案，通过汇聚系统要素、汇集零散流程、汇合品质服务，构建“检验数据工厂+智能决策中心”两大价值单元，实现成本可控、高效率、高质量的“智慧检验-智慧管理-智慧运营”完整闭环。

核心单元	关键能力	主要构成与功能说明
检验数据工厂	全流程自动化运行	智能采血：自助报到，智能叫号，自动备管 院内传输：气动传输(单管限送脚凋)，机器人转运 前处理：样本分拣、开盖、质控识别，智能调度 自动质控：冷藏存储，定时复温复溶，自动检测与失控分析 在线检测：血球、生化、免疫、尿液、凝血等常规项目 线下辅助：机器人辅助特殊项目检测 样本归档：自动归档，复检调度，质控品管理
智能决策中心	数据驱动智能管控	数据底座：整合临床、设备、质量、运营多维数据 智能引擎：大模型+本地化专业小模型融合 系统集成：联动LIS及智能化、质控、远程、科研管理模块 核心应用：报告智能审核解读、全要素智能管控 交互终端：可视化界面实时呈现运行状态
工程与服务	全周期系统交付	方案设计：实验室布局与工艺流程规划 施工交付：标准化施工与项目验收 运营管理：全流程运维支持与持续优化 视觉管理：品牌形象与实验室视觉体系构建

截至报告期末，针对不同规模实验室，迈克「智汇」实验室提供的差异化配置包括：大型实验室采用生免、临检、急诊三大线体独立部署，专线流转；中小型实验室通过“集全”流水线整合生免与临检模块，统一调度、分级处理，兼顾效率与便捷性。

(二)主要经营模式

报告期内，公司经营模式未发生重大变化，但在智慧化实验室解决方案的推动下，商业模式进一步丰富，市场竞争力显著提升。具体情况如下：

1、盈利模式

公司主要从事体外诊断产品研发、生产、销售和服务，通过向医疗机构、第三方检测中心等终端用户提供产品及服务实现收入。盈利来源主要为产品销售收入，包括仪器销售收入和试剂耗材销售收入，随着智慧化实验室解决方案的推广，仪器销售收入及其他业务收入有所增加，但试剂销售仍是收入和利润的核心来源。

2、研发模式

公司采用以自主研发为核心、协同创新为补充的研发模式。在内部构建了完整的技术研究与产品开发架构，包含技术研究、试剂研发、仪器研发三大板块，覆盖生化、免疫、血液、尿液、分子、病理、IVD原材料等主要产品领域。同时与医疗机构、科研院所及行业伙伴建立合作关系，形成多层次创新网络。通过内部实验室与外部联合研究相结合的方式，推动技术突破与产品转化，横向覆盖多种技术平台与应用场景，纵向构建了“技术研究-产品开发-临床应用”全流程的技术转化机制。

(1)技术研究、应用与转化

在技术研究层面，公司聚焦体外诊断核心技术创新，推动新平台新方法的探索，例如在分子诊断领域布局数字PCR技术平台与多重核酸检测技术，推动临床传染病高精检测领域以及标志物多重检测领域的技术突破；同时公司也在传统技术平台上推动新技术新工艺的研究，重点突破检测灵敏度提升、干扰物消除等关键技术瓶颈。在技术应用层面，通过模块化技术组件库建设，实现技术成果跨平台复用。在技术转化层面，建立了从临床需求到新标志物、新技术方法的转化路径。

(2)IPD模式的产品实现过程

公司采用以市场导向为核心的集成产品开发(IPD)体系，形成“以需求为方向，以技术为动力”的产品研发模式。通过临床场景深度洞察与动态需求管理，公司将客户反馈持续转化为产品系列化布局与自动化、智慧化功能的迭代升级，实现需求反馈开发的正向闭环。在产品实现层面，公司严格遵循IPD流程框架，构建从产品战略设计、需求管理到开发验证与生命周期管理的全链条管控，确保研发资源高效配置，产品方向与市场临床需求精准对接。

(3)临床合作与应用

产学研合作是公司技术创新的重要组织方式。公司建立了“国家级项目牵引+多中心临床验证+创新指标转化+学术生态共建”的四层协同模式，确保研发方向始终与临床需求同频共振。

国家级项目牵引：2025年，公司参与承担国家科技重大专项“重大慢病精准诊疗的液质联用技术标准化体系建设及应用研究”与“重大慢病诊疗关键检验项目医学决定水平的建立与应用研究”，旨在构建心血管和代谢性疾病诊疗项目的液质联用检测参考方法，解决临床检验结果缺乏溯源性与一致性的问题；同时牵头申报的“神经退行性疾病多模态分级预测模型研究”入选四川省重点研发计划，希望通过血液检测实现疾病的早期风险预警，形成国产化早筛解决方案。

多中心临床验证：公司与西安交通大学第一附属医院等七家医院合作开展“血液生物标志物在缺血性脑卒中患者预后评估中的价值”多中心研究，为精准预后评估提供科学依据；依托GDF-15、GFAP、NfL等创新指标，与安贞医院、湘雅医院等合作发表多篇临床研究论文，持续积累循证医学证据。

创新指标转化：公司与复旦大学附属华山医院、广州医科大学附属第一医院、中国医学科学院血液病医院等顶级医疗机构合作研发创新检测产品及技术，推动临床创新成果的高效转化；同时参与肿瘤标志物相关专家共识的制定，规范临床应用。

学术生态共建：通过与吴阶平医学基金会合作发起“医学检验专项研究”、与江苏省免疫学会共同创立“科研专项”等举措，支持青年工作者开展科学研究，推动检验领域科研创新能力提升。

同时，公司积极参与“四川省创新医疗器械融合应用试点项目”，拓展创新医疗器械应用场景，深化医工交叉融合，加速突破核心技术壁垒。

3、采购模式

原材料及生产设备：公司采购中心统一负责自主产品原辅料、包装材料和生产设备的采购供应。原材料采购主要包括供应商的选择和评价、采购过程控制等。为保证产品质量，减少产品批间差，试剂类原辅料一般一次采购六个月到一年的用量，仅器类原辅料和包装材料，按照生产订单需求量进行采购。报告期内，为应对供应链不确定性，公司对核心原材料进行了适度战略储备。同时持续推进核心原料自产率提升，保障供应链安全与成本可控。

代理产品：公司在不同发展阶段会选择与自身战略相匹配的其他品牌产品进行业务合作，主要通过签订代理或授权合作协议，确定公司代理合作方式或授权区域、代理或授权品种、数量、价格等内容。代理或授权合作协议通常一年一签，双方根据对未来市场的发展和上一年的合作情况协商确定是否继续签订代理合作协议以及协议内容。近几年，随着公司产品战略的推进，公司代理产品采购逐年减少。

4、生产模式

公司实行以销定产的生产模式。销售管理部制定销售计划，其主要依据各个区域客户或经销商当月的订货量和未来3个月需求预测量来确定；计划部接收到销售计划后，综合往月的销售记录、库存、生产能力、本期生产进度五方面数据制定月度生产订单；生产管理部接收到生产订单，结合各车间资源和产能情况，制定排产计划，经审批后分发给各职能部门执行，各车间根据排产计划制定周、日生产和检验计划。生产系统执行ISO管理系统，按照标准操作规程、质量标准进行生产活动。生产管理部每月对各项生产活动按照ISO要求填写记录，月底将记录汇总成各类报表，用于技术统计和财务统计。

5、销售模式

公司销售产品和提供技术服务的终端用户主要为医疗机构、第三方检测中心，其中医疗机构包括各类医院、社区医疗服务中心、乡镇卫生院、体检中心等，公司针对终端用户的主要销售模式将从经销和直销并行逐步转向经销为主。对于国内市场，公司一方面对三级及部分二甲医院等主要客户采取直销模式，另一方面为顺应国家医改、分级诊疗等政策，公司大力发展专注于体外诊断行业的经销商，构建平行经销、专业经销、核心经销的渠道体系，积极开拓各级医疗市场，并协助经销商为终端客户提供专业的产品与服务；对于海外市场，公司目前主要授权当地经销商进行产品注册和区域销售及服务。

6、商业模式

“设备+试剂耗材”持续销售模式是公司当前最核心的盈利方式，也是IVD行业的主流商业模式。公司重点推出的智慧化实验室整体解决方案模式系针对不同规模或全场景应用下的医学实验室提供“方案设计+硬件集成+软件部署+实施服务”的一站式整体解决方案。智慧化实验室解决方案是基于市场竞争和产品力提升下的商业模式调整，目前，其本质仍以产品销售收入为核心目标，通过提供更高附加值的产品和服务，带动仪器及试剂的销售，实现公司整体收入的增长。

(三)主要经营策略与业绩驱动

近年来，体外诊断行业政策密集出台，集采降价、套餐解绑、DRG/DIP支付改革等多重因素叠加，加速了行业竞争方式的根本性转变。面对这一变局，公司始终坚持长期战略定力，围绕产品结构、智慧化方案、供应链、经销模式及海外市场持续布局，同时积极拥抱人工智能技术，初步构建覆盖经营分析、研发提速、生产控制及智慧诊断的AI能力体系，以数字化驱动运营效率与产品创新双提升。报告期内，受行业整体调整影响，公司营业收入有所下降，利润出现小幅亏损，但核心经营指标呈现结构性优化。以下经营举措均着眼于公司长期可持续发展，具体成效如下：

1、产品结构调整

公司持续加大研发投入，加快产品注册与迭代，推动自主产品从技术储备走向规模化应用。报告期内，代理产品销售收入4.06亿元，同比下降33.66%；自主产品销售收入17.45亿元，同比下降8.79%，自主产品营收占比提升至80.41%，较上年增长5.34个百分点，去代理化转型成效显著，公司整体盈利能力结构得到优化，综合毛利率较上年提升了3.86个百分点。

报告期内，公司免疫、生化、临检三大板块试剂销售收入同比变动分别为-13.17%、-25.87%、9.48%，测试量同比变动分别为6.85%、-6.16%、32.24%，尽管销量实现整体提升，但国内集采降价与套餐解绑等政策背景下，当期自主产品仍面临量价的双重压力。

2、经销模式转换

公司作为生产厂商，持续推进直销向分销的销售模式转换，着力构建良好的产业链生态。公司构建了平行经销、专业经销、核心经销的全新渠道管理体系，通过分级赋能与利益共享，强化与经销商的多元合作，提升产业链协同效率。公司作为生产厂商的定位更加清晰，内部资源进一步聚焦于产品研发与精益制造。相较于直销模式，分销模式有效降低了公司在销售回款、服务团队扩张等方面的资源占用，提升了资金周转效率与市场覆盖半径。报告期内，经销收入占比进一步提升，较上年增长8.72个百分点；最近五年，公司经销收入占比从50%提升至76.1%，分销主导的渠道格局基本形成，为后续市场拓展与生态共赢奠定了坚实基础。

3、海外业务提速

海外市场是公司中长期发展的重要战略支点。报告期内，海外销售收入2.23亿元，同比增长37.69%，尽管增速亮眼，但受海外业务基数及国内市场调整幅度影响，尚不足以完全对冲国内市场的阶段性下行压力。然而从长期视角审视，海外市场的系统性布局正加速推进，公司将海外市场由“16+1”进一步聚焦为“12+1”重点国家和地区。在产品准入方面，公司持续加大海外注册投入，根据不同国家和地区的临床需求与准入标准，将成熟的产品系列及自动化、智慧化实验室方案进行针对性复制或定制推广。截至报告期末，公司已与370余家海外经销商建立密切合作，产品涉足近100个国家和地区，CE注册证有效件561个、海外国家注册证有效件1,810个；报告期内，海外新增各类注册证106个，其中，通过巴西BGMP体系考核，首次取得Ⅲ类、Ⅳ类产品证书，CE IVDR产品注册加快推进中。

4、「智汇」实验室落地

在国内体外诊断存量竞争加剧、单纯流水线产品已难以形成差异化优势的背景下，公司率先推出智慧化实验室解决方案，将其作为核心转型抓手。同时，DRG/DIP支付改革等政策将检验科从传统的“利润中心”转变为“成本中心”，各级医疗机构普遍面临降本增效的迫切诉求，建设现代化医院成为必然趋势，智慧化实验室解决方案，正是回应这一价值需求。对厂家而言，智慧化实验室通过系统化能力深度锁定客户的核心检测通量。从业绩驱动角度看，该业务模式前期需投入设备、实验室规划建设及服务团队等资源，短期对利润形成一定摊销压力；但长期将带来稳定的试剂销售回报。报告期内，迈克「智汇」实验室规模化落地，累计签单56家，交付运营31家，其中三级医院占比39%，尽管早期财务贡献有限，但该重要战略布局所构建的客户粘性与竞争壁垒，是公司实现长期可持续增长的核心驱动要素。

5、成本优先

市场竞争最终是成本的竞争，公司将成本优先确立为长期经营方针。公司产品管线覆盖广、品类多，从原料采购到生产交付任一环节的波动都可能转化为成本损耗。为此，公司建立覆盖研发、采购、生产、计划全链条的成本管控体系：研发端以核心原料自产为目标，从源头掌控成本与供应稳定性，近五年核心原料自产率累计提升至60%；采购端聚焦供应商分级管理与战略储备，从商务端降低采购成本与控制供应风险；生产端推进精益制造与自动化升级，提高直通率和生产效率；计划端以销定产，强化销售预测、生产排程与库存联动，保障供应交付，减少积压与效期损失。报告期内，自主试剂与自主仪器单位成本均有所降低，为抵御价格冲击、保持合理盈利空间提供了坚实保障。

6、提质增效

公司将提质增效作为应对行业竞争、提升内在价值的关键举措。通过数字化与智能化手段，系统提升研发、生产、管理各环节的效率与质量。研发端引入AI辅助分析与集成产品开发(IPD)流程，缩短产品开发周期；制造端推进智能工厂建设，实现生产过程可视化与质量在线控制；管理端深化SAP-ERP、BI等系统应用，提升经营决策效率与资源调配精准度；服务端通过远程智能监控与AI辅助决策，提高客户响应速度与服务能力。提质增效不仅降低了内部运营损耗，更增强了公司对市场变化的适应能力，为长期可持续发展注入内生动力。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 ☑否

元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	7,994,575,533.08	7,976,306,737.10	0.23%	8,119,249,307.93
归属于上市公司股东的净资产	6,275,633,895.19	6,369,056,728.78	-1.47%	6,384,825,270.34
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	2,170,468,429.26	2,548,756,678.60	-14.84%	2,895,769,512.02
归属于上市公司股东的净利润	-35,826,985.88	126,805,274.84	-128.25%	312,618,556.85
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	17,343,973.00	138,264,333.61	-87.46%	315,657,992.94
经营活动产生的现金流量净额	602,332,501.19	633,798,557.62	-4.96%	901,510,121.99
基本每股收益(元/股)	-0.0593	0.2091	-128.36%	0.5136
稀释每股收益(元/股)	-0.0593	0.2070	-128.65%	0.5104
加权平均净资产收益率	-0.57%	1.98%	-2.55%	4.94%

(2)分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	510,257,588.90	564,776,507.49	532,849,978.83	562,584,354.04
归属于上市公司股东的净利润	23,979,615.55	10,062,873.28	3,060,863.16	-72,930,337.87
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	39,825,355.49	23,230,842.92	1,250,879.71	-46,963,105.12
经营活动产生的现金流量净额	55,566,947.10	106,222,685.92	148,589,018.86	291,953,849.31

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 ☑否

4、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	32,151	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	0	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数(如有)	0

前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

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、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
唐勇	境内自然人	11.26%	68,062,301.00	51,046,726.00	质押	17,700,000.00
王登明	境内自然人	7.53%	45,534,495.00	34,150,871.00	不适用	0.00
刘启林	境内自然人	5.48%	33,127,360.00	24,845,520.00	不适用	0.00
郭雷	境外自然人	4.93%	29,824,931.00	0.00	质押	1,834,000.00
陈梅	境内自然人	4.28%	25,896,000.00	0.00	质押	1,472,000.00
王传英	境内自然人	3.73%	22,558,462.00	0.00	不适用	0.00
招商证券资管-孙利-招商资管臻享价值2025001号单一资产管理计划	其他	1.66%	10,054,600.00	0.00	不适用	0.00
中信证券资产管理(香港)有限公司-客户资金	境外法人	0.82%	4,941,941.00	0.00	不适用	0.00
香港中央结算有限公司	境外法人	0.79%	4,749,847.00	0.00	不适用	0.00
招商银行股份有限公司-南方中证1000交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.73%	4,423,800.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	唐勇、王登明、刘启林为公司一致行动人；肖刚、唐彬、赵南昕系唐勇的亲属且持有公司股票，茆璞、冯琼系王登明的亲属且持有公司股票，根据《上市公司收购管理办法》的规定，上述人员形成的一致行动关系。					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 ☑不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 ☑不适用

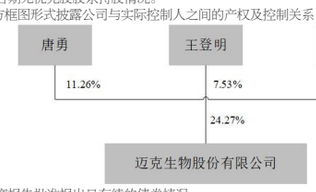
公司是否具有表决权差异安排

□适用 ☑不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 ☑不适用

三、重要事项

报告期内，公司实现营业收入21.70亿元，同比下降14.84%；归母净利润-0.36亿元，首次出现年度亏损，扣非后归母净利润0.17亿元，处于盈亏平衡。公司核心业务达成情况：

(1)自主产品销售收入17.45亿元，同比下降8.79% ，其中试剂销售收入15.05亿元、仪器销售收入2.40亿元，同比变动分别为-14.24%、51.72%；

(2)免疫、生化、临检试剂平台实现销售收入8.94亿、3.70亿、2.35亿，分别较上年同期变动-13.17%、-25.87%、9.48%；

(3)截至报告期末，公司智慧化实验室累计签单56家，交付31家；报告期内流水线安装379条，累计安装1,270条；

(4)报告期内国内市场主要仪器平台累计出库2,446台，其中，免疫平台737台、临检平台1,322台、生化平台373台；

报告期内海外市场主要仪器平台累计出库1,806台，其中，免疫平台799台；临检平台1,007台。

业绩变动主要原因可归纳为以下四个层面：

(1)政策冲击直接拖累核心业务收入和利润：报告期内，尽管公司部分核心试剂销量实现增长，但在集采全面落地执行、检验套餐解绑、DRG/DIP支付改革持续推进的深度影响下，除临检试剂销售仍保持增长外，免疫和生化试剂销售收入均同比下降。其中生化试剂整体量价齐跌，免疫试剂虽整体销量增长，但细分项目如传染病类量价承压较为突出。上述因素叠加使得国内市场自主产品收入同比下滑，毛利空间收窄。

(2)战略聚焦下的持续投入短期拖累利润：报告期内，公司围绕智慧化实验室解决方案这一核心战略，持续加大研发投入与市场推广，研发投入3.98亿，占自主产品收入22.79%，依然保持较高强度；智慧化实验室解决方案在前期方案设计、项目实施、设备部署等存在一定时间周期阶段，试剂产出相对延后，短期对利润形成一定摊销压力。

(3)剥离非核心资产及资产结构调整下的负向影响：公司持续推进战略聚焦，主动剥离代理业务及贸易类子公司等非核心资产，代理产品收入下降33.66%，利润影响较小；同时各项调整带来资产结构发生变化，其中直销渠道转化遗留的终端医院账期拉长，由此影响信用减值计提增加；产品线动态调整与优化退出，对应带来资产减值计提增加，相应减值准备计提对当期利润形成一定影响。

(4)一次性因素叠加放大亏损：报告期内公司税务检查补缴税款及滞纳金计入当期损益，同时，股权激励加速行权对当期利润产生一次性影响。

尽管当期亏损，公司核心经营指标持续向好；自主试剂平均毛利率达82%，自主产品收入占比稳步提升，综合毛利率同比提高3.86个百分点，盈利能力彰显强劲韧性；海外市场销售收入同比增长37.69%，国际化进程加速推进；迈克「智汇」实验室实现规模化落地，累计签单56家，流水线装机量稳步增长，标杆示范效应持续扩大。公司将继续坚持战略聚焦，全面深化提质增效，为行业企稳后的复苏积蓄内生动力。

证券代码：300463 证券简称：迈克生物 公告编号：2026-023

迈克生物股份有限公司关于
披露《2026年第一季度报告》的提示性公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

2026年4月28日，迈克生物股份有限公司(以下简称“公司”)召开第六届董事会第九次会议，审议通过了《关于公司<2026年第一季度报告>的议案》。

为使广大投资者全面了解公司的经营、财务状况，公司《2026年第一季度报告》于2026年4月29日在中国证监会指定的创业板信息披露网站巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上披露，敬请投资者注意查阅。

特此公告。

迈克生物股份有限公司

董事会

二〇二六年四月二十九日

证券代码：001914 证券简称：招商积余 公告编号：2026-20

招商局积余产业运营服务股份有限公司
2026年第一季度报告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

重要内容提示：

1、董事会及董事、高级管理人员保证季度报告的真实、准确、完整，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。

2、公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人(会计主管人员)声明：保证季度报告中财务信息的真实、准确、完整。

3、第一季度财务会计报告未经审计。

一、主要财务数据

(一)主要会计数据和财务指标

公司需追溯调整或重述以前年度会计数据

追溯调整或重述原因：同一控制下企业合并

	本报告期	上年同期		本报告期比上年同期增减(%)
		调整前	调整后	调整后
营业收入(元)	4,769,571,221.43	4,464,935,507.99	4,464,935,507.99	6.82%
归属于上市公司股东的净利润(元)	233,225,600.48	219,401,152.56	219,407,779.00	6.30%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	231,138,192.48	213,704,457.24	213,704,457.24	8.16%
经营活动产生的现金流量净额(元)	-2,020,169,381.80	-1,513,662,763.54	-1,513,669,340.05	-33.46%
基本每股收益(元/股)	0.2213	0.2071	0.2071	6.86%
稀释每股收益(元/股)	0.2213	0.2071	0.2071	6.86%
加权平均净资产收益率(%)	2.15%	2.08%	2.08%	上升0.07个百分点
	本报告期末	上年度末		本报告期末比上年度末增减(%)
		调整前	调整后	调整后
总资产(元)	19,970,995,480.87	20,071,594,046.56	20,071,594,046.56	-0.50%
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	10,957,216,255.02	10,724,320,895.04	10,724,320,895.04	2.17%

说明：2026年初至报告期末，公司经营活动产生的现金流量净额同比下降33.46%，主要是2026年一季度公司非住宅项目回款效率有所降低，叠加公司业务规模扩张、严格落实清欠要求执行付款计划，导致经营现金流出较大。

(二)非经常性损益项目和金额

单位：元

项目	本报告期金额	说明
非流动性资产处置损益(包括已计提资产减值准备的冲销部分)	444,959.25	
计入当期损益的政府补助(与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外)	2,256,533.62	
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-254,823.18	
其他符合非经常性损益定义的损益项目	843,253.88	
减：所得税影响额	806,052.62	
少数股东权益影响额(税后)	396,462.95	
合计	2,087,408.00	--

公司不存在其他符合非经常性损益定义的损益项目的具体情况。

公司不存在将《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》中列举的非经常性损益项目界定为经常性损益的项目的情形。

(三)主要会计数据和财务指标发生变动的情况及原因

单位：万元

资产负债项目	2026年3月31日	2025年12月31日	增减	主要变动原因
货币资金	357,728.24	562,258.47	-36.38%	一季度受春节、寒假等传统假期影响，非住宅项目回款效率有所降低，叠加集中开支年度奖金，导致阶段性经营现金净流出20.20亿元。
应收账款	421,372.25	244,079.76	72.64%	公司以非住宅业务为主，随着业务规模持续扩张，叠加一季度春节、寒假等传统假期因素影响，非住宅项目回款效率有所下降。
预付款项