

证券代码：300642

证券简称：透景生命

## 上海透景生命科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：IR-2021003

|  |   |
|--|---|
| <b>投资者关系活动类别</b>   | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：_____ 电话会议_____ |
| <b>参与单位名称及人员姓名<br/>(排名不分先后)</b>  | 诺安基金唐晨，UBS 张佳荣，安信证券马帅、李奔、韩成、赵丽萍、程钰涵，广发基金王琪，万联证券郑伟光，瑞民基金李权兵，中欧瑞博赖灏，中汇国控宇翔，益民基金张树声，鑫元基金林启姜，新华养老保险牛悦，新华基金孙明达，天弘基金郭相博，鑫然投资张凯琪，宏鼎财富刘璐璐，尚雅投资张晔，宏羽投资李宏斌，瑞民基金陈召洪，人保资管蔡春根，玖实投资王帆，汇丰晋信基金徐犇，海保人寿寇钟元，安信基金徐衍鹏  |
| <b>时 间</b>   | 2021 年 04 月 27 日 15:00-16:30  |
| <b>地 点</b>   | 公司会议室   |
| <b>上市公司接待人员姓名</b>  | 董事长、总经理：姚见儿<br>董事会秘书：王小清  |
| <b>投资者关系活动主要内容</b>   |   |
| <p><b>一、董事长介绍公司基本情况</b></p> <p>公司主要从事体外诊断产品的研发、生产和销售，具有丰富的产品线。产品线条可以归纳为三类。</p> <p>第一是公司传统产品线，即肿瘤标志物和 HPV 产品，也是公司的拳头产品，是公司 2020 年度收入的主要来源。随着健康知识的普及、教育，大众对健康管理的意识加强，预期未来肿瘤领域检测市场能保持稳定增长的态势。</p> <p>第二是公司的新产品线，比如自身免疫疾病检测和心血管疾病检测。公司近几年对于新产品线加大研发投入，目前也取得了部分成果，获得了多个医疗器械注册证。根据不完全统计和</p> |   |

专家讨论，目前能独立开展自身免疫检测的三级医院约占全部三级医院的 35%。由于国家鼓励医院设立独立的风湿免疫科，并成为三级医院评审的重要条件，相信医院将会更加重视风湿免疫科的建设。其次，自身免疫疾病是疑难杂症，现在误诊率较高，并且目前主流的手工检测基本需要三天出具报告，患者等待的时间较长。公司开发了基于流式荧光平台的自身免疫疾病检测产品，可以一次性定量或半定量检测人血清中的相关指标，利用流式荧光检测技术可以迅速缩短医院出报告的时间、改善自身免疫检测的体验。此外，目前针对心血管及炎症标志物，公司项目较全，还包括 PCT、白介素-6。心血管及炎症标志物可以在公司 TESMI i100 全自动化学发光免疫仪上使用，前款仪器有 POCT 的小巧和化学发光的精准，检测速度可达 150T/H，非常适合三级医院的急诊科室。

第三是一些其他常规产品，比如生化领域产品。截至 2020 年底，公司已取得生化产品注册证书 63 个。这些常规产品都是作为公司兼容性流水线菜单上的组成部分，对公司流水线的推广有重要作用。

公司一直立足技术和产品创新，客户也是以高端三级医院为主，公司产品的面向对象还是主要针对三级医院。从 2020 年下半年开始公司实施了营销改革，培养更拔尖的销售人才作为火车头来带动每个区域，现在每个地区每个业务单元都有营销负责人，更有利于市场推广和带动销售工作。由于产品不断增加，未来公司也会继续壮大营销队伍，同时公司也发布了股权激励的方案，希望对员工起到更好地激励作用，进一步提升公司的市场占有率。

## 二、互动问答环节

投资者就主要关注问题进行问答，主要内容如下：

**Q1：流式荧光技术目前主要还是用于实验室研究，在临床应用上化学发光还是主流。公司基于流式荧光技术开发出了一系列产品，在技术上流式荧光和化学发光哪个会是未来的主流？流式荧光的优势在哪里？**

A1：国际市场上流式荧光技术主要有两种应用场景。其一，生命科学领域，主要用于科学研究。其二，临床诊断领域。流式荧光技术已成功应用于 HLA 分型和自身免疫疾病等领域。化学发光技术和流式荧光技术都有其适合的使用场景。化学发光技术比较适合单个检测，比如性激素、甲功、术前八项等更适合用化学发光，或者是患者已经明确疾病；流式荧光技术的特点是多重发光，比较适合多重检测，比如说自身免疫领域、HPV 多指标联检的场景就适合流式荧光，速度比较快。

**Q2: 最近有消息 Luminex 被收购了, 目前有没有跟新的股东做接洽? 未来长远的发展会不会有一些变化?**

A2: 公司和 Luminex 始终保持着良好合作的关系, 坚持互利共赢的原则。公司相信新股东收购了 Luminex 后, 仍然会与透景保持良好合作关系, 因为公司与其没有竞争关系。

**Q3: 公司在流式荧光产品线的布局是怎么样?**

A3: 公司目前在流式荧光技术平台开发的肿瘤标志物、分子 HPV27 型, 作为公司业务的两个基石。其中, 流式荧光技术和肿瘤标志物的结合非常适合体检市场。由于体检目前还未纳入医保, 由于目前医保低水平、广覆盖的特点, 体检的需求还会得到补充性增强, 因此公司认为未来仍有稳步成长的空间。流式荧光技术与分子 HPV27 型的结合是另一个领域。流式荧光 HPV27 型目前增长速度良好, 但整体看 HPV 检测在国内应检人群中的覆盖率仍然不够高, 因此在今后还会有增长空间。除了前面提到的两个应用外, 公司开发了一系列自身免疫疾病检测产品, 流式荧光平台在这个领域的运用也已在全球实践中被证明。运用流式荧光技术可以使报告所需时间降低, 从三天出报告缩短至一小时, 这会提高现有医院的检测数量, 改善医疗的体验, 也会大幅地减少疑难杂症的误诊率。

**Q4: 公司目前也取得了很多化学发光的注册证, 在化学发光产品上的策略是怎么样?**

A4: 公司很早以前就在化学发光领域有了技术储备, 近两年也陆续补充了很多证。虽然公司目前在化学发光领域中的市场份额不大, 但是对自身产品有充分的自信, 我们有国产品牌的价格和媲美进口品牌的质量。从市场情况看, 海外品牌仍占据着主要市场, 可能国内品牌在二级及以下医院的市场初步进行了替代, 但是化学发光的主要市场份额在三级医院, 而三级医院仍然用进口品牌居多, 证明了未来对于发光这场进口替代才刚刚拉开序幕。公司化学发光产品坚持品质第一, 且本身终端客户以三级医院居多, 已经树立了良好的口碑, 公司的机会仍然存在。

**Q5: 公司 2020 年度仪器的装机情况怎么样? 未来的规划是什么?**

A5: 去年由于新冠耗材及检测相关仪器市场需求较大, 公司新冠检测仪器装机较多。2020 年度, 公司完成 651 台各类仪器的装机 (含销售), 包含了流式荧光仪、PCR 仪、核酸提取仪等, 其中 PCR 仪和核酸提取仪占大多数。公司目前仪器已经多样化, 有“小精灵”TESMI i100、TesmiF4000、Luminex200、SMART6500 等, 随着市场投入的增加和疫情的好转, 预计这些仪器的

装机量相比去年会有提升。

|              |             |
|--------------|-------------|
| 附件清单<br>(如有) | 无           |
| 日期           | 2021年04月27日 |