

证券代码：688289

证券简称：圣湘生物

圣湘生物科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-11-01

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____	
参与单位	海通证券、中信建投、中国人民养老保险有限责任公司、交银施罗德基金管理有限公司、上海焱牛投资管理有限公司、上海理成资产管理有限公司、国泰君安证券、国都证券、天堂硅谷资产管理集团有限公司、天弘基金、天风资管、太平洋证券、建信养老、永安国富资产管理有限公司、泰康、海通国际方圆基金、淡水泉、源乘投资、珠江人寿、西部利得基金管理有限公司、财达证券、鲸域资产、嘉实基金、汇添富、广发、景顺长城、大成基金、DM Capital Group、Kaison Asset Management Group、Sage Partners	
时间	2021 年 11 月	
地点	圣湘生物科技股份有限公司	
公司接待人员	董事会秘书、财务总监	彭铸
	生命科学研究院院长	刘佳
	研发总监	任小梅
	证券事务代表	谭寤
	投资者关系高级经理	王静
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>1、随着疫情趋势好转，疫苗接种率提升，预计未来新冠订单增长情况如何？</p> <p>答：从目前的销售情况来看，新冠订单数量与去年相比仍</p>	

有较大幅度的增长，2020年新冠扩增试剂全年发货量约9,600万人份，今年前三季度，国际发货数量已超过3,600万人份，较去年同期增长约40%-50%，月均发货量较为稳定，国内发货数量达1.2亿人份，与去年同期相比增长1倍以上。新冠疫情的局部爆发及防控形势存在不确定性，较难预测其对于未来经营情况的影响，公司会在做好常态化疫情防控工作的基础上，深耕主营业务，抓住市场机遇，持续推出更多老百姓用得起、用得好的基因技术产品及服务。

2、后疫情时代下如何看待公司未来业务的发展，有哪些重点布局的产品或方向？

答：在产品布局方面，公司一如既往地重视研发创新，坚守科创属性，持续引进优秀人才，加大研发投入。公司将进一步完善呼吸道普适化、全场景化、可及性高的解决方案，新冠甲乙流三联检、下呼吸道六联检等产品将在今年及明年年初陆续上市，HPV 13+2、HPV 23分型、HIV等检测产品也将逐步推出，进一步丰富公司产品线。同时，公司也在重点布局自研自产仪器设备、新一代全封闭式的POCT产品、肿瘤早筛等领域，全方位、多角度地将公司打造成一家综合性的平台型企业。

在营销布局方面，公司将进一步加大营销渠道网络建设。针对国内市场，加大对全国地级以上城市的覆盖范围及力度，深度布局呼吸道、肝炎、HPV、妇幼等战略产线。针对海外市场，会在“7+2”的基础上加快布局，重点考虑欧美、拉美、非洲、中东、南亚、东南亚、CIS七大区域，及菲律宾、印尼两大国家，针对重点战略市场进行本土化建设，设立分、子公司，进一步扩大公司的业务范围和全球影响力。

公司近期推出的股权激励计划，设置了两个业绩指标，由此也可以看到公司对于未来发展的规划情况。一是战略产线的业务收入，除去新冠试剂及经销产品，2021年的战略目标为7.4亿，2022年的战略目标为10.1亿，往后每年均保持30%以

上的复合增长率。二是研发注册数量，未来四年内平均每年要取得 7 项第三类医疗器械产品注册证，随着新产品的逐步上市，后疫情时代，公司会有更好的发展前景。

3、公司后续是否考虑原材料的自主研发及生产？

答：原材料的自研自产也是公司目前研发布局的方向之一。对于目前商业化程度较高的部分原料，市场已经较为成熟，公司仍会采取外购的形式，性价比更高，更能充分发挥比较优势。公司更侧重于原创性技术的开发，目前正在搭建引物探针、聚合酶等相关自研平台，引进对应方向的研发人才，促进新技术的进一步开发与拓展。

4、能否系统介绍一下公司产业链的布局思路？

答：目前，国内 IVD 行业的竞争态势越来越激烈，公司始终在考虑如何进行差异化发展及综合性布局。自上市以来，公司进行了一系列的产业布局：入股真迈生物，补齐基因测序方向的短板；投入宠物检测领域，探索蓝海市场；与科华生物开展合作，结合科华在化学发光领域的积累及圣湘在产品注册方面的优势，加快公司在该领域的布局；投资英国分子诊断公司，开发新一代的 POCT 平台……都是围绕普适化、全场景化的目标而考虑的，希望将公司打造成一家以分子诊断为主的综合性的平台型企业。

5、如何看待近期安徽体外诊断试剂集采，是否会对行业带来压力？

答：此次安徽集采的产品范围主要为临床用量较大、采购金额较高、临床使用较成熟、市场竞争较充分的化学发光试剂，在分子诊断领域，除新冠外，暂未出现类似的规模较大、差异性较小的产品，短期来看，实施集采仍需一定的过程。从长期来看，对于国产品牌来说，集采亦是利好机会，国产品牌的生产成本、利润空间、渠道等较有优势，将会加速进口替代的实现。

6、如何看待分子 POCT 未来的市场发展？

答：从技术角度来看，POCT 是实现“样本进，结果出”的主要手段，主要有以下三个发展方向：一是针对收入比较低的地区或项目，开发一些价格低廉且易于使用的仪器平台及试剂；二是针对门急诊、社区医院等非实验室场景，能够在 30 分钟内快速得出结果，是促进医疗资源下沉的良好途径；三是能够实现一个样本即可以检测多种靶点，应用于 ICU 等场景，满足快速检测的需求。公司在这三个方向都进行了相应的布局，目前公司现有的 POCT 主要是针对于第二类问题，后续通过大量的技术积累及研发，进一步降低生产及使用成本，可解决第一类问题，在亚非拉等低收入地区进行推广。公司近期投资的英国分子诊断公司，主要是针对第三类应用场景提供较好的解决方案。同时，公司的仪器研发团队也在研究更加简便化、小型化、甚至可以家用的分子 POCT 仪器设备。