

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-2022002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：_____电话会议_____
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	海通证券郑琴、彭媆，DM Capital Group 赵妍洁、Sage Partners Limited Anita Lou、Valliance asset management Saijuan Zhao、中融国际信托有限公司魏博、博道高启予、民生信托景莹、源乘投资马丽娜、益民基金管理有限公司张树声、融通基金管理有限公司余思慧、长城财富保险资管王政眸、安信证券李奔、国投聚力投资管理有限公司张寅、深圳市惠通基金管理有限公司马飞、西藏源乘投资管理有限公司彭晴、建信养老金管理有限责任公司陆珊珊、华富基金管理有限公司陶陶、朱雀股权投资管理有限公司洪露、上海璞醴资产管理合伙企业（普通合伙）袁颖、上海璞远资产管理有限公司童昱霏、中信证券股份有限公司资管刘琦、海保人寿保险股份有限公司寇钟元、上海余道投资管理有限责任公司李萍
时 间	2022年04月29日（星期五）16:30-17:30 2022年05月06日（星期五）10:00-11:00
地 点	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：王小清先生
投资者关系活动主要内容	
一、董事会秘书介绍公司 2021 年度及 2022 年第一季度基本情况 公司 2021 年度实现营业总收入 6.54 亿元，较上年同期增长 33.70%，其中自产试剂约占营业收入的 85%，主要以免疫检测试剂为主，分子检测试剂收入持续保持快速增长。除自产试剂外，公司其他营业收入来自于体外诊断仪器的销售，比如流式荧光检测分析仪、PCR 仪器以及全自动	

核酸提取一体机等等，在报告期内公司完成了多款仪器的装机，仪器装机速度也有很大的提升，主要还是得益于我们近几年的营销改革。

2021 年度，公司研发费用持续保持增长，研发投入占营业收入的比例也始终保持在 10%以上，持续不断的研发投入给公司产品创新和升级带来了源源不断的动力。2021 年也是公司产品的丰收年，共新增 54 个国内医疗器械注册/备案证书；除获证产品外，并有 57 个产品完成临床提交注册申请，主要围绕着免疫、自身免疫等产品，目前公司的化学发光产品已经基本能满足临床所需的大部分检测需求。同时，公司加快了海外市场的布局，2021 年新增 27 个产品通过 CE 自我声明，产品主要围绕着新冠、呼吸道、心脏标志物等多个领域。

2021 年度公司归属于母公司股东的净利润 1.61 亿元，较上年同期增长 33.62%。2021 年上半年增速较快，下半年受到全国多地反复疫情影响导致增速有所放缓，主要由于新冠疫情下公司常规产品在医疗机构终端客户的用量受到一定抑制。公司产品终端客户 1,500 余家，三级医院仍然是公司主要的终端客户，其中三级医院占医院客户的 70.96%，该比例略有降低的原因主要系新冠疫情下销售人员与二级医院首次建立了联系，二级医院数量有所上升。这部分二级医院的检测量都比较大，未来有望把我们其他产品带进这些医院，是公司肿瘤标志物、HPV、自身免疫等产品的潜在客户。

2022 年第一季度公司实现了比较不错的营业收入增长，较上年同比增长 22.30%，营业收入达 1.45 亿元，但受疫情影响使得体检机构、终端医院客户的常规体检、诊疗需求受到抑制，公司第一季度的利润率较同期下降较大。我们相信疫情下产品结构暂时变化都属于短期干扰，随着疫情好转，公司主要产品的销售有望恢复至正常水平，不会对公司长期生产经营规划产生重大影响。目前上海疫情还没有结束，为做好防疫物资、核心产品的生产和供应保障工作，公司第一时间组织了制造中心员工返岗，目前生产制造中心全资子公司上海透景诊断科技有限公司也列入了“复产复工企业白名单”，不会对公司正常运营造成重大影响。

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：目前营销改革的调整情况？未来将会对哪些地方进行加强？

A1：公司营销目前调整为按照各个产品线叠加地区销售推广的模式，对甲基化、自身免疫等指标较新或技术较新的特色产品我们也建立了独立的线条在积极推广，从近两年的营业收入和仪器装机速度来看，营销改革是卓有成效的，2022 年公司也将进一步推进营销改革，但是在

重点上偏向于通过培训和管理手段加强销售人员的人均产出，以及加强化学发光条线的团队建设。

Q2：公司化学发光条线主要有哪些产品？未来化学发光产品的开发方向有哪些？

A2：经过近几年对市场的研究，我们发现化学发光领域在三级医院的国产化率仍然不高，市场主要的份额依然掌握在外资品牌手中，而三级医院化学发光的用量远超于二级医院及以下医院的用量，所以公司判断国产替代进口仍具有很大的空间。故公司在前几年在流式荧光的基础上布局了化学发光业务，近几年也一直在取得化学发光产品的医疗器械注册证，目前我们化学发光主要布局在肿瘤标志物、甲状腺功能、心脏标志物及炎症等领域，临床常用的项目已经比较齐全，能够基本满足临床绝大部分的检测需求。同时，公司的代谢、性激素、感染等多个领域的产品正处于研发或者注册报批阶段。

Q3：我们关注到了公司的新技术平台——卡式 PCR，目前卡式 PCR 产品拿证进度和未来规划是怎么样子的？

A3：卡式 PCR 属于分子 POCT 领域，它的特色是不需要专门的 PCR 实验室，核酸检测在这台仪器上就可以操作完成，同时人员操作相对简单，仅需要一步人工加样即可，后续仪器都能自动化处理。公司已经研发完成了新冠检测的卡式 PCR 产品，经过近 2 年的临床，目前已经受国家药监局的受理，我们希望能在今年取得医疗器械注册证。这个产品还是非常具有特色和优势的，速度快、人工操作简便，能在 1 个半小时左右出结果，能够应用于急诊等需要快速检测的场景。卡式 PCR 产品将会作为平台型产品，公司在对其他领域比如甲型/乙型流感病毒等感染性疾病的检测开发相应的试剂。

Q4：公司自身免疫条线的市场开拓进展和进院情况？如何看待后续自免检测的市场？

A4：自身免疫属于体外诊断行业内比较新的细分领域，公司在几年前就对自免检测进行立项，目前有 30 多个项目拿到了注册证，2021 年在 60 多个大型的省市级标杆客户完成了仪器安装。目前自身免疫市场，外资品牌仍占据市场一半以上的份额，但是他们采用的主流方法模条法不能自动化，而现在国内医疗机构对自动化的需求越来越高。公司自免产品采用流式荧光技术，最大的优势是可以实现联检，亦能实现自动化。自身免疫疾病作为一种疑难杂症，一般情况下单指标无法进行完全确诊，一种疾病往往对应了多项指标，所以自身免疫疾病的检测非常契合联检需求，同时流式荧光技术在自免检测的运用也已在海外市场得到了验证。

Q5: 上海疫情对物流有影响吗? 能否保证产品往外运输?

A5: 上海疫情对公司物流方面基本没有影响。第一, 公司已跟政府申请了通行证, 能保证公司的产品送出到上海周边的城市, 再由上海周边城市往外进行分发; 同时, 常年与公司合作良好的物流公司也能从上海向外进行运输产品。截止目前, 终端客户没有发生因为上海疫情导致试剂供应不足的情况。

附件清单 (如有)	无
日 期	2022 年 05 月 06 日