

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-2022004

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)	华创证券李婵娟、汇添富基金马磊、大成基金杨挺、永赢基金张蕊、先锋基金邹军辉、益民基金张树生、长江证券（上海）资产管理有限公司盛夏、名禹资产王友红、海南翎展私募基金管理有限公司马彝、北京金百裕投资管理有限公司马学进、中银国际证券吴炉飞、浙江巽升资产管理公司王思丹、北京鸿道投资管理有限责任公司於采、承珞(上海)投资管理中心白召然、太平洋证券谭紫媚、上汽顾臻（上海）资产管理有限公司沈怡雯、上海人寿吕国啟、君和资本穆瑶森、尚近投资万朋杰、深圳中欧瑞博投资赖灏、淡水泉高星、红塔证券资管俞海海、时代麦伯(厦门)企业管理有限公司陈霖、博时基金田野、中信建投基金田山川、上海紫阁投资管理有限公司邱诗、深圳前海百川基金董浩田、恒生前海李峥嵘、上海盟洋投资管理有限公司祝天骄、中域投资袁鹏涛、华泰资管李沙、上海庶达资产管理有限公司温龙军、深圳茂源财富管理有限公司钟华、泰信基金徐慕浩、上海骏星投资管理有限公司应晓晨、上海银湖资产管理有限公司姜琛玮、长信基金管理有限公司孙亦民、上海元泓投资林洲平、秋阳投资郑捷、磐厚资本管理有限公司兰水
时 间	2022年05月09日（星期一）14:00-15:00 2022年05月12日（星期四）14:00-15:00
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	

投资者就主要关注问题进行问答，主要内容如下：

Q1：公司 4、5 月份的生产经营存在疫情影响吗？

A1：作为制造中心的全资子公司上海透景诊断科技有限公司进入了上海市复产复工企业的“白名单”，正常的生产、物流都基本恢复正常，目前公司行政人员、部分研发人员仍处于居家办公，我们也按照政府要求正在申请研发中心的复工，疫情给公司带来的影响正在逐步恢复。

Q2：今年公司营销工作的分产品线计划能否跟大家简单分享，有哪些产品线会成为公司今年的增长重点？

A2：从年初公司的经营规划来看，分子产品预计在 2022 年持续保持快速增长，受国家“两癌筛查”、医院 PCR 实验室的普及、对 HPV 认知的提升等因素，给公司的 HPV 检测产品带来更多的机会；同时，随着公司今年推出的大型化学发光免疫分析仪 i200 进入市场，公司在化学发光产品线上也会逐步发力，目前我们在化学发光产品线上已经拥有了肿瘤、甲功、心血管及炎症等几十项产品，项目已经比较齐全，可以逐步进入三级医院，为国产替代进口做好准备；除了前述两块业务，公司对国际市场部分也做了很多准备，从 2020 年初步建立团队到现在，公司的产品海外增量表现良好，除了新冠产品外，我们在去年新增 27 项产品取得 CE 自我声明，内容涵盖新冠核酸、抗原检测、化学发光类产品等，今年也会持续推进发光类产品及配套仪器的海外注册；自身免疫产品作为公司在流式荧光平台继肿标外推出的另外一系列重磅产品，目前 30 多个指标已取得医疗器械注册证，后续还会持续推出肌炎谱等其他自免指标，公司希望能成为该领域的细分龙头企业。

Q3：前面您提到了海外市场，目前我们海外经销商和客户情况是怎么样的？后续海外市场的布局情况如何？

A3：目前，我们的海外业务收入仍主要围绕新冠检测业务，公司主要通过海外经销商的方式进行业务拓展，已经与欧洲多个国家的经销商、终端医疗机构建立了良好的合作关系。同时，以新冠为契机，公司与客户进行了深入的交流，不断了解当地对国产试剂的需求。今年我们将仍然大力拓展海外市场，截止目前公司已有 100 多个产品获得 CE 认证，产品涉及新冠检测、肿瘤标志物、心血管、甲功激素、感染等。

Q4：公司化学发光业务是否会和流式荧光业务具有协同作用？

A4：公司在对化学发光产品设计时就考虑了两个平台间的协同、互补作用，今年推出的化

学发光免疫分析仪 i200 可以通过轨道连接、软件控制与流式荧光仪 F4000 组成“免疫岛”，进行联机，实现只需 1 个样本即可完成流式平台和化学发光平台的检测。从应用场景看，流式荧光适合多指标检测场景，比如肿瘤筛查，能广泛应用于体检领域；而化学发光更适合单指标检测的场景，比如在疾病确诊后的临床检查。两个平台可以起到一个互补、协同作用，满足客户不同的检测需求。

Q5：化学发光免疫分析仪主要会在哪些医院装机？

A5：根据公司的判断，免疫领域的进口替代仍具有机会，特别是在检测量很大的三级医院，随着国家政策支持 and 国产品牌的价格优势，公司仍将主要目标客户定位在三级医院。

Q6：新冠业务加速了公司海外渠道建设，那么公司有海外本土化团队的计划吗？

A6：为加速拓展海外市场，今年公司将会在国内组建更齐全的海外团队，包括市场、注册、出口等多个环节。与此同时，公司也在考虑通过其他方式丰富我们的海外市场团队，比如通过全球招聘或者资本运作的方式，有利于进一步快速打开海外销售渠道。

Q7：公司甲基化产品有放量的预期和可能吗？

A7：公司甲基化共有两款产品，一个款式肺癌甲基化，也是国内首个同类产品，另一个是结直肠癌甲基化，目前国内有产品的企业也不多。这两款产品都是代表着比较新的指标，国内对指标的临床意义认识还不够深入，所以公司近几年的工作主要放在了物价和学术推广上。可喜的是去年我们关注到了全国多地把甲基化列入了医保，这是一个很好的信号和机会，公司甲基化事业部也借此继续发力推广。

Q8：公司自身免疫产品的目前的推进进展？

A8：公司自身免疫检测产品采用流式荧光的方法，拥有自动化、可定量、高通量、多指标联合检测等技术优势，可以全面替代市场主流产品，去年公司在自身免疫领域已经建立约 60 家标杆客户，今年也加速了客户开发的速度，截止今年 4 月份，已拥有约 90 家标杆客户，随着产品的日益齐全和已装机仪器的放量，相信今年自免能有一个不错的业绩增速。

Q9：公司营销人员和研发人员流动率和离职率怎么样？

A9：随着体外诊断行业的快速发展，整个行业的人员流动性都较前几年快了一些。公司通过激励与考核，包括持续不断的股权激励等等手段，加强了对核心人员的激励，所以我们的核

心人员相对比较稳定，使得研发和销售计划有序推进。同时，公司对各个部门提出了更细化的考核要求，旨在不断提升效率和人均产出，为此我们也建立了主动淘汰的机制，进行优胜劣汰，进一步提高团队战斗力。

Q10：安徽集采对公司的影响？未来是否对整个行业带来大的变动？

A10：从药品、高值耗材开始，整个生物医药各细分行业都很关注集采政策的落地。从安徽省目前的落地政策来看，公司可以通过价格联动方式参与相关产品供应。现在各省市进行的“阳光采购”等，控费降价已经成为了一个主旋律。我们判断这些政策会进一步加快国产替代进程，这对于国产企业而言是一个机遇，但在三级医院的国产替代中需要国产品牌的产品质量要达到甚至超过进口品牌。公司产品从进入市场以来一直深耕在三级医院市场，已经树立了良好的品牌形象和口碑，产品质量已达到或接近进口品牌，产品品质广泛受到客户认可。

附件清单 (如有)	无
日 期	2022年05月12日