

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-2022006

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	国金证券赵晓翔、汝吉瑞、开源证券岑峻宇、湘财证券陈澈、德邦证券韩力崑、招商证券黄力源、中信证券楚卫卫、孙亦飞、中信建投宋长安、上海明溪天泽投资管理有限公司褚嘉斌、上海中千投资管理有限公司许国阳、唐隆懿、卜牛投资管理（杭州）有限公司苏玉、仕富资本卞逸婷、上海一犁私募基金管理有限公司李阳、上海家悬资产管理有限公司宁倩、上海复行管理合伙企业（有限合伙）张文龙、上海丰穗投资管理有限公司刘浩阳、必达控股集团有限公司夏秀萍、钜瑾企业咨询（上海）有限公司黄为、同花顺王浩、徐承猛、余守栋、陈银波、上海泽恒基金管理有限公司雷昊东
时 间	2022年06月28日（星期二）14:00-16:00
地 点	上海市奉贤区平达路151号
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 董事、副总经理：杨恩环先生 副总经理、研发总监：盛晔先生
投资者关系活动主要内容	
一、参观公司制造中心质量实验室、物流中心、生产场地	
二、董事会秘书介绍公司情况	
公司自2003年成立，致力于自主品牌体外诊断产品的研发、生产与销售，立足于自主创新，坚持以创新技术推动企业发展，构建了高通量流式荧光杂交技术平台、高通量流式免疫荧光技	

术平台、多重多色荧光 PCR 技术平台、化学发光免疫分析技术平台、质谱分析等多个技术平台，形成了“以肿瘤全病程临床检测为主，其他领域检测产品为辅”的丰富的产品线。截止目前，已获得国内医疗器械注册证书及备案证书超过 300 个，产品涉及肿瘤标志物、自身免疫、心血管、感染、生殖五大疾病领域，涵盖了临床体外诊断的主要领域，公司产品覆盖国内 31 个省市，终端客户超过 1,500 余家。

在不断提高国内医疗机构市场覆盖率的同时，公司积极拓宽海外经销渠道，参加国际展会，力争成为生命健康科技领域具有国际影响力的公司。同时，通过加快 CE 认证，为公司未来海外市场的开拓奠定了基础。截至目前，公司累计取得欧盟 CE 资质约 100 项，产品涵盖新冠、HPV、肿瘤伴随诊断、甲基化、传染病、心脏标志物、检测仪器、呼吸道等多个领域。

三、投资者互动问答环节

投资者就主要关注问题进行问答，主要内容如下：

Q1：国际市场上猴痘病毒爆发，公司是否有应对？预计对公司未来业绩的影响？

A1：公司已经应用不同方法学研发完成了猴痘病毒核酸检测试剂盒，并已取得欧盟 CE 准入资质，有部分客户已经开始试用。短期看猴痘病毒大规模传播的可能性相对较小，不会对公司生产经营产生重大影响。

Q2：海外市场的发展模式规划？

A2：通过近两年与海外客户的合作与交流，了解到国际市场有巨大的市场空间。为此，公司调整了战略规划，把海外市场拓展放到公司战略发展的重要位置，将进一步加大海外市场的投入，建立更齐备的海外市场团队。同时，生物医药领域作为一个强监管的行业，产品在海外销售也需要具备相应的资质，故在现阶段为前期准备阶段，公司加快了产品 CE 资质的取得，为海外销售做政策准备。截止目前，公司已取得 100 多项欧盟 CE 准入资质，考虑到欧盟新版体外诊断医疗器械法规的实施，我们也及时对部分产品资质做了延续，以保证公司产品能顺利在欧盟经济区进行销售。

Q3：公司质谱产品主要是覆盖哪些领域？质谱子公司的未来规划如何？质谱是否会成为公司未来研发投入的主要项目？

A3：公司开展质谱领域研究已经有 5、6 年时间了，也取得了一些不错的成果，涉及的项目主要有两种类型。第一，常规的质谱项目，比如药物浓度、新生儿筛查等，这些应用场景已经

被临床熟知并应用。第二，质谱领域的特色创新项目，公司通过自研与合作研发相结合，针对心血管领域从早期风险评估至后期预后监测都布局了一系列特色产品。公司将通过产品的差异化定位，为公司质谱业务提供新方向，设立质谱子公司亦是為了能够更高效地探索更适合质谱业务独立发展的道路，更有利于新产品的市场开拓工作。公司始终保持高研发投入，后续质谱子公司将专注于质谱项目的研发，在母公司层面仍有很多特色项目和常规项目需要开发和补足，不会影响我们原有项目的开发计划。

Q4: 公司的生产模式怎么样的?

A4: 公司生产目前主要是基于销售订单结合库存的模式，分为三个层次组织生产工作。首先，生产部门针对各产品根据公司年度销售总量制定年度生产计划；其次，结合历年经验以及季度、月度实际销售情况制定季度、月度生产计划；再次，生产负责人按照每周库存量下达每天的生产指令。如遇到特殊情形，部分产品需求增幅较大，比如上海疫情期间，公司作为保供企业需要提供样本采样管、样本保存液等抗疫产品，生产部门就会按照加急生产模式安排生产。

Q5: 关注到公司一季度利润下降较多，主要是什么原因?

A5: 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，主要由于疫情下产品结构暂时性变化导致，一方面是由于疫情或政策因素，部分城市的常规诊疗活动受到抑制，另一方面公司新冠配套仪器、耗材的销售有所增长，但配套仪器和耗材的毛利率远低于公司的自主检测试剂产品。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，公司的利润水平也将逐渐恢复。

Q6: 集采对公司的影响? 公司在未来收入拓展方面有什么规划?

A6: 目前，集采对体外诊断领域已经产生一定的影响。公司作为生产企业，将积极响应国家/地区政策，支持让利于民，同时我们认为集采对于国产厂家而言，可能成为加速国产替代的契机。从整个体外诊断行业来看，仍然是外资品牌占据主导地位，尤其是在免疫领域及高端医院。公司自成立之初起，凭借流式荧光高通量能联检的技术优势和稳定的产品性能，客户定位于国内三级医院。经过多年发展，“透景”品牌在行业内已享有较高的市场知名度和认可度，凭借良好的市场口碑和优异的产品性能，公司与客户形成了良好的长期合作关系，相信这些优

质客户的积累都能在国产替代进程中发挥重要作用。

附件清单 (如有)	无
日期	2022年06月28日