

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-2023001

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)	华创证券郑辰、李婵娟、中银证券周海涛、太平洋证券郭子娴、谭紫媚、嘉实基金刘爽、上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）冯鹏、海富通基金李子豪、湘财基金张泉、中信保诚基金陈超俊、淡水泉（北京）投资管理有限责任公司杜娟、上海森锦投资管理有限公司季亮、西藏合众易晟投资管理有限责任公司黄桂容、杭州优益增投资管理有限公司刘敏、东方证券王光宇、毅恒资本郑达鑫、万和证券刘懿媛、歌斐诺宝（上海）资产管理有限公司张鑫、北京遵道资产管理有限公司邹伟、国任财产保险股份有限公司贺福东、中信证券刘瑞雯、中信建投刘岚
时 间	2023 年 04 月 23 日（星期日）16:00-17:00
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	
<p>一、董事会秘书介绍公司 2022 年度基本情况</p> <p>公司 2022 年度始终围绕主营业务开展体外诊断产品的生产、研发与销售，全年根据外部环境的变化，积极调整营销推广策略，实现营业总收入 71,597.09 万元，较上年同期增长 9.38%，实现归属于母公司股东的净利润 12,475.93 万元。其中，试剂收入 53,366.41 万元，较去年略有下降；仪器收入 17,819.67 万元，同比增长较快，占收入比重较往年有明显上升，较大的增量部分主要来自于去年推出的分子自动化前处理仪器。</p> <p>公司在 2022 年度公司新增 46 个 II 类国内医疗器械注册证书，主要为甲状腺功能、激素、</p>	

炎症、生化类检测产品，并顺利完成了 8 个产品的延续注册，其中包括公司 2 个 III 类医疗器械注册产品“人乳头瘤病毒核酸分型检测试剂盒（流式荧光杂交法）”和“人 SHOX2、RASSF1A 基因甲基化 DNA 检测试剂盒(PCR 荧光法)”。

公司在 2022 年推出了化学发光免疫端新款仪器 TESIM i200，该款仪器性能更加稳定，并且能和公司流式荧光仪器 TESIM F4000 联机形成“免疫岛”，起到两个平台间的协同、互补作用，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，相当于一个小型流水线。公司在今年将会加快包括“免疫岛”在内的实验室流水线装机，预计会给公司带来更多的试剂收入。

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：关注到公司披露了 2023 年一季报，医院 1 月份基本都受到外部因素影响，那从公司的经营层面看，今年 2 月、3 月恢复情况怎么样？

A1：2023 年第一季度收入主要来自于 2 月、3 月，从公司的经营情况来看也能明显感受到终端医院市场需求的恢复，医疗机构和体检机构的常规检测产品需求都在恢复中。

Q2：能否介绍一下去年公司流式荧光产品的销售情况，以及今年的预期？

A2：流式荧光平台是公司非常重要的技术平台，公司基于该平台了一系列的肿瘤标志物检测产品、宫颈癌相关 HPV 病毒核酸检测系列产品、自身免疫检测产品以及其他天然适合多联检的检测项目，能够实现多重检测，操作全自动、快速高效、可定量（或半定量）、随机上样等特点。肿瘤标志物检测产品和 HPV 检测产品仍然是公司的主要收入来源；流式肿标受外部环境影响，体检人群明显减少，导致终端客户的常规需求减少，使得该部分收入有一定下降，相信随着终端需求的恢复 2023 年将恢复正常；特别地，HPV 检测产品 2022 年还能保持较好的增长，希望 2023 年能进一步开拓空白客户，并积极参与国家两癌筛查，进一步提高客户覆盖率；自身免疫产品是公司近年的新产品，收入规模不大，但是较往年呈现快速增长的趋势。

Q3：公司目前覆盖了多少三级医院，是否还有拓展的市场空间？

A3：截止 2022 年底，公司产品已覆盖全国 31 个省市 2,100 余家终端用户，广泛应用于国内各级医院、体检中心、独立实验室等。其中三级医院超过 1,000 家，约占医院客户的 72.87%，为公司主要的终端用户。根据去年国家卫健委发布的《2021 年我国卫生健康事业发展统计公报》，全国三级医院有超过 3,200 家，仍有较多的空白市场待公司开拓，后续公司将进一步加快三级

医院覆盖率。

Q4: 去年仪器的装机情况？全自动核酸前处理一体机去年有多少量，今年是否能继续产生收入？

A4: 去年公司全品类仪器装机共计 1,076 台，主要来自于流式荧光检测仪、化学发光检测仪 i100、化学发光检测仪 i200、荧光 PCR 仪、全自动分子前处理一体机等。其中，全自动分子前处理一体机装机量超过 300 台，为公司贡献了较多的仪器收入。此款仪器除能实现分子检测的自动化前处理，也可实现质谱检测的自动化前处理，所以在 2023 年还会继续为公司贡献一定的收入，但是需求规模预计不大。2023 年度，公司仪器装机将以流式荧光仪器、化学发光检测仪为主，通过加快“免疫岛”和国产实验室流水线装机，从而带动试剂销售快速提升。

Q5: 公司去年试剂毛利率下降的原因是什么？今年利润率预期是什么样的？

A5: 公司 2022 年度试剂毛利率约 71%，较 2019 年相比有一定下降，主要原因主要系产品结构的变化。在 2019 年度及以前年度，公司试剂收入的主要产品为公司流式荧光肿瘤标志物、HPV 产品。近几年公司陆续推出自身免疫产品、生化产品、化学发光产品，试剂端产品逐渐丰富，品类的增多导致产品结构产生一定变化，而这些产品的毛利率相较于公司流式肿标、HPV 产品略低，公司试剂端的整体毛利率有所下降。

目前，公司肿标、HPV 等常规检测试剂需求逐步恢复，相信今年试剂毛利率会有一定回升。除了进一步推广公司流式荧光产品外，公司在 2023 年度将会加强对甲功、激素等化学发光产品和流式自免产品的市场工作，产品结构的变化将仍会对试剂毛利率产生影响。在 2023 年度，公司将会通过加强内部管控，降本增效，努力提高公司净利润率。

Q6: 面对现在竞争格局和集采，公司作为化学发光领域的后进入者，公司如何考虑现在的竞争格局？

A6: 目前，三级医院作为化学发光的主要市场，其大部分份额依然被进口品牌占据，公司进入化学发光市场尚具有国产替代的机会。一方面，公司在化学发光领域已获得了肿瘤标志物、甲功、激素、心脏标志物、炎症等多品类产品，随着医疗器械注册的证逐步完善，公司具备快速进入终端客户的能力。另一方面，公司作为始终以研发立足的企业，坚持品质优先，已建立良好的市场口碑，在工艺难度较高的小分子项目（比如甲功、性激素）能够对标进口品牌，具备优异的性能和稳定性。公司去年以小分子化学发光作为主要方向，加强这部分产品在三级医

院的推广，虽然规模尚小，但是增速明显，今年公司将持续加强化学发光产品的推广，预期未来会成长为公司重要的业务板块。

Q7：去年公司经营性现金流比较好，是否剥离了部分资质不佳的经销商？

A7：公司去年经营活动产生的现金流量净额 16,471.95 万元，较同期增长明显，主要系公司加强了内部管理，对应收账款的催收和回款效果较好，使得经营活动现金流入上升较多。

附件清单 (如有)	无
日 期	2023 年 04 月 23 日