

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

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研	<input type="checkbox"/> 分析师会议
	<input type="checkbox"/> 媒体采访	<input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会
	<input type="checkbox"/> 新闻发布会	<input type="checkbox"/> 路演活动
	<input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位	海通证券、中信证券、中信建投 开源证券、国联证券、方正证券	
时间	2023年4月	
地点	圣湘生物科技股份有限公司	
公司接待人员	董事长、总经理	戴立忠
	董事、副总经理、财务总监、董事会秘书	彭铸
	副总经理、高级副总裁	殷鹏
	证券事务代表	谭寤
	投资者关系总监	黄强
投资者关系活动主要内容介绍		
<p>一、公司对于 2023 年的发展趋势有何展望？</p> <p>答：2023 年，是圣湘生物“二次创业”的元年，机遇与挑战并存，是一个持续深耕的过程。基于对未来发展趋势的判断、对平台价值和资源的有效利用，公司及整体团队始终坚定地相信公司价值，对于未来的发展具有充分的乐观与信心。从行业趋势来看，目前实际上是处于一个比较好的逆周期的窗口期，具体从以下几个方面进行分析：</p> <p>1、近三年来，公司在积极服务公共卫生防控的同时，不断强化科技创新实力，创新发展从未停步，持续推出了一系列解决行业痛点难点的优质产品，在整体解决方案、可及性、性价比、产业链布局能力等方面具有优势。公司加速推进战略产线重点布局，并取得良好成效，相关业务收入同比快速增长，一季度非新冠试剂销售收入同比增长 104%，与 2019 年同期相比增长 175%。以呼吸道产线为例，公司在呼吸道感染分子诊断领域已深耕近 10 年，陆续推出了上呼吸道病</p>		

原体六联检、下呼吸道病原菌六联检、新冠甲乙流等联检产品及 60 余种呼吸道单检产品，能够为呼吸道感染提供更全面、精准、可及的一体化服务解决方案，呼吸道产线未来有望成为常规试剂产线中第一个达到十亿级体量的重点产品线。

2、核酸检测基础能力的大幅提升，修建起了分子诊断行业加速发展的“高速公路”，市场规模呈几何式增长，为具有创新实力的分子诊断企业发展提供了关键的驱动与机遇。全国核酸检测实验室数量从 2020 年 3 月的 2,081 家，增长至 2022 年 4 月的 1.31 万家，广泛覆盖全国各级医疗卫生机构，分子诊断将成为优质医疗资源扩容与下沉的重要抓手，有效推动国家医疗体系由经验医疗向精准医疗过渡，极大助力和推进我国精准医学的发展及公共卫生服务能力建设。

3、LDT 政策的逐步实施，将更有效地满足临床需求，大幅加速科技成果转化效率，为分子诊断带来了巨大的市场机会。我国 LDT 与国外相比仍处在早期发展阶段，具备长期成长性，其发展潜力与市场容量具有较大拓展空间。2023 年初，公司与国内几家头部三甲医院签订了战略合作协议，共同打造精准基因组学检测中心，开展 LDT 项目、学术研究、技术攻关与转化、产品临床研究与应用、人才培养等合作。公司将充分把握 LDT 新政带来的重大市场机遇，快速推出更多与临床需求更为紧密、更有竞争力的产品和方案，加速完善技术和产品线布局，提升研发效率和产业转化能力。

4、受国际贸易和宏观环境等因素影响，许多国际前沿企业具备先进技术但缺乏有效的融资渠道，为公司提供了更多产业投资及战略合作的渠道与机会。例如公司目前对于 QuantuMDx、First light 等项目的投资，技术平台的产业化和应用开发正在快速推进中，将成为进一步完善公司精准诊疗整体解决方案的重要组成部分。在投资合作的过程中，公司的企业文化、国际视野、赋能机制、强大的战略协作能力起了很大的作用，将充分促进外延增长，大幅提升多元化的整体生态打造能力，成为公司二次创业的关键力量源泉。

二、海外的市场机会及拓展计划如何？

答：分子诊断是精准医疗密切相关的重要抓手，海外的市场机会与市场空间十分广阔。公司采取重点市场聚焦战略，通过属地化运营及本地化深耕，进一步深度发掘本土市场及辐射周边国家的业务，扩大公司的业务范围和全球影响力。

在发展中国家，关键是要解决可及性的问题，将工具做得更简单、性价比更高、实用性更高，充分开发潜能巨大的市场。公司在东盟和中东等重点地区中标了多个重大项目，助力当地核酸检测能力快速增长，本土化的生产和服务正在加速推进中。公司位于印尼的本地化工厂已取得资质并获得订单，在菲律宾、泰国、马来西亚、沙特等国家，在肝炎、结核、宫颈癌、血液筛查等领域都有进一步的产品需求与发展规划。

在欧美等发达国家市场，公司在渠道和战略方面进行了重点布局与规划，与众多大型第三方实验室及优质经销商达成战略合作，位于英国、法国、美国的子公司步入了良性运营轨道，并在 LDT 合作方面取得了较好的效果。公司将继续坚定推进国际化战略，积极把握全球市场机遇，将“圣湘方案”加速推向全球市场。

三、如何看待未来分子诊断领域的竞争格局，公司在目前的竞争环境下有何优势？

答：近年来，公司技术平台及产业转化能力持续高速发展，不断推出更高通量、更高效率、更高性价比的各类产品，公司提供整体解决方案的能力、打造整体生态的能力、推动精准诊疗发展的能力实现大幅增强，在目前的竞争环境下更具优势。例如在呼吸道领域，公司既有单检产品，也有小、中、高通量的多重检，包括从 mNGS 到 tNGS，搭建了涵盖几十种产品的矩阵式布局，构成了圣湘呼吸道精准检测整体解决方案，为客户提供的不仅仅是简单的一项病原体或突变基因的检测，而是涵盖精确的诊断、精准的用药指导、精细的健康管理方案，为客户提供真正的系统化的精准诊疗方案。在这样的整体生态构建下，客户黏性会大幅增加，特别是在 LDT 模式下会有更大的发展空间。靠价格和单一产品争取客户的时代正在成为过去，能够给客户id提供系统化整体解决方案的头部企业才能占据市场主导地位。

在临床推广方面，公司主导“营销体系学术化”，构建了市场、医学、研发、营销、客户服务五位一体的协同作战机制。不仅要深度了解一线客户需求，明确痛点难点问题，为公司研发体系与战略方向提供指导，更要向客户清晰地传导产品价值、临床价值、学术价值，以学术研究带动学科发展和市场开拓。同时，公司重视创新能力建设，针对客户的需求，必须要有完善的解决方案，在技术平台

与产品线方面要有源源不断的创新能力。因此，公司不断加大研发投入，强化自身研发创新支撑，并充分发挥战略协作能力，通过代理、合作、战略投资等方式加速产业布局，将国际前沿技术更早地引入国内市场，结合国内丰富的临床资源加快平台的应用开发和产业化进程。

四、公司和真迈生物的合作进展如何，是否有其他潜在的并购计划？

答：公司与真迈生物的合作进一步深入，互相促进、互相提升。2022年，公司与真迈生物合作的国产高通量基因测序仪 Sansure Seq 1000 通过了注册检验，并在此平台上对测序反应的效率、准确性、稳定性进行提升，建立了更高效、更准确、更稳定的测序反应试剂和方法，完善了从核酸提取、文库构建、高通量测序、生信分析全流程的测序自动化整体解决方案。推出了病原微生物基因检测系列、肿瘤精准用药基因检测系列等产品，并向湖南、福建、内蒙古等省、市、县疾控及医疗机构交付了数十台测序仪及测序解决方案。此外，双方合作的 tNGS 方案近期将会推出，与国产同类检测方案相比 TAT 时间更短，成本进一步降低，性能提升，在病原体鉴定和耐药基因检测方面更具优势。公司计划与第三方检测实验室深度合作，并借助 LDT 政策，将上述产品及方案进一步全面推广。

打造体外诊断全生态战略是公司重点推进的布局方向之一，是打造国际化平台型企业的必由之路。2023年初，公司投资设立了湖南湘江圣湘生物产业基金，首期募集规模4亿元，将投资于生物医药产业链上下游相关产业，主要围绕体外诊断、生物医药、生物科技、大健康等领域的重点细分赛道的前沿技术优势企业，为公司战略规划提供优质项目储备与产业布局协同。公司也将通过产业基金及其他投资并购项目，寻找更多具有发展潜力与应用前景的投资标的，充分发挥协同效应，提升公司的战略布局能力和整体竞争力。

五、除了分子诊断之外，公司其他诊断产品有什么布局方向？

答：公司将加速从分子诊断龙头企业向体外诊断领域多元化平台型企业的转变，以疾病诊疗为中心，提供覆盖全生命周期的整体医学解决方案。从体外诊断领域的技术分类来看，除了分子诊断之外，另一个重要细分领域便是免疫平台，其中化学发光占据了较大比重。目前化学发光领域的竞争格局下，国外品牌仍占据了近80%的市场份额，顺应国家战略和政策推动进口替代将成为未来发展趋

势。

因此，公司在前期布局的基础上加大了对免疫平台的研发投入，并将布局化学发光领域作为未来的重要战略之一。公司将进一步补齐和完善化学发光领域的技术平台，以实现在该赛道内的重大突破，并最终形成具备市场竞争力的重点产线，以及具有独特行业价值与意义的非同质化的重点产品。公司在资源、资金、渠道、研发能力、产品质量、技术平台、客户服务、战略协作等方面具有充分的优势，借助分子诊断领域积累的深厚经验，为免疫平台的良好发展与长远突破提供了可靠保障。

六、公司今年一季度呼吸道产品的推广情况如何？如何看待该产品未来的市场竞争？联检产品收费更高，如何看待联检产品的发展？

答：今年以来，呼吸道疾病进入高发期，特别是流感病毒活动水平明显增加，公司相关呼吸道检测产品推广入院表现良好，获得数千家客户高度关注或达成合作，对公司业绩产生了积极影响，2023 年一季度业绩呼吸道产线业务收入较去年同期相比翻了数倍。

从产品拿证，到渠道渗透、真正实现市场价值的距离是很长的，客户需要的不仅是一个诊断产品，而是整体的解决问题的能力 and 方案，产品拿证只是第一步。每个科室的实际需求是不一样的，例如门诊，最重要的是时效性，公司的快检设备和方案可以很好地满足需求，保证病人能快速得到诊断与治疗。公司在呼吸道感染分子诊断领域已深耕近 10 年，形成了精准可及的全场景化整体解决方案，在实际产品推广过程中，公司在产品线组合、技术积累、产品质量、客户服务、利用现有场地人员及实验条件解决问题的能力等方面具有充分的优势，新进入的企业面临的较大的竞争难度与进入壁垒。

目前正是流感的高发季节，甲流、乙流、新冠、腺病毒等各类呼吸道病原体较为活跃，感染症状相似，且存在合并感染的可能，凭经验性判断很难实现精准诊断与针对性用药，特别是对于小孩与老人等免疫力较低的易感人群，精确的诊断更为关键。在此情况下，联检产品可一次性对多种常见呼吸道病原体实现精准快速鉴定，检测效率更高、性价比更高，有充分的临床价值，将成为更有效的诊断方案。