

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-2024001

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：_____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 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、张良龙、太平洋证券谭紫媚、郭子娴、华安证券谭国超、钱琨、北京金百镛投资管理有限公司马学进、中汇人寿保险股份有限公司梁红云、华夏东方养老资产管理有限公司蔡颖、东证融汇证券资产管理有限公司荆香玉、广州市玄元投资管理有限公司曾琳、国投证券龚涵清、中邮证券岑峻宇、信达证券曹佳琳、毅恒资产张琳、博远基金管理有限公司谭飞、华安产业研究中心任靖、金信基金管理有限公司谭智汨、深圳市景泰利丰投资发展有限公司文婷、西藏合众易晟投资管理有限责任公司黄桂容、凯丰投资管理有限公司裴彦春、深圳市红筹投资有限公司赵嘉、建信养老金管理有限责任公司王新艳、广发基金管理有限公司张世杰、上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）冯鹏、赋远投资杨骏晟、中信建投证券基金管理有限公司刘岚		
时 间	2024年04月23日（星期二）15:30-16:30		
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； 财务总监李松涛先生		
<b>投资者关系活动主要内容</b>			
一、董事会秘书介绍公司 2023 年度及 2024 年一季度基本情况			
2023 年度，公司实现营业收入 54,280.93 万元，较上年同期下降 24.19%。其中，体外诊断试剂实现营业收入 50,039.59 万元，较上年同期下降 6.23%，自产试剂略有下降，是公司稳定的			

收入来源。体外诊断试剂产品占营业收入的比例由上年同期的 74.54% 上升至 92.19%，基本恢复至 2019 年的水平。随着体外诊断试剂收入占营业收入的比例的回升，公司 2023 年总体毛利率回升至 65.26%，比上年同期提高 8.22 个百分点。从试剂结构端看，占比较大的产品为公司流式荧光肿瘤标志物和 HPV 产品，也是公司营业收入的主要构成。

为应对国内外多重因素的影响，公司推行了一系列的降本增效措施，2023 年期间费用同比下降 6.56%，其中销售费用同比下降 9.80%、研发费用同比下降 2.02%、管理费用同比下降 15.5%，实现归属于母公司股东的净利润 8,940.35 万元，比上年同期下降 28.34%。

2024 年第一季度，公司实现营业收入 9,307.21 万元，同比下降 23.61%，主要由于上年同期存在部分新冠设备收入，同时受到行业内 HPV 试剂集采的降价预期，非集采区域客户的采购周期发生变化。随着整个体外诊断行业逐步带量采购，行业内都面临了价格下调的压力。从长期看，公司将会继续推动新技术的运用，在更多的非集采产品加大研发和市场投入，比如自身免疫、临床质谱、甲基化等产品，针对这些产品会保持较高的研发投入；同时，公司也在积极探索外延式发展，对海外市场进行深入调研，为海外业务进一步拓展做准备，重点拓展区域放在东南亚以及“一带一路”国家。

## 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：面对行业集采，比如安徽区域联盟对 HPV 产品集中采购，公司如何应对？

A1：公司对于行业集采始终保持积极应对的策略。安徽开展的二十五省（区、兵团）2023 年体外诊断试剂省际联盟集中带量采购中包括了 HPV 产品，公司申报的 HPV 产品全部中选。虽然集采后对价格有一定下降压力，但也相应地确保了该产品在集中带量采购区域的院内市场份额。针对已列入或将实施的集采产品，公司会积极争取非集采区域的市场份额，包括增加与 ICL 合作、两癌筛查等；从产品推广方面，除了肿瘤标志物、HPV 产品，公司将会加强非集采产品的推动，比如自身免疫检测产品、甲基化检测产品，并把增加人均单产和仪器单产作为重要目标。

### Q2：公司呼吸道病原体分子检测的产品的研发进展？

A2：公司开展呼吸道病原体分子检测已有一段时间，包括常见的甲乙流、呼吸道合胞病毒感染等检测。之前由于临床样本比较少，项目推动进度慢，但今年呼吸道病原体感染的样本明显变多，部分项目已经完成临床，正在准备注册申报。

**Q3: 肺癌甲基化产品推广、目前收费和医保情况？以及甲基化目标客户主要有哪些？**

A3: 肺癌甲基化是分子病理诊断，可采用的样本包括肺泡灌洗液、痰液，胸水、穿刺组织等病理诊断困难的小标本。公司肺癌甲基化检测配合形态病理，可以提高肺癌的确诊率。公司甲基化产品自 2018 年左右开始推广，目前已有 100 多个医院开始使用公司产品。甲基化物价近年也有较大进展，大部分省市已有固定或自主定价收费，其中 12 个省市拥有收费编码，部分进入医保，比如北京甲类医保，使得院内市场推广情况开展顺利。针对收费问题，全国的收费区别较大，大致区间在 700-1200 元，总体价格空间比较大，属于高毛利产品。

**Q4: 公司销售费用率希望未来保持在什么水平？**

A4: 公司销售费用主要由人员薪酬和仪器折旧等构成。去年公司对销售人员薪酬包做了一些优化，把薪酬、费用与销售产出进行直接挂钩，能够做到有效管控，销售费用整体下降 9.80%，希望公司未来销售费用率能够恢复到疫情前水平。

**Q5: 发光推广上有什么特色项目或者侧重点？**

A5: 公司在化学发光项目上已布局了甲功、激素、代谢、心脏标志物、肿瘤标志物等，将会把甲功等作为重点市场推广的项目，目前客户对性能的认可度较高，规模虽然不大，但是增速较快，今年将会加大力度进行推广。

**Q6: 关注到 2024 年一季度财务数据，其中单季度信用减值增长的主要原因是什么？**

A6: 由于目前信用客户的应收账款增加较多，从财务角度需要进行坏账计提，故信用减值有所增长。公司自去年起加强应收账款的催收管理，这部分应收账款所对应计提的减值在未来回款后可以冲回。

附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 04 月 23 日