

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-2018001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他：_____
参与单位名称及人员姓名	中信建投证券程培、 翁延帆， 交银施罗德基金刘牧， 财通自营叶铮 ， 幂方资本卢玮， 富舜资产李根林， 朱雀投资张皓， 光证资管曾炳祥， 格林基金范坤祥， 东海基金杨莹， 德邦资管刁举鹏， 鲸象资产梁超， 新骏资本毛晓军， 国泰君安证券杨盼等。
时 间	2018年5月4日 9:30—11:30
地 点	上海市浦东张江高科技园区碧波路 572 弄 115 号 1 幢
上市公司接待人员姓名	董事会秘书王小清先生、财务总监刘娟女士、证券事务代表陈思菡
投资者关系活动主要内容	
<p>公司董事会秘书首先介绍公司 2017 年经营情况和 2018 年的经营计划：</p> <p>公司产品涉及体外诊断占比最大的免疫诊断和增长最为快速的分子诊断领域。在免疫诊断领域，公司专注于肿瘤标志物临床检测解决方案的开发应用。公司应用高通量流式荧光技术平台和化学发光免疫分析技术平台，已开发了 20 种肿瘤标志物检测产品，是目前国内乃至国际上肿瘤标志物临床检测领域种类最齐全的公司之一；在分子诊断领域，公司重点布局宫颈癌筛查、优生优育、个性化用药以及早期肿瘤检测等领域临床检测产品的开发。</p> <p>2017 年度，公司实现营业总收入为 30,288.82 万元，比去年同期增长 31.00%；营业利润为 14,392.83 万元，比去年同期增长 35.91%；利润总额为 14,718.11 万元，比去年同期增长 30.24%；净利润为 12,681.50 万元，比去年同期增长 29.71%；基本每股收益为 2.31 元，比去年同期增长 6.45%。2017 年销售收入增长均来源于内生性增长。</p>	

2018 年公司将进一步扩大营销队伍，启动新产品的市场推广，开展流水线仪器的安装，继续推进募投项目的进展、做好新建厂房的启用，寻求产业并购机会。

投资者就主要关注问题进行问答，主要内容如下：

Q1：为何 2018 年一季度公司的利润增速放缓？

A1：公司 2018 年一季度营业收入同比增加 21.97%，但由于公司人员的增加以及股权激励费用的摊销以及研发投入增加较多，公司的销售费用、管理费用有所增长，导致归属上市公司股东的净利润增幅小于收入增幅。

Q2：公司的研发占比情况如何？

A2：公司是典型的研发型企业，一直注重研发投入，不断推出符合市场需求的新产品可以确保公司在日渐激烈的市场竞争中处于领先地位。2017 年研发投入 2964.79 万元，占同期公司营业收入的比例为 10%左右，同比增长 36.19%。未来公司的研发费用继续维持在 10%左右增长。

Q3：公司新装仪器情况如何，2018 年计划新增安装仪器数量多少台？

A3：，截止到 2017 年末，公司新增累计安装各类仪器 228 台，其中流式荧光检测仪 85 台、PCR 仪器 15 台，2018 年初步计划全年安装各类仪器共 120 台左右。

Q4：请介绍公司的新产品-肺癌甲基化突变检测产品。

A4：公司运用基因甲基化突变检测技术开发的人 SHOX2、RASSF1A 基因甲基化 DNA 检测试剂盒（PCR 荧光法），可用于肺癌疑似人群的肺泡灌洗液细胞学检测的辅助检查。与传统的细胞学检测和血清肿瘤标志物检测相比，该产品灵敏度和特异性高，可作为低剂量螺旋 CT 肺部小结节患者的肺癌鉴别诊断。

Q5：未来新产品的推出计划。

A5：公司目前的产品主要集中在肿瘤检测，未来产品将涉及肿瘤、自身免疫性疾病、心血管、感染和优生优育等 5 大领域。目前在研的项目 58 个，其中已有 13 个项目进入临床或注册检测，涉及肿瘤、感染、自免等，这些产品将于未来一两年内陆续取得医疗器械注册证书。这些产品的推出将进一步完善公司的产品线，提升公司的综合竞争力。当然在这些产品取得注册前，公司仍将投入较大的研发费用用于这些项目的临床研究或注册报批。

Q6：公司以经销为主，如何选择好的供应商？

A6：公司按照以下标准选择合作的经销商：①重视产品技术的先进性，与公司长期发展理念一致；②以三甲医院为主要销售渠道，具有良好的现金流；③现有经销的产品中没有公司的

竞争产品；④寻求技术升级、具有一定规模的经销商。供应商没有大小之分，只有合不合适之分。

Q7: 公司营销人员数量少于同类公司，今年有招聘计划吗？

A7: 随着公司销售规模逐年上升，公司计划扩大生产、质量、营销等人员，尤其是销售人员。目前公司销售人员较少，2017 年增长了约 50%。预计 2018 年新增人员的 100 人之中仍将以营销人员为主。

Q8: 公司的客户群体主要以三级医院为主，未来会下沉吗？

A8: 公司的客户以高端三级医院为主。截至到 2017 年，公司产品覆盖国内 30 个省市，终端客户 576 家，其中三级医院 394 家，占医院客户的 86.4%。未来会根据具体销售情况，在继续开拓三级医院的同时兼顾二级及以下医院的开拓。

Q9: 公司对客户的账期安排。

A9: 公司的经销商客户原则上采用“款到发货”的方式进行销售，对于直销客户一般会给予不超过 6 个月的账期。2017 年公司应收帐款有所增长，主要系直销客户的采购额增加所致，但全部的应收账款账龄均在一年以内。

Q10: 公司大小非股东解禁了，是否有减持计划？

A10: 根据相关减持的法律法规，公司大股东、董监高如通过证券交易所集中竞价交易减持股份，应当在首次卖出的 15 个交易日前向证券交易所报告并预先披露减持计划，在事中（减持数量过半或者减持时间过半时）披露进展情况，在减持实施完毕后在 2 个交易日内向交易所报告并予公告；如有减持，我们会遵守规定如期披露减持公告。但是目前我司并未接到股东减持的书面通知，谢谢！

Q11: 公司业务是否受到中美贸易争端的影响？

A11: 公司的目前的主要收入来源于国内，海外销售不很少，因此中美贸易争端对我公司的产品销售影响不大。公司流式荧光检测产品配套的 Luminex 检测仪器是由美国公司生产的，目前该设备的进口未受中美贸易争端的影响。

Q12: 公司流水线设备的进展情况

A12: 公司已向流水线生产商下达第一条流水线的生产订单，公司第一条流水线预计于今年第四季度完成装机。

附件清单 (如有)	无
日期	2018 年 5 月 4 日

