

深圳市亚辉龙生物科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2024年4月21日-25日)

股票简称：亚辉龙

股票代码：688575

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：券商策略会
参与单位名称	185家机构共计256人（详见附件与会清单）
时间	2024年4月21日、23日、24日、25日
地点	电话会议、券商策略会
公司接待人员姓名	董事长：胡鸥辉 董事、财务总监：廖立生 董事会秘书：王鸣阳 市场技术中心常务副总监：于秋萍 学术总监：王茗 自免产品高级经理：彭娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司2023年度及2024年第一季度经营情况</p> <p>(1) 营收和利润增速。2023全年，公司实现总营收20.53亿，同比下降48.42%。归母净利润3.55亿，同比下降64.92%。</p> <p>其中：非新冠相关收入17.11亿元，同比(+36.30%)。其中非新冠自产业务13.26亿元，同比(+46.61%)；代理业务3.51亿元，同比(+16.89%)；新冠相关收入3.42亿元，同比(-87.46%)。</p> <p>非新冠自产业务中：国内部分11.74亿，同比(+47.8%)；国际部分1.52亿，同比(+38%)。</p>

2024 年 Q1，公司实现总营收 4.31 亿，同比下降 34.65%。
归母净利润 0.66 亿，同比下降 18.72%。

其中：非新冠自产业务 3.42 亿元，同比（+43.33%）；代理业务 0.8 亿元，同比（+0.95%）。

非新冠自产业务中：国内部分 3.03 亿，同比（+44.10%）；国际部分 0.39 亿，同比（+37.56%）。

（2）毛利情况。公司 2023 年主营业务毛利率为 56.57%，较上年同期提升 2.92 个百分点。公司非新冠自产业务综合毛利率 70%，同比去年增加 1.23 个百分点，其中化学发光试剂业务毛利率 82.95%，基本与去年持平。

公司 2024 年 Q1 主营业务毛利率为 61.77%，较上年同期提升 17.84 个百分点。公司非新冠自产业务综合毛利率 71.14%，同比去年增加 2.33 个百分点，其中化学发光试剂业务毛利率 82.82%。

（3）期间费用情况。2023 年全年，公司销售费用同比下降 19.81%，费用率约为 19.26%。管理费用同比增长 31.55%，费用率约为 8.39%。研发费用端，形成研发费用 3.17 亿，同比（+31.99%），研发费用率约为 15.45%，若剔除新冠相关影响研发费用率超过 18.54%，主要是因为公司持续加码研发，尤其是对新技术平台及上游原料等领域的投入增加所致。2024 年 Q1，公司销售费用同比增长 8.63%，费用率约为 21.2%。管理费用同比下降 31.22%，费用率约为 8.41%。研发费用端，形成研发费用 0.84 亿，同比（+40.52%），研发费用率约为 19.43%，主要是因为公司持续加码研发，尤其是对新技术平台及上游原料等领域的投入增加所致。

（4）发光业务。2023 年全年，发光业务（试剂/耗材/仪器，不含新冠）收入 11.68 亿，同比（+50.04%）；其中中国内地区化学发光业务收入 10.35 亿元，同比（+51.14%）；海外地区发光业务收入 1.33 亿元，同比（+42.04%）。公司术前八项、

肿瘤标志物、甲状腺功能、心肌标志物等常规类检测项目试剂收入 4.36 亿元（同比+48.57%），自免类检测项目试剂收入 1.48 亿元，同比（+38.59%）；生殖类检测项目试剂收入 1.21 亿元，同比（+21.36%）；呼吸道感染检测项目试剂收入 1.77 亿元，同比（+110.59%）。

2024 年 Q1，发光业务（试剂/耗材/仪器，不含新冠）收入 3.07 亿，同比（+47.95%）；其中国内地区化学发光业务收入 2.74 亿元，同比（+47.73%）；海外地区发光业务收入 0.34 亿元，同比（+49.76%）。公司术前八项、肿瘤标志物、甲状腺功能、心肌标志物等常规类检测项目试剂收入 1.22 亿元（同比+42.83%），自免类检测项目试剂收入 0.38 亿元，同比（+42.69%）；生殖类检测项目试剂收入 0.3 亿元，同比（+34.15%）；呼吸道感染检测项目试剂收入 0.42 亿元，同比（+88.29%）。

（5）装机及市场拓展情况。2023 年全年，国内外新增发光装机 2080 台。其中，国内新增装机 1396 台（600 速的 iFlash3000G 装机 488 台，同比增长 104.18%，占国内新增装机比重为 34.96%）；海外新增装机 684 台，其中单机 300 速及 600 速的化学发光仪器共新增装机 72 台，同比增长 500%。截至 2023 年 12 月 31 日，公司累计装机超 8290 台（国内超 5900 台，国际超 2390 台）。

2024 年 Q1，国内外新增发光装机 418 台，其中，国内新增装机 271 台（600 速的 iFlash3000G 装机 128 台，占报告期内国内装机总台数的 47.23%）；海外新增装机 147 台。

流水线业务：

2024 年 Q1，公司流水线新增装机 16 条，截至 2024 年 3 月 31 日，流水线累计装机已达到 108 条。

（6）截至 2024 年 3 月 31 日，公司主要自有产品覆盖境内终端医疗机构客户超 5,440 家，较 2023 年末增加超 150 家。其

中：覆盖三甲医院超 1180 家，全国三级甲等医院数量覆盖率超 69%（依据 2023 年 10 月国家卫健委发布的《2022 年我国卫生健康事业发展统计公报》数据计算）。根据复旦大学医院管理研究所发布的“2022 中国医院排行榜-全国综合排行榜”，其中全国排名前 100 的医院中有 73 家为公司产品的用户。

二、主要互动交流内容如下：

1. 23 年和 24 年一季度自产化学发光业务收入和增速情况，其中国内外收入拆分？国内发光收入中试剂和仪器比例分别多少？海外发光收入中的试剂和仪器占比呢？截止到 23 年末国内外发光仪分别保有量多少，以及 24 年装机预期？

答：2023 年全年，发光业务（试剂/耗材/仪器，不含新冠）收入 11.68 亿，同比（+50.04%）；其中国内地区化学发光业务收入 10.35 亿元，同比（+51.14%），试剂（含耗材）占 93%，仪器 7%；海外地区发光业务收入 1.33 亿元，同比（+42.04%），试剂（含耗材）占 56%，仪器占 44%。装机情况前面已经做了介绍，这里不再赘述了。公司 2023 年股权激励计划中设置的 2024 年度考核指标之年度新增装机目标是：国内力争不低于 1500 台，海外力争不低于 1200 台。

2. 集采是否开始执行新的出厂价以及降幅如何？集采扩面对公司的影响比上次的更利好吗？

答：集采的对行业和国产企业的影响我们在去年三季报时已经和各位投资人作了交流。公司也在年初就启动了新一轮和各家代理商的议价过程，目前已经基本完成。价格变动情况根据各省实际情况会有所调整，整体来看出厂价变化对公司毛利影响不大，而从一季报来看，公司化学发光整体收入增速符合公司预期。而从去年 12 月集采报量和中标情况来看，

我们坚定认为：当下发光仍然是进口企业为主导份额，国产替代空间很大，而安徽集采的规则和施行会加速国产替代的速度。

3. 微流控被视为未来 ivd 行业非常热门的赛道之一，请问公司在该领域的进展，并展望一下未来的适用场景和远期空间。

答：关于微流控市场这块，根据国际 MEMS 专业咨询公司 Yole Developpement 2022 年 7 月发表的《Status of the Microfluidics Industry 2022》研究报告显示，2021 年全球微流控芯片产业的总规模为 181 亿美元，预计到 2027 年全球微流控芯片市场份额将达到 323 亿美元，2021-2027 年复合年增长率达 10.1%。基于我们在微流控领域的研发和积累，亚辉龙在去年成功牵头获批国家十四五重点研发计划“诊疗装备与生物医用材料”重点专项。该项目已于今年 1 月份正式启动，正在攻关阶段。

4. 公司今年高度重视出海，想请公司管理层展望一下海外的战略规划，包括希望重点突破的国家和地区？

答：业务国际化一直是亚辉龙发展的重心。截至 2024 年一季度，亚辉龙业务已经覆盖了全球超 110 个国家。去年海外非新冠营收突破 1.5 亿。2024 年 Q1 公司海外非新冠营收同比增速约 38%，非新冠自产化学发光营收同比增长约 50%。2024 年公司将坚定不移的继续推行发达国家+新兴市场双轮驱动的海外战略，同时在公司战略资源上进一步向国际营销倾斜。新兴市场中，公司在独联体、南亚、中东和北非等区域取得了不错的成绩，今年在这些区域要再接再厉；同时在东南亚、美洲也将成为公司发力的重点领域。发达国家中，日本、韩国、欧洲公司也会做重点推进。

5. 自免药物在国内的进展越来越快，势必会拉动自免诊断的大幅增加，请问公司有没有从临床端感受到相应的变化，也请公司展望一下 3-5 年自免诊断市场能达到多大规模？

答：根据 BCC Research 统计，自免治疗市场在 2022 年已经超过 1000 亿美金，是全球仅次于肿瘤的第二大适应症市场，国内自免新药的上市，各种突破性疗法（如 PD-L1 等）在自免领域的应用也越来越多。其实这个问题公司的业务数据就能回答。去年公司自免整个 panel 的营收增长了 26%，而自免发光增长了接近 40%。说明自免终端越来越需要能精确定量的方法学，亚辉龙作为国内最早一批自免发光企业，也是国内自免诊断的龙头企业之一，无论是在方法学的应用还是在产学研推广上都会积极承担这一责任。关于自免诊断市场，2019 年国内规模是 20 多亿，还不是一个大市场。但根据 Kalorama 2023 年的数据，全球市场中，自免诊断市场份额已经占到 8%，仅次于心肌、肿标、糖尿病和蛋白类检测。叠加中国更大的人口基数和未来的老龄化需求，自免诊断潜在需求市场较大。

6. 集采后进口和国产的价格拉近，医院替换成国产品牌的动力是否会减小，导致更难去突破一些原来用进口品牌的三级医院？公司今年对于集采项目的增长是什么样的预期？

答：关于集采后的影响公司也和市场做了比较多的交流和探讨。集采后的价格对于外资来说，其承担的整体降幅较国产更大。当然为了保证经销商的合作，外资也会同步降价，可以预见，将会是双方共担这部分降幅的，这就直接导致外资经销商的利润受到更大压制，出于对利润的追求，外资对应在国内的学术推广、研发、人力等费用空间也可能被压缩，同时也会进一步转嫁这种压力给经销商，进一步提高了经销商的门槛，限制他们的市场占领，同时也可能间接限制外资

在集采后的业务渠道扩展、售后、应用推广能力。综合来看，集采后外资的综合竞争力其实是下来的。同时，对三级医院来说，服务要求更是精细化，要求提供更多贴心、精益化的服务，这样会进一步推高成本。可以预见的，未来的国产企业会更有动力和能力在三级医院以产学研和合规的学术方式进行推广，国产替代的份额有望加速提升。公司也将持续提升自身竞争力，捉住国产替代机遇。关于集采项目，刚才在介绍时已经汇报了公司 Q1 发光业务情况，发光业务整体增速接近 50%，其中常规业务的增速约 43%。从数据来看，也体现了常规项目快速增长。

7. 首款 NASH 新药已被 FDA 批准上市，公司在肝纤维化领域的布局情况？如何评估与其他方法学的竞争优劣势？如何看待肝纤检测的应用前景空间？

答：NASH 或病毒性肝炎、酒精肝等其他各种慢性肝病如果没有及时干预一般都会病情进展为肝纤维化甚至肝硬化。中国是慢性肝病大国，因此肝纤的诊断及分期检测从临床角度存在极强的刚需。目前肝纤维化检测的“金标准”是肝组织活检，但是肝组织活检有创伤、有并发症、很多患者不愿接受，临床上也不作为常规检查。所以，在临床肝病诊疗中，评估肝脏纤维化程度和动态监测肝纤维化的无创的高质量的血液学检测技术非常关键。从公司层面，在肝纤领域我们已经构建了壳酶蛋白+肝纤四项的特色+常规打法。而壳酶蛋白肝纤维化检测具有高特异性和高灵敏度，结果与肝穿符合度高，安全无创，操作简单便捷，可分期诊断肝纤维化，治疗过程中动态监测肝纤维化进展等特点。同时北京协和医院等医院专家研究表明，壳酶蛋白对非酒精性脂肪肝患者肝纤维化具有良好的预测价值。壳酶蛋白已经纳入 2021 年欧洲肝病学会（EASL）的肝病无创检测诊疗指南，并在国内多版肝病临

床指南和专家共识中获得推荐。相信，以壳酶蛋白为代表的血液学检测技术市场地位有望不断提升，成为国内乃至全球肝纤分期诊断乃至筛查的主流方法学之一。

8. 国产厂商都在陆续推出大小流水线，公司如何看待未来三级医院流水线的竞争格局？

答：我们也注意到目前国产企业在流水线建设上整体呈加速趋势，CACLP 上多家企业也陆续推出了新款流水线。具体到亚辉龙，早在 2018 年亚辉龙就推出了 iTLA 系列，随着去年 iTLA mini 的拿证，我们也构建了“大——中——小”覆盖不同医疗场景和不同级别客户需求的产品矩阵。从三级医院现状来看，应该说以罗氏、雅培、贝克曼、西门子为首的国外厂家从装机量和试剂用量来看仍然是大头，但我们认为，国产流水线的机会会越来越多。原因有二：1. 国产流水线和进口相比，成本和价格上仍然具备优势，且还有持续优化空间。2. 国产企业在售后服务意识和行动上整体是超过进口企业的。而国产企业之间，我们认为考虑到不同方法学集采政策和竞争饱和度的差异，整体来说免疫强企比生化强企切入流水线市场更具优势。而三级医院对于学术推广、产品创新和售后服务的要求会更高，因此要成功切入三级市场并存活下来，功夫更在流水线以外。去年公司在北京也中标了多条流水线，正是因为公司在流水线综合优势不弱于进口企业的基础上，苦下内功提升产学研、产品创新等软实力，才能迎来这样的局面。在全国特大型三级医院流水线中标只是开始，后期的顺利交付并让客户使用满意才是关键，亚辉龙大型开放式流水线的交付能力已经在全国特大型医院经过了实战的检验，证明公司的开放兼容的理念，硬件软件相结合根据不同医院量身定制化的服务，成熟可靠检测仪器和项目结合流水线前后处理解决方案已经得到了头部医院的

检验和认可，这将持续推动亚辉龙流水线发展并与大部分国产品牌形成差异化竞争优势。

9. 近期公司高层出访亚洲国家，与韩国 SDB、Sugentech、新加坡 Everlife 等企业进行战略会谈，出访会谈有何成果？预计会如何推动亚辉龙产品的出海进程？是否在海外已经遇到国产厂家的竞争？

答：本次出访，重点是对大亚太的战略布局进行调研，与国际公司会晤，希望能够学习各家成功的经验，并沟通未来潜在的合作机会。未来在服务和产品方面，公司将更加贴近客户，获取第一手的客户需求，提供市场期望的产品和服务，以达到厂家，代理商和终端客户的利益最大化。同时，品牌的建设也会提到更高的高度，公司会持续加大全球学术的投入，强化与各国专家的合作，通过学术的引领作用，全面提升亚辉龙全球的品牌深度和高度；竞争无处不在，我们只能做好自己，立足产品质量，贴近客户，做好服务，建好品牌。

10. 请教下领导，咱们公司肿标项目的销售中，有多大比例是体检端，有多大比例是临床端？

答：2023 年公司发光肿标项目收入 0.92 亿，同比+56.85%。目前主要还是来自于检验科。目前，公司肿标原材料自产率已提升，成本也会进一步下降，我们相信未来随着大家健康意识的提升，叠加更多早期标志物检测产品的商业化以及检测的可及性提高，未来肿标中体检占比将进一步提升。

附件：

与会清单

序号	机构名称	序号	机构名称
1	海通证券	37	中国山东高速资本（香港）有限公司资管
2	华泰证券	38	信达证券
3	方正证券	39	信达澳亚基金管理有限公司
4	华安证券	40	鑫元基金管理有限公司
5	中信证券	41	新华基金管理股份有限公司
6	国联证券	42	相聚资本管理有限公司
7	中信建投证券	43	西藏源乘投资管理有限公司
8	广发证券	44	西藏合众易晟投资管理有限责任公司
9	中金公司	45	无锡汇鑫投资管理中心（有限合伙）
10	国信证券	46	万和证券股份有限公司
11	华福证券	47	通用技术集团投资管理有限公司
12	国投证券	48	天津易鑫安资产管理有限公司
13	珠海长乐汇资本	49	天弘基金管理有限公司
14	中邮证券有限责任公司	50	泰仁资本管理有限公司
15	中邮创业基金管理股份有限公司	51	太平洋证券
16	中信建投基金管理有限公司	52	太平基金管理有限公司
17	中融汇信期货有限公司-资产管理部	53	施罗德投资管理（上海）有限公司
18	中金基金管理有限公司	54	深圳量度资本投资管理有限公司
19	中海基金管理有限公司	55	深圳创富兆业金融管理有限公司
20	兴业证券	56	申万宏源
21	中国人寿资产管理有限公司	57	上海中域投资有限公司
22	中国人保资产管理有限公司	58	上海智尔投资有限公司
23	中庚基金管理有限公司	59	上海肇万资产管理有限公司
24	浙商证券股份有限公司	60	上海运舟私募基金管理有限公司
25	招商基金管理有限公司	61	上海涌津投资管理有限公司
26	长盛基金管理有限公司	62	上海毅木资产管理有限公司
27	长江证券（上海）资产管理有限公司	63	上海贤盛投资管理有限公司
28	长江养老保险股份有限公司	64	上海禧弘私募基金管理有限公司
29	粤开证券股份有限公司	65	上海汐泰投资管理有限公司
30	银河证券	66	上海世诚投资管理有限公司
31	易方达基金管理有限公司	67	上海盛宇股权投资基金管理有限公司
32	野村证券	68	上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）
33	阳光资产管理股份有限公司	69	上海森锦投资管理有限公司
34	循远资产管理（上海）有限公司	70	上海趣时资产管理有限公司
35	幸福人寿保险	71	上海勤远私募基金管理中心(有限合伙)
36	兴证全球基金管理有限公司	72	上海南土资产管理有限公司

73	上海铭大实业（集团）有限公司	109	巨杉（上海）资产管理有限公司
74	上海六禾投资有限公司	110	金信基金管理有限公司
75	上海留仁资产管理有限公司	111	江西彼得明奇私募基金管理有限公司
76	上海理成资产管理有限公司	112	江苏瑞华投资控股集团有限公司
77	上海君和立成投资-上海申创股权投资	113	江海证券（自营）
78	上海玖鹏资产管理中心(有限合伙)	114	建信养老金管理有限责任公司
79	上海景熙资产管理有限公司	115	建信基金管理有限责任公司
80	上海吉渊投资管理有限公司	116	嘉实基金管理有限公司
81	上海寰泰私募基金管理有限公司	117	汇添富基金管理股份有限公司
82	上海和谐汇一资产管理有限公司	118	汇华理财有限公司
83	上海合远私募基金管理有限公司	119	汇丰晋信基金管理有限公司
84	上海海通证券资产管理有限公司	120	汇安基金管理有限责任公司
85	上海光大证券资产管理有限公司	121	华鑫证券
86	上海观彻投资管理有限公司	122	华泰柏瑞基金管理有限公司
87	上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）	123	华创证券
88	上海东方证券资产管理有限公司	124	华宝基金管理有限公司
89	青榕资产管理有限公司	125	华安基金管理有限公司
90	前海睿信	126	湖南聚力财富私募基金管理有限公司
91	浦银安盛基金管理有限公司	127	宏利基金管理有限公司
92	平安资产管理有限责任公司	128	恒越基金管理有限公司
93	平安证券	129	禾其投资
94	鹏扬基金管理有限公司	130	海赢基金
95	鹏华基金管理有限公司	131	海通机构销售部
96	诺安基金管理有限公司	132	海南希瓦私募基金管理有限责任公司
97	农银人寿保险股份有限公司	133	海南湍团私募基金管理有限公司
98	宁波三登投资管理合伙企业(有限合伙)	134	海南果实私募基金管理有限公司
99	宁波梅山保税港区灏浚投资管理有限公司	135	海富通基金管理有限公司
100	南方基金管理股份有限公司	136	国投信托-景泰复利
101	民生医药	137	国泰君安
102	民生加银基金管理有限公司	138	国泰基金管理有限公司
103	六禾资本	139	国盛证券
104	领骥慧通基金	140	国都证券股份有限公司
105	礼来亚洲	141	广州市里思资产管理有限公司
106	康德曼资本	142	广发基金管理有限公司
107	凯石基金管理有限公司	143	广东民营投资股份有限公司
108	开源证券	144	光大证券股份有限公司

145	工银瑞信基金管理有限公司	167	安信证券股份有限公司
146	高毅资产	168	安信基金管理有限责任公司
147	富安达基金管理有限公司	169	阿里健康科技(中国)有限公司
148	蜂巢基金管理有限公司	170	泰康资产管理(香港)有限公司
149	丰琰投资管理(浙江自贸区)有限公司	171	Sage Partners Limited
150	北京城天九投资	172	POINT72 ASSOCIATES, LLC
151	敦和资产管理有限公司	173	OrbiMed Advisors LLC
152	东证融汇证券资产管理有限公司	174	Lilly Asia Ventures
153	东吴证券股份有限公司	175	Korea Investment Management Co., Ltd
154	东方基金管理股份有限公司	176	Huagai Xincheng Healthcare Investment Holdings Limited
155	东方阿尔法基金管理有限公司	177	Haitong International Securities Company Limited
156	东北证券股份有限公司上海证券自营分公司	178	Haitong International AM (HK) 海通国际资产管理(香港)有限公司
157	鼎锋资产管理有限公司	179	Fullerton Fund Management Company Ltd
158	德邦基金管理有限公司	180	CMS Asset Management (HK) Co., Limited
159	淡水泉(北京)投资管理有限公司	181	Brave Moment Limited
160	达安创投	182	Allianz Global Investors Asia Pacific Limited 安联环球投资亚太有限公司
161	财通基金管理有限公司	183	AIHC
162	渤海证券创新投资总部	184	东方红
163	博远基金管理有限公司	185	富国基金
164	博裕资本		
165	博时基金管理有限公司		
166	碧云资本管理有限公司		