

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-2023002

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、陈俊威、安信证券龚涵清、太平洋证券谭紫媚、郭子娴、圆信永丰基金管理有限公司田玉铎、上海和谐汇一资产管理有限公司施跃、中国人保资产管理有限公司赵晶、华宝基金管理有限公司张金涛、上汽顾臻（上海）资产管理有限公司沈怡雯、兴合基金管理有限公司景莹、建信养老金管理有限责任公司王新艳、李平祝、嘉实基金管理有限责任公司汪伦蔚、祝春多、德邦证券股份有限公司方军平、国融基金武博文、上海证券资产管理部周领、博远基金管理有限公司谭飞、淡水泉（北京）投资管理有限公司高星、中信证券资产管理部彭康、中天国富证券关雪莹、高盛中国 Michael Zheng、东方证券王光宇、北京诚盛投资管理有限公司冯航、五地投资潮礼君、毅恒资本郑达鑫、杭州优益增投资管理有限公司刘敏、上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）师成平、上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）冯鹏、安联寰通海外投资基金管理(上海)有限公司张祝源、九泰基金管理有限公司马成骥、幸福人寿保险股份有限公司张王越、汇华理财有限公司郟文惠、华夏东方养老资产管理有限公司蔡颖、上海博道投资管理有限公司高启予、沅京资本管理（北京）有限公司马霄汉、熙德博远资本有限责任公司王珺雪、上投摩根基金管理有限公司杨景喻、理成资产杨玉山、建信基金管理有限责任公司张剑姝、许杰、长江养老保险股份有限公司李慧勇、黄学军、招商证券资产管理有限公司徐文、天弘基金管理有限公司王政眸、上海睿扬投资管理有限公司王世超、创金合信管理有限公司王鑫、恒复投资徐

	浩、上海鑫垣私募基金管理有限公司史彬、鹏华基金管理有限公司林嵩、Willing Capital Management 朱宏达、中信保诚基金管理有限公司陈爽、中信建投证券基金管理有限公司刘岚
时 间	2023 年 08 月 20 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 2023 年半年度基本情况</p> <p>2023 年上半年，公司实现营业总收入 27,601.04 万元，实现归属于母公司股东的净利润 3,485.89 万元，归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2,588.27 万元，较去年同期略有下降，主要系仪器收入减少所致。其中，试剂业务逐步恢复，上半年实现试剂收入 23,505.24 万元，占营业总收入的比重由上年同期的 65.49%恢复至 85.16%，其中院内检测恢复势头良好，肿瘤标志物等拳头产品有明显恢复，自身免疫、化学发光等新产品收入规模稳步提升，特别是在今年第二季度，自产试剂同比增速超过 30%。</p> <p>从产品端看，截至半年度期末，公司累计取得国内医疗器械注册/备案证书 340 个，除了拳头产品肿瘤标志物、HPV 外，临床常用的甲状腺功能、激素、心脏标志物、炎症、生化等各类产品基本均有覆盖，上半年主要新增了质谱领域的医疗器械备案证书，同时完成了“Y 染色体微缺失检测试剂盒（PCR 荧光探针法）”、“人 Septin9 基因甲基化 DNA 检测试剂盒（PCR 荧光法）”两个 III 类医疗器械注册证的延续注册；在海外市场，公司继续积极布局，欧盟市场有 113 个产品通过 CE 自我声明，另有 34 个产品取得泰国市场准入。近期公司 16 个产品也新取得了在泰国的准入，后续公司仍会围绕年初既定计划，持续加强在泰国、印尼、欧盟等国家/地区的海外注册。</p>	
<p>二、互动问答环节</p> <p>投资者就主要关注问题进行问答，主要内容如下：</p>	
<p>Q1：能否按试剂产品的分类介绍一下今年二季度具体情况？</p>	
<p>A1：公司实现试剂收入 2.35 亿元，按类型可以分为免疫、分子、生化三大类。各类自产试剂在上半年度均保持良好的恢复态势，占收入比重较大的是免疫和分子类产品，其中免疫产品增速超过 20%。2023 年第二季度，自产试剂收入整体增速超过 30%，恢复较快的是公司的免疫试</p>	

剂，同比增速 42%，主要由于院内常规诊疗活动带动公司肿瘤标志物产品收入快速恢复，同时公司的化学发光产品、自身免疫产品都在快速增长。

Q2：今年公司是否会加快海外的推广？

A2：这两年公司把海外拓展作为重点项目来抓，在产品端可以看到公司众多产品在欧盟、泰国陆陆续续取得准入，主要围绕化学发光、传染病、HPV 等，这些是公司未来在海外拓展的主要产品，为后续在海外推广做好充足准备，公司未来还会继续推进海外注册；在营销端，公司积极参加美国临床化学年会暨国际临床实验博览会(AACC)、德国 MEDICA 国际展会、中东 MEDLAB Middle East 医疗器械展会等国际展会，在泰国、马来西亚、西班牙、印尼等国家常规的产品收入开始有序增长。除了在海外布局渠道商外，公司亦希望未来能通过资本和营销上结合，寻求一些海外合作的机会，把公司优质产品快速带到国际市场。

Q3：上半年仪器装机情况如何？仪器单产是否有变化？

A3：上半年公司全品类仪器装机约 200 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、全自动生化分析仪。去年市场需求较多的全自动分子前处理一体机在今年装机很少，与公司年初的判断基本一致，这虽然对上半年度营业收入有所影响，但是仪器装机结构的恢复、主力机型的装机，将明显有利于后续带动试剂销售提升。

今年公司在仪器装机上主要有两个方向。一方面，仪器装机将以流式荧光仪 F4000、化学发光检测仪 i100、化学发光检测仪 i200 为主，通过加快具有公司特色的“免疫岛”和国产实验室流水线装机，从而带动试剂销售恢复；在另一方面，要求进一步提高仪器单机产出，比如扩大试剂合作领域等，更好地平衡试剂产出和仪器折旧。这是一个相对长期的动态过程，所以对公司仪器现阶段单产没有较大影响，但相信未来单产会有一个逐步上升的机会。

Q4：能否从终端客户情况拆分一下公司今年的收入情况？

A4：公司在销售模式上采用“经销与直销相结合，经销为主”的销售模式，上半年经销模式与直销模式的收入分别为 19,470.62 万元、8,130.42 万元，其中经销占营业收入的 70%左右。公司经销覆盖了主要的终端医院，直销主要针对体检中心、第三方检测机构等院外客户，所以今年上半年度院内收入约占全部收入的 7 成，处于历年的正常区间内。

Q5：化学发光马上面临集采压力，公司进入化学发光领域相对较晚。在这方面有什么考量吗？

A5: 对于集采, 公司始终保持积极应对的策略。公司在化学发光领域的布局也有一些年头了, 目前也取得了五六十个注册证, 涵盖临床常用的肿瘤标志物、甲功、激素、心脏标志物、炎症等多品类产品, 虽然收入规模不大, 但是增速较快, 属于公司布局的重要业务板块。从目前获得的消息看, 安徽集采针对化学发光可能会涉及到术前八项、激素, 公司在这些项目上收入占比较小, 将会积极参加, 也会持续关注政策的正式落地。

Q6: 自身免疫检测推广效果怎么样? 能否介绍一下其在流式荧光业务板块的占比情况和技术上的优势?

A6: 自身免疫检测产品是公司近年在流式荧光平台上开发的重要项目。自身免疫疾病相对复杂, 自身抗体是自身免疫疾病基本特征之一。由于一种自身抗体对应多种自身免疫病, 或者一种自身免疫病会有多种自身抗体, 对自身抗体进行联合检测具有必要性。公司利用流式荧光技术开发的自身免疫检测产品, 能实现自身免疫抗体多重检测, 操作全自动、快速高效、可定量(或半定量)、随机上样等特点, 检测速度远高于国内同类产品。截止目前, 自身免疫检测产品已有 100 多个医疗客户正在或即将使用, 其中有二三十个属于在该领域具有较强影响力的标杆医院。现在自身免疫检测试剂占流式荧光整体收入的比例尚小, 但已呈现出逐步放量的势头, 上半年同比增长超过 100%, 公司对这部分业务成长性始终保持充分的信心。

附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 08 月 20 日