

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

(2021 年 10 月)

股票简称：亚辉龙

股票代码：688575

<p>投资者关系活 动类别</p>	<p><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：_____</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>共计 43 家机构，47 人。详见附件《与会清单》。</p>
<p>时间</p>	<p>2021 年 10 月 31 日 20:00</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>公司接待人员 姓名</p>	<p>副总经理、首席科学家：夏福臻  财务总监、董事会秘书：庞世洪  市场技术中心常务副总监：于秋萍</p>
<p>投资者关系活 动主要内容介 绍</p>	<p>除了已披露的信息和内容之外，本次主要互动交流内容如下：</p> <p>一、介绍公司前三季度经营情况</p> <p>公司 1~9 月份实现营业收入 8.57 亿，同比增长 20.9%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.55 亿，同比增长 4%。剔除新冠业务实现营业收入 7.72 亿，同比增长 23%。</p> <p>三季度单季，公司实现营收 3.09 亿，同比增长 10.28%；实现归属于上市公司股东的净利润 0.66 亿，同比增长 37.16%。剔除新冠业务实现营业收入 2.82 亿，同比增长 8.93%。</p> <p>1~9 月份公司自产业务实现营收 5.91 亿，较去年同期增</p>

长 1.18 亿，同比增幅 24.86%。剔除新冠业务后，自产业务营收 5.06 亿，较去年同期增长 1.15 亿元，同比增幅 29.48%。

尽管受到疫情在局部区域反复和河南水灾等因素影响，国内自产非新冠业务营收同比仍增长 1.48 亿元到 4.47 亿元，增幅 49.62%。

国际业务端 1~9 月份非新冠营收较去年同期的高基数减少 2700 万，但三季度单季营收同比增长 30%，环比增长 43%，在境外疫情蔓延的情况下，公司仪器试剂上量的话已经取得了一定的成果。

新冠业务 1~9 月份较去年同期增长 3%，新冠业务 92% 以上在境外。

代理业务端 1~9 月份营收较去年同期基本持平。

## 二. 本次主要互动交流内容如下：

**1、问：公司新推出的高速机的特点和优势，以及壳酶蛋白产品临床和市场的推广进展？**

答：高速机的特点：高速发光 iFlash9000 在 9 月份取得医疗器械注册证，10 月正式发布上市，目前装机正在进行中。与 iflash3000 系列相比，可以总结为 4 个全新+4 个特色。

4 个全新：1) 超高速，单机测试速高达 600T/H，支持级联拓展，高达 2400T/H；2) 超高坪效比，386 测试/平方米；3) 试剂在线装载，具有试剂在线装载专用通道，测试过程中可随时添加试剂，可同时装载多达 3 个项目的试剂，试剂盘具备 40 个试剂位；4) 支持浓缩清洗液自动在机稀释。

4 个特色：1) 方法学，采用第三代磁微粒吡啶酯直接化学发光技术；2) 首个结果耗时 12min；3) 拓展性，进样单元 140 个/480 个样本位、分析单元可拓展为 M4 级联 2400t/h，iPAM, iTLA 流水线；4) 试剂检测项目齐全，目前可检测 139 个项目。

壳酶蛋白：今年 6 月取得注册证，已有 4 个临床指南及

专家共识推荐，部分重点省份（10个省市）已取得物价。目前在有序推进其他8个省市物价申报及各地采购平台项目挂网工作。同时，公司也在积极组织区域经销商培训，为快速进入目标医院做准备，目前也有多家医院在进行入院前性能比对工作。另外，目前十余家医院关于壳酶蛋白的多中心研究也在按计划推进中。

**2、问：能否分拆一下海外的非新冠收入、特色项目、常规项目的具体情况？海外客户拓展策略？**

答：第三季度海外的非新冠业务营业收入有2500万，其中以生殖和优生优育等特色产品为主，代谢类、贫血及甲状腺等常规类为辅，国外的情况相对于国内更加复杂，常规试剂上量需要一个过程。

公司海外起步较晚，借鉴国内销售策略，通过特色项目、超高性价比，以及产品质量来抢占市场，逐步过渡到常规项目，并借助学术影响，树立亚辉龙品牌。去年疫情以来，利用亚辉龙的新冠抗体产品发表了多篇学术文章，影响因子非常高，帮助公司进入境外地区大的医院和中心实验室。另外，公司的单人份发光产品已经上市，在海外非常适合私人诊所和小型的社区医院，将会是一个拓宽海外市场的利器。今年，公司为海外市场推出了一款Iflash1200仪器，性价比非常高，将有利于拓宽海外市场。近期，公司已取得14个项目切换为IVDR CE注册证，这也有利于市场的开拓。

**3、问：三甲医院的装机在常规项目的上量上能否持续？对于常规项目上量的策略？**

答：公司在三甲医院的覆盖率已经超过了50%，在常规项目上量上面，今年1-9月，术前八项同比增长超过51%；肿标同比增长超过48%；甲功同比增长超过84%，说明公司利用品牌效应、特色项目入院，带动常规项目放量的打法是正确的，公司将坚持这个策略，继续深化常规项目的推广，

但是每一个三级医院常规 Panel 的使用，都要经过平行比对、验证、入院手续等较长的流程，客观上都需要一定的时间。

**4、问：安徽集采对于亚辉龙这样的市场后入者影响如何？**

答：公司发光进入市场较晚，在原有的市场格局下去做替换会较慢，但是无论是集采或者是医保谈判，都有利于打破原来的格局，这有利于像亚辉龙这样的产品质量已获得市场大三甲认可的国产品牌业务拓展。在这个政策变化时期下，我们在市场上积极响应和跟进集采，研发制造上是不断确保和提升产品质量和降低成本，提升产品竞争力。

另外，根据安徽省医药集中采购服务中心最新发布的《关于公示部分拟联动降价临床检验试剂产品相关信息的通知》，对于未纳入 2021 年 8 月《安徽省公立医疗机构临床检验试剂集中带量采购谈判议价公告》带量采购谈判议价范围的同类挂网产品，相关企业可参与申报联动降价，但联动降价具体规则尚需安徽省医保局另行制定，公司已根据该通知申报确认拟联动降价的产品，公司欢迎并积极响应相关政策，也会持续跟进集采带来的市场机会。

**5、问：公司在高等级医院具有科研优势，在向科研需求小的低等级医院拓展时是否该优势就不那么明显了？**

答：目前，国内医疗检测市场主要在三级及以上医院，作为后入者，我们有优势项目才有进入机会，我们采取的是先从高等级医院、差异特色项目切入，树立标杆医院，打造品牌口碑，然后常规放量、逐级辐射下沉。我们主要目标市场也是在三级及二级头部医院。我们也有很多常规项目能满足各级医院的需求。公司目前有 139 个发光项目，对于部分低等级医院除了特色项目，我们也有很好的常规项目可供选择，我们常规项目价格也是具备相当优势的，另外我们试剂质量也已在很多大三甲标杆医院获得认可，这也是我们立标

杆，再利用标杆影响逐步辐射下沉的市场策略。

**6、问：集采背景下，未来是否大家会通过集采方式进院，对于公司以特色项目带动常规入院战略是否有影响？**

答：我们差异化创新的产品，通过过去几年学术与多中心建设，初步建立了亚辉龙品牌和口碑，标杆示范作用、口碑的辐射效应，带动很多医院直接采用我们的常规项目，快速拉动装机和常规项目使用。我们已经有超过 50% 的三甲医院的覆盖率，这些客户过去几年使用公司产品，对亚辉龙产品质量建立了信心，集采后医院会挑选一款性价比高，又有一定口碑的国产品牌，这对公司来说是非常有利的。

附件：

## 与会清单

序号	机构名称	序号	机构名称
1	Tairen Capital	23	青榕资产
2	渤海汇金资产管理公司	24	上海六禾投资
3	东方马拉松资产管理公司	25	上海宁泉资产管理有限公司
4	东吴证券	26	上海楹联投资
5	方正证券	27	深圳市红石榴投资管理有限公司
6	富国	28	泰达宏利
7	港丽	29	西南证券
8	高禾投资	30	信达证券
9	高特佳投资	31	兴业证券
10	国金证券	32	寻常投资
11	国联安	33	易正朗投资
12	国泰君安	34	长盛基金
13	杭州汇升投资	35	浙商证券
14	汇丰晋信	36	正享投资
15	交银	37	知恩资本
16	进门财经	38	中国民生信托
17	九泰	39	中海

18	巨杉资产	40	中信证券
19	聚鸣投资	41	中信证券资管
20	乐信资产	42	中意资产
21	民生信托	43	朱雀基金
22	宁泉资产		