

证券代码：688217

证券简称：睿昂基因

上海睿昂基因科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-04

投资者活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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
公司接待成员名单	董事会秘书兼财务总监 李彦
参与单位名称及人员姓名	华创证券 李婵娟 东方红资管 刘中群 国信证券 隋欣 永赢基金 张蕊 凯石基金 吴蔽野 浙商证券资管 严洋 浦银安盛基金 马韵羽 东方红资管 邹秉昂 太平资管 薛娜 上海博道投资 高启予 君阳基金 张春龙 上海元亨王道 王莹莹
时间	2024年5月28日 10:00-11:00
地点	现场会议
形式	一对多
活动内容	2024年5月28日，公司参加了华创证券策略会，公司和华创证券、东方红资管、国信证券、永赢基金、凯石基金、

	<p>浙商证券资管、浦银安盛基金、太平资管、上海博道投资、君阳基金、上海元亨王道进行交流，主要向参加策略会的机构分析师介绍睿昂基因公司的技术情况、业务发展等。</p> <p>交流过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 5 月 28 日</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>第一部分、介绍公司业务，及近年来主要经营情况。</p> <p>简要介绍公司历史沿革、主营业务及主要产品</p> <p>简要介绍公司近年来主要经营情况。</p> <p>第二部分、提问与回答</p> <p>1、请问公司如何看待医疗器械行业的发展趋势？</p> <p>医疗器械行业相对于药品产业，是一个非标准化的、碎片化的产业，其壁垒不在于重磅大单品，而在于技术细节和长期研发制造的积淀；其投资亮点不在于大品种带来的放量弹性，而在于大量品种构建起来的成长确定性和复合成长空间。近些年由于宏观环境、医疗行业政策等因素的变动，医疗器械企业的战略重点从营收增长转向利润提升。医疗器械企业更加重视精简产品组合，聚焦核心市场，进一步的提升利润。公司将会持续专注主营业务，提高运营效率，提升利润水平，为广大投资者创造更多价值。</p> <p>2、请问公司有进入海外市场的计划吗？</p> <p>公司高度重视海外市场，公司已经在新加坡成立了子公司，主要负责国际化的相关工作。2024 年 4 月 6 日，公司与德国魏尔啸实验室正式签订合同，双方将共同推动医疗创新成果更广泛地惠及患者，助力全球医疗水平的高质量发展。</p> <p>3、请问公司在 2024 年准备实施新的股权激励计划吗？</p> <p>公司高度重视人才队伍的激励工作，公司将会根据实际情况适时推出新的股权激励计划。公司未来将会采用多种方式提高员工的归属感、认同感，充分调动公司员工的积极性，促进公司的长远发展。</p> <p>4、请问公司有哪些在研的 NGS 产品呢？</p> <p>公司目前在研的有两个重点的 NGS 产品，分别是弥漫大 B 淋巴瘤</p>

	<p>相关基因检测试剂盒、急性髓系白血病（AML）相关基因突变检测试剂盒，这两个产品均处于“获得批件，临床试验阶段”。同时，公司目前正在寻求与上海 LDT 试点医院开展相关的合作,希望把上述两个 NGS 产品加入到 LDT 试点项目中;如果两个 NGS 产品能够顺利加入到 LDT 试点项目，不仅会提升公司的检测收入，而且会积累相关的生信数据，加速公司 NGS 产品的报批。</p> <p>5、请问公司如何看待“医药反腐”？</p> <p>公司始终坚持守法合规经营，医药反腐短期内对公司的业绩产生了一定的影响，但是中长期来看对公司运营是有利的。“医药反腐”是推动健康中国战略实施、净化医药行业生态、维护群众切身利益的重要举措，有利于医药行业长远健康发展。</p> <p>6、请问公司如何看待 LDT？</p> <p>近几年 LDT 的政策逐渐放松，上海、北京等地已经开始对 LDT 模式展开试水探索。公司认为目前在医疗行业监管合规日趋严格的大趋势下，国家层面以及医院层面都在积极推动 NGS 产品和服务的规范入院，主要方向为院内 LDT 试点以及 NGS 服务招标。公司凭借多年深耕血液病、淋巴瘤领域积累的品牌及技术优势，积极参与相关试点和招标工作，进一步推动公司 NGS 产品和服务的规范入院。在 2024 年上半年，公司已经中标华西医院的淋巴瘤 NGS 项目。</p> <p>7、请问公司的渠道建设进展如何？</p> <p>目前公司相关产品以直销为主，经销为辅，但是公司高度重视代理商的经销渠道。为加快公司产品和服务下沉入院速度，公司聘请了具有丰富经验的渠道部负责人，负责代理商体系的搭建；同时，公司已经与国润医疗、国耀圣康这类大型代理商达成战略合作，并在 2023 年 11 月和 2024 年 5 月成功举办“医疗多元化联合产品推介会”，共有来自全国各地的超 50 余家代理商企业前来参会。公司希望借助代理商的渠道入院，把公司的产品推广至基层医院，提高公司产品在基层医院的覆盖率。</p> <p>注：本次活动不涉及应当披露重大信息的特别说明，其他相关介绍、交流情况可参阅近期《投资者关系活动记录表》之内容和已对外披露正式公告。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2024 年 5 月 28 日
----	-----------------