

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-2026003

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☒其他：电话会议 ☐分析师会议 ☐路演活动
---------------	--

地 点	线上电话会议
上市公司 接待人员姓名	副总经理、董事会秘书王小清先生 财务总监李松涛先生
投资者关系活动主要内容 一、董事会秘书介绍公司 2026 年半年度基本情况 2026 年半年度，公司实现营业收入 18,734.39 万元，较上年同期增长 17.78%；归属于上市公司股东的净利润为 1,147.65 万元，同比增长 315.92%，净利润同比增长也比较明显，主要得益于合并武汉康录生物技术股份有限公司带来的增量贡献。报告期内，经营活动产生的现金流量净额 10,371.71 万元，较上年同比增长 56.49%，整体比较稳健。 从收入结构看，试剂收入仍为公司的主要收入来源，约占营业收入 90%，同比增长 14.27%。除外延式收购取得 FISH 产品增厚公司营业收入和利润外，公司自身免疫检测产品增长最明显，该产品线在一季度已展现出增长潜力，新增客户逐步放量，上半年度整体增速超过 27%，虽然规模仅占总营业收入 10%左右，但依托特异性的流式荧光检测平台，且随着高性价比配套仪器的使用以及产品进一步丰富，自身免疫检测产品具备良好的成长潜力，未来有望成为公司另一个重要产品及新的收入增长点。公司肿瘤标志物系列产品和 HPV 系列产品作为公司拳头产品，虽然受到历年区域集采陆续落地的政策影响，该部分业务收入较往年下降，但降幅较 2025 年全年收窄约 2.5 个百分点，仍为公司试剂收入中核心品类。 在研发方面，公司持续保持高比例的研发投入，半年度累计投入研发费用 3,008.04 万元，占营业收入的 16.06%。上半年度，公司新获 4 项医疗器械注册证书，包括 3 个配套仪器和 1 款发光试剂，其中还有 1 款具有高性价比的全自动流式荧光发光免疫分析仪 F2000，将有助于带动后续自身免疫产品试剂的增量；另外，新增了 6 项医疗器械注册申请，涵盖肿瘤、传染病、代谢等多个疾病领域。与此同时，公司控股子公司在报告期内新增备案“5q (EGR1) 基因缺失探针试剂（荧光原位杂交法）”、“CCND1 (BCL1) 基因断裂探针试剂（荧光原位杂交法）”等 25 项 FISH 试剂产品，重点覆盖血液肿瘤（包括淋巴瘤、多发性骨髓瘤、白血病等）的细分靶点，可以更好地满足临床检测需求，进一步巩固国内 FISH 领域的龙头企业地位。截止报告期末，公司已累计拥有国内医疗器械注册/备案证书 636 个，主要涉及肿瘤、自身免疫、心血管、激素、甲基化、甲状腺功能、用药指导和产前筛查等领域的检测，产品更具多元化。 在内部管理上，公司延续开展各类降本增效措施，加强应收账款管理，加大跟催力度，在	

报告期内应收账款回款成效显著，报告期末应收账款账面余额占净资产的比重较期初下降明显，故本期有一部分坏账准备转回，对利润总额产生积极贡献。

公司始终重视投资者回报。报告期内公司已实施了 2025 年年度权益分派，共派发现金股利 1,598.61 万元。与此同时，为进一步提高分红频次，增强投资者回报水平，经公司 2025 年度股东会授权董事会根据经营情况制定中期利润分配方案，现公司已推出了 2026 年中期分配方案，预计共计派发现金股利人民币 797.95 万元。

二、互动问答环节

投资者就主要关注问题进行问答，主要内容如下：

Q1：剔除康录生物影响后，公司原有业务的收入情况及边际改善情况？

A1：剔除康录生物收入贡献后，公司整体营业收入较去年同期下降约 10%，主要系集采影响需要逐步消化，其中对于公司影响最大的还是肿瘤标志物系列，但较上年已有所改善。比如肿瘤标志物的区域集采，各地最终落实执行的时间有差异，但目前已基本执行完毕，影响程度将会进一步下降。

Q2：公司在海外业务上增长较快，主要是哪些产品？

A2：上半年度，公司实现境外收入 833.48 万元，较上年同期增长 1,104.82%，这部分增长较大，与公司近几年持续投入海外平台建设密切相关，FISH 探针试剂、免疫、分子 POCT 等多品类试剂及配套仪器通过 CE 自我声明，符合欧盟 IVD 98/79/EC 指令或 2017/746 (EU) IVDR 要求，同时也积极参加国际展会，提升公司在海外市场的品牌知名度与市场渗透率。从品类上，境外收入规模最大的品类是 FISH 探针。公司控股子公司康录生物作为国内分子病理赛道细分龙头，其 FISH 产品优异、稳定的产品性能有利于国际市场的推广。

Q3：公司研发投入领域规划？未来有哪些产品近期会获批，或能成为增量来源？

A3：公司始终坚持以研发创新为核心驱动力，在肿瘤、自身免疫、代谢、传染病等大部分临床刚需领域都有所布局，战略上将研发的重点放在非集采、高技术壁垒的产品领域。近两年，公司会持续在自身免疫、FISH、真菌方向上加大投入力度，这些方向是公司新的增长点。公司近期申报的“ β 淀粉样蛋白 1-40 (A β 1-40) 测定试剂盒（化学发光免疫分析法）”、“ β 淀粉样蛋白 1-42 (A β 1-42) 测定试剂盒（化学发光免疫分析法）”等 4 项阿尔茨海默病（AD）检测产品，以及前期已申报的“曲霉半乳甘露聚糖检测试剂盒（磁微粒化学发光法）”真菌领域 GM

试验，均将在后续获证后成为公司新的业绩增长点。此外，公司在侵袭性真菌病检测领域已取得（1-3）-β-D 葡聚糖检测试剂盒（磁微粒化学发光法）注册证，GM 试验产品后续获批将有效拓展在该领域的产品线布局，增强协同效应。

Q4：近期发布的《检验类医疗服务价格项目立项指南（试行）》以及之前发布的《病理类医疗服务价格项目立项指南（试行）》对公司业务影响？

A4：《检验类医疗服务价格项目立项指南（试行）》原则上不按检验方法学分别设立主项目，明确基本物耗（含试剂、质控液、校准液等）均计入项目价格，不得额外收取试剂费用，也通过补充机制对质谱类等特色技术设置加收；在计价规则上，确定了阶梯式“分档折扣”收费标准。具体的政策落地上需要时间，收费标准的变化会使得公司更加关注成本费用控制，公司会持续关注具体执行进展。《病理类医疗服务价格项目立项指南（试行）》是去年年底就已经发布的规则，旨在推动数字化和人工智能在病理科的应用，报告期内对于公司 FISH 产品业务影响程度不大。

附件清单 （如有）	无
日 期	2026 年 08 月 25 日