

证券代码：920009

证券简称：丹娜生物

公告编号：2026-083

丹娜（天津）生物科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

☐ 特定对象调研

☒ 业绩说明会

☐ 媒体采访

☐ 现场参观

☐ 新闻发布会

☐ 分析师会议

☐ 路演活动

☐ 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 9 月 3 日

活动地点：公司通过全景网“投资者关系互动平台”(<https://ir.p5w.net>)采用网络远程的方式参与“2026 年天津辖区上市公司投资者网上集体接待日活动”。

上市公司接待人员：董事长 ZHOU ZEQU（周泽奇）先生、财务总监刘雄志先生、董事会秘书李浩一先生、证券事务部代表李立超先生。

三、投资者关系活动主要内容

为进一步加强与投资者的沟通交流，公司于 2026 年 9 月 3 日(周四)15:00-17:00 参与在全景网举办的“2026 年天津辖区上市公司投资者网上集体接待日

活动”。本次活动采用网络远程的方式举行，公司管理层对此高度重视，积极参与本次上市公司网上集体接待日活动，并与投资者进行了深度的交流与互动，公司对投资者提问的问题进行了回复，主要问题如下：

1. 公司的慧眼识菌形态鉴定智能系统的技术原理是什么？目前是否有收费模式？未来是作为独立产品销售，或者作为试剂销售的“增值服务”？

投资者您好，慧眼识菌是一款基于人工智能技术的丝状真菌形态学识别的软件，可对显微镜图像中的丝状真菌进行识别判定。目前以免费试用模式进行市场推广，尚未作为单独产品对外销售。未来将根据市场接受程度采取适宜的商业模式。该产品目前正处于市场推广阶段，对公司未来的盈利影响具有不确定性，敬请广大投资者理性看待，注意投资风险。感谢您的关注。

2. 请问真菌药敏试剂及药敏分析仪、G 试验 POCT 发光产品以及其他进入药监局审批阶段的新品目前进展顺利吗？这些新品贵司预估何时能进入收获期？以后还会往哪方面布局新产品？

投资者您好，目前相关产品的注册工作正在有序推进。受下游医院预算、采购节奏、市场竞争、临床接受度等因素影响，从产品注册到形成规模收入还需要一定周期。公司将持续聚焦病原微生物精准诊断赛道，重点布局分子诊断产品及耐药性检测产品，形成精准诊断与指导用药的业务闭环。感谢您的关注。

3. 请问公司产品目前在三甲医院的渗透率达到多少？三甲医院从引进公司产品到成为稳定客户，平均需要多长时间？客户更换供应商的成本有多高？

投资者您好，公司目前终端医院以三级医院为主，重点头部三甲医院已实现一定程度覆盖，不同区域、科室覆盖情况存在差异。三甲医院从引进公司产品到成为稳定客户需经历进院准入、方法学验证、临床习惯培育、样本量释放等阶段，平均周期受医院预算、样本数量等多重因素影响，个体差异较大。客户更换供应商的成本因不同产品差异较大，如无需替换仪器则更换成本相对较低。感谢您的关注。

4. 公司在研的真菌药敏试剂、药敏分析仪、G 试验 POCT 发光产品均已进入药监局审批阶段，微生物药敏分析仪已进入天津市医疗器械优先审批程序。请问这些产品的预计获批时间表是怎样的？药敏分析仪的市场空间有多大？

投资者您好，真菌药敏试剂预计 2026 年第四季度获证，药敏分析仪和 G 试验 POCT 发光产品预计 2027 年第一季度获证。注册证的实际获批时间受主管部门审批流程的影响，具有不确定性，存在不能按照公司预期取得注册证的风险，敬请广大投资者理性研判，审慎决策，注意投资风险。

我国真菌药敏分析仪市场是一个尚待开发的市场。从需求端看，抗真菌药物选择有限、耐药形势趋严，临床对精准药敏指导治疗的诉求持续上升；但目前国内能开展规范化真菌药敏检测的实验室占比很低，药敏自动化设备多为进口或通用细菌药敏平台兼顾，专门针对真菌、操作便捷、试剂配套成熟的国产药敏分析仪存在供需缺口；从供给端看，若公司相关产品成功获得注册，公司将成为药敏试剂与分析仪的成套检测方案提供商，依托现有真菌检测的用户基础与渠道，公司药敏试剂与分析仪有望实现同步放量。

真菌药敏检测属于渗透率较低、市场竞争格局尚未充分，且与公司现有体外诊断业务具备高度协同效应的增量赛道，未来有望成为公司重要收入来源。但市场拓展进度、临床接受度、医疗机构预算管控、国家相关政策落地等因素，均可能对公司相关检测业务产生重大影响，存在市场开拓不及预期的风险。前述行业的相关判断存在一定的主观性，未来行业发展存在不确定性，敬请广大投资者理性分析、审慎决策，注意投资风险。感谢您的关注。

5. DRG/DIP 医保打包付费控费等政策因素对公司 2026 年下半年的业绩预期有多大影响？公司对此有何具体应对措施？

投资者您好，2026 年下半年，上述因素仍会客观存在，但难以量化对公司业绩的具体影响幅度。公司将持续推进核心产品市场拓展，加快新产品转化落地，优化内部运营管理，力争推动主营业务稳健发展。敬请广大投资者理性分析、审慎决策，注意投资风险。感谢您的关注。

6. 贵公司主营收入何时能有较大幅度的增长，需要什么条件？

投资者您好，主营收入增长受行业环境、下游需求、政策落地、市场竞争等多重不确定因素影响，公司无法给出明确的时间预判。公司将持续推进核心产品市场拓展，加快新产品的研发及转化落地，优化内部运营管理，力争推动主营业务稳健发展。但主营业务收入变化存在不确定性，经营成果请以公司公开披露信息为准，敬请投资者注意投资风险。感谢您的关注。

7. 公司在半年报中披露了行业政策变化风险、市场竞争风险、新产品研发和注册风险、原材料供应风险等多项重大风险因素。请问对于“鲎血细胞”这一核心原材料供应风险，公司目前库存可满足未来 5 年以上生产需求，但 5 年之后如何保障？替代产品的研发进展和市场接受度如何？

投资者您好，公司高度重视鲎血细胞这一核心原料的供应风险，除库存可满足未来 5 年需求外，公司还开辟了合规海外采购的渠道，已经开展常态化进口。同时，公司研发了多款替代产品，可以根据不同客户的应用场景提供相应的检测方案，满足客户的临床检测需求。感谢您的关注。

8. 公司拥有 2 项国内独家注册产品——曲霉半乳甘露聚糖 IgG 抗体检测试剂和念珠菌甘露聚糖 IgG 抗体检测试剂。请问这 2 款独家产品的收入占比是多少？未来是否有竞争对手在布局同类产品？公司的先发优势还能维持多久？

投资者您好，公司曲霉半乳甘露聚糖 IgG 抗体检测试剂和念珠菌甘露聚糖 IgG 抗体检测试剂的产品收入占比较低。目前在国内市场，曲霉半乳甘露聚糖 IgG 抗体检测试剂出现了类似产品，但是其受限于销售渠道以及不能提供联合检测方案等制约，但尚未形成规模化竞争态势；公司念珠菌甘露聚糖 IgG 抗体检测试剂仍为国内独家产品，先发优势的持续时间受竞品注册进度、产品迭代、市场推广等多重因素影响，存在不确定性。公司将持续提升相关产品性能，扩大联检优势，提升精准诊断能力。感谢您的关注。

9. 公司将杭州怡丹生物技术有限公司比照关联方进行披露。请问 2026 年上半年公司与该公司的关联交易金额是多少？关联交易的定价是否公允？是否经过独立董事事前审核？

投资者您好，公司 2026 年半年报将杭州怡丹生物技术有限公司比照关联方进行披露。2026 年上半年关联交易金额 10,978,371.06 元，相关交易价格公允，已按照公司制度履行了独立董事专门会议审议程序。感谢您的关注。

10. 贵公司市值管理如何做？

投资者您好，公司高度重视维护全体股东利益，主要从以下方面开展工作：一方面做好价值创造，聚焦主业，持续优化发展战略，规范公司治理，做好持续的中长期激励，做好研发和核心竞争力建设；第二方面做好价值经营，企业

依据所处的不同发展阶段制定分红规划，持续回报投资者，适时进行股份回购；第三方面做好价值传播，守好高质量信息披露底线，常态化开展投资者关系管理工作；第四方面做好组织建设，董事会负总责，董事会秘书牵头执行，为市值管理奠定组织基础。感谢您的关注。

11. 公司近期接待了开源证券等 15 家机构调研。请问机构投资者最关注公司的哪些方面？公司未来是否有引入战略投资者的计划？

投资者您好，机构投资者重点关注公司所处行业发展阶段、公司业务布局、凝血原材料等问题。对于引入战略投资者，公司对具备产业协同价值、有利于公司长远发展的机遇保持开放态度。截至目前，公司暂无确定的引入战略投资者计划。若后续开展相关重大事项，公司将严格遵守监管要求，及时履行信息披露义务，请投资者以公司正式公告为准。感谢您的关注。

12. 2025 年 4 月 1 日，世界卫生组织（WHO）发布首份真菌感染检测与治疗报告，其中对公司研发的六项真菌检测试剂进行了推荐。请问产品获得 WHO 推荐，对产品进院和临床推广有多大实质性帮助？

投资者您好，公司产品获得 WHO 推荐，有助于降低进院立项门槛、提升临床检测意愿、构筑差异化竞争优势，是医院检验科、医学科开展新检测项目、纳入收费目录的重要循证参考依据之一，在招投标评审、医保与物价申报等环节能够强化公司的专业形象、缩短医疗机构的决策周期，有利于公司产品顺利通过院内论证。权威机构的背书是推动产品嵌入临床标准诊疗流程的有力支撑。感谢您的关注。

13. 公司于 2026 年 6 月 30 日获批了真菌三项核酸 PCR 法检测试剂盒。请问该产品的市场推广进展如何？终端覆盖了多少家医院？预计今年能贡献多少收入增量？

投资者您好，该产品于 2026 年 6 月 30 日获批，取证至今约两个月的时间，尚处市场导入初期。由于医院对新增检测项目实行严格的准入管理制度，需依次完成项目论证、院内立项、收费编码申请及采购入库等环节，整体周期较长，因此终端放量尚需一定的时间，属产品上市后的正常爬坡阶段。

公司目前正围绕头部医院开展集中布局，已有多家头部医院进入采购流程或完成意向对接，主要覆盖三级医院及区域医学中心等核心终端，为后续规模

化上量奠定了基础。随着已启动采购的医院逐步落地，产品收入贡献将稳步体现。新产品的推广，存在不及预期的可能性，敬请广大投资者理性看待，注意投资风险。感谢您的关注。

14. 请问公司在二级及以下医院的渗透率目前是多少？随着分级诊疗和县域医共体建设的推进，这块“下沉市场”的空间有多大？

投资者您好，公司客户目前仍以三级医院及区域医学中心为主，二级及以下医院渗透率相对偏低，尚处市场教育早期阶段，属于增量市场。

二级及以下医院市场的成长逻辑正逐步清晰。分级诊疗与县域医共体建设推动“大病不出县”，免疫低下、肿瘤及重症真菌感染患者持续留在县域，检测需求自然下沉。另外，DRG/DIP按病组付费全面落地后，促进医疗机构主动控费、缩短平均住院时长、严控误诊漏诊带来的医保超支。因此二级及以下医院存在引入快速、精准真菌检测的内生动力，具有下沉市场基数大、渗透率起点低、政策驱动力强的特点，将是公司未来重要的增量来源。公司未来业绩发展情况与市场环境及相关政策存在关联性，存在市场开拓不及预期的风险。公司对二级及以下医院市场的相关判断存在一定的主观性，未来行业发展存在不确定性，敬请广大投资者理性研判，审慎决策，注意投资风险。感谢您的关注。

15. 2026年8月国家医保局发布《检验类医疗服务价格项目立项指南（试行）》，将公司产品均纳入其中。请问该政策对公司产品的临床推广和入院有什么实质性影响？是否有助于加速进口替代进程？

《检验类医疗服务价格项目立项指南（试行）》为全国统一的项目立项框架，原则上不再按方法学单独设立主项目，解决以往各地检验项目名称、项目内涵不统一的问题。公司产品均纳入其中，有助于降低部分地区项目立项层面的准入壁垒，对于临床推广和入院属于政策利好，同时产品入院也受到产品性能、科室需求、院内采购、预算等多重条件约束。《检验类医疗服务价格项目立项指南（试行）》“同果同价”原则将削弱进口品牌的溢价优势，国产高性价比产品竞争力凸显，有利于国内头部企业加速进口替代进程。政策落地执行存在地区差异、落地节奏不确定的风险，上述对政策的相关影响判断存在一定的主观性，未来对行业的实际影响存在不确定性，敬请广大投资者理性研判，审慎决策，注意投资风险。感谢您的关注。

16. 请问公司目前投资者关系管理团队的配置情况如何？是否有专职的投资者关系负责人？对于投资者通过电话、邮件等渠道提出的问题，平均回复周期是多久？

投资者您好，公司董事会办公室有三名专职工作人员，配置了专门的投资者关系负责人，负责接听电话、接收和回复邮件、接待投资者现场调研，对于投资者问询，公司将在合规前提下尽快予以回复，受问询复杂程度不同，回复周期存在差异。感谢您的关注。

丹娜（天津）生物科技股份有限公司

董事会

2026年9月7日