

2021年11月4日亚辉龙(688575)发布公告称:Tairen Capital、渤海汇金资产管理公司、东方马拉松资产管理公司、东吴证券、方正证券、富国、港丽、高禾投资、高特佳投资、国金证券、国联安、国泰君安、杭州汇升投资、汇丰晋信、交银、进门财经、九泰、巨杉资产、聚鸣投资、乐信资产、民生信托、宁泉资产、青榕资产、上海六禾投资、上海宁泉资产管理有限公司、上海楹联投资、深圳市红石榴投资管理有限公司、泰达宏利、西南证券、信达证券、兴业证券、寻常投资、易正朗投资、长盛基金、浙商证券、正享投资、知恩资本、中国民生信托、中海、中信证券、中信证券资管、中意资产、朱雀基金于2021年10月31日调研我司。

本次调研主要内容：

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、分析单元可扩展为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。

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IVD RCE注册证，这也有利于市场的开拓。

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。

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。

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。

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的战略是否有影响?

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。

亚辉龙主营业务：以化学发光免疫分析法为主的体外诊断仪器及配套试剂的研发、生产和销售,及部分非自产医疗器械产品的代理销售业务

亚辉龙2021三季报显示，公司主营收入8.57亿元，同比上升20.9%；归母净利润1.55亿元，同比上升3.92%；扣非净利润1.41亿元，其中2021年第三季度，公司单季度主营收入3.09亿元，同比上升10.28%；单季度归母净利润6638.75万元，同比上升37.16%；单季度扣非净利润5937.72万元，负债率25.23%，投资收益187.23万元，财务费用751.26万元，毛利率56.65%。

该股最近90天内共有3家机构给出评级，增持评级3家；近3个月融资净流出281.04万，融资余额减少；融券净流出5417.72万，融券余额减少。证券之星估值分析工具显示，亚辉龙（688575）好公司评级为4星，好价格评级为1星，估值综合评级为2.5星。