

北京热景生物技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：热景生物

证券代码：688068

编号：2025-003

投资者关系 活动类别	<div><div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div><div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div><div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/> 路演活动</div><div><input type="checkbox"/> 现场参观</div><div><input checked="" type="checkbox"/> 其他（策略会、线上交流）</div></div>	
参与单位名称	<div><div>EBSASSET MANAGEME 丹羿投资 国泰君安证券 左道投资 湘禾投资 默驰投资 东吴基金 信达资产 健顺投资 兴业理财 凯石基金 华安基金 国联基金 太平基金 宁银理财 富国基金 平安财智 德邦基金 敦和资产 汇丰晋信基金 汇添富基金 淳厚基金 申万宏源证券 蜂巢基金 诺德基金 金元顺安基金 青骊投资 国投瑞银基金 财通资管 华泰柏瑞 鹏华基金</div><div>摩根基金 从容投资 大箏资产 汇利资产 鹤禧私募 鼎锋资产 东方证券 信达澳亚 光证资管 兴银基金 加鹏资产 华泰自营 天治基金 奥博资本 安联基金 山西证券 循远资产 德邦证券 民生加银基金 汇安基金 浙商证券 湖南医药私募 肇万资产 西部利得基金 野村东方国际证券 银河基金 农银汇理基金 兴证全球基金 财通基金 国泰海通 易方达</div></div>	

	中信证券 中金公司 中信建投证券 信达证券 长江证券 国盛证券	银河证券 国联民生证券 华源证券 中邮证券 东吴证券 国海证券
时间	2025 年 4 月 1 日-2025 年 4 月 30 日	
地点	现场、线上	
公司接待人员姓名	董事、董事会秘书、副总经理：石永沾先生	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>北京热景生物技术股份有限公司成立于 2005 年 6 月，是一家聚焦于创新生物技术,布局并打造从疾病的早期筛查、诊断到治疗解决方案的生物高科技企业，于 2019 年 9 月登陆科创板。</p> <p>公司始终践行“发展生物科技，造福人类健康”的企业使命。在诊断领域，立足“创新诊断,价值检验”的理念，不断探索自主创新诊断技术平台，积极研发拓展液体活检的癌症早筛技术；在治疗领域，探索前沿科技，积极布局抗体药物、核酸药物等生物制药领域前沿创新技术。基于健康中国发展战略，专注从诊断到治疗的发展战略。</p> <p>自 2005 年创办以来，公司一直聚焦研制具有中国自主知识产权的体外诊断试剂，包括 POCT、免疫诊断、核酸检测等领域；拥有十余种独家、首家获得注册证的产品；特别是肝癌早诊检验试剂，长达十余年的专注和聚焦，才得以研发具有自主知识产权的化学发光法肝癌早诊三联检(AFP/AFP-L3%/DCP)、高尔基体蛋白 73(GP73)等创新体外诊断试剂，填补了国内空白，并达到世界一流水平。公司立足“创新诊断、价值检验”理念，构建了独创自主知识产权糖捕获技术平台、试剂通用的小型及大型磁微粒化学发光技术平台、高灵敏上转发光技术平台以及基于多组学的癌症筛查 DNA 甲基化技术平台等全场景创新诊断技术平台。</p> <p>公司基于所成立的“未来技术研究院”，积极布局抗体药物、核酸药物等生物制药领域前沿创新技术，目前已形成了舜景医药处于临床研究中的全球首款心梗急救抗体药 SGC001、智源生物处于临床研究中的 AD 治疗抗体药物 AA001，以及尧景基因的肝外靶向小核酸药物递送平台的第一波成果。</p> <p>二、问答环节主要内容：</p> <p>除前期已经披露的投资者关系活动内容外，本次新增的主要</p>	

交流内容如下：

1、请简要介绍一下公司 2024 年度的业绩情况？

答：2024 年度，公司实现营业收入 51,090.00 万元，同比下降 6.74%；相比 2023 年扣除非常规检测业务后的营业收入，2024 年营业收入增长 23.10%。公司常规业务仍保持了持续稳定的增长，这主要得益于公司加大推广力度，深挖行业潜力，做大上量产品和聚焦特色优势产品等举措。

在常规诊断业务的技术平台方面，磁微粒化学发光法业务实现营业收入 40,410.97 万元，同比增长 26.15%，其中：（1）大发光平台（C2000、C3000 等 C 系列试剂及仪器）实现营业收入 16,592.25 万元，同比增长 50.65%；（2）小发光平台（MQ60 系列单人份试剂及仪器）实现营业收入 23,818.72 万元，同比增长 13.31%；磁微粒化学发光技术平台营业收入占常规业务诊断营业收入的比例从上年度的 80.07%增长到 86.54%。

2、请介绍一下公司的业务布局？

答：公司始终坚持以“发展生物科技，造福人类健康”为使命，以创新为理念，以市场为导向，紧紧围绕创新生物技术，布局从疾病的早期筛查、诊断到治疗的解决方案。

在体外诊断业务领域，公司以“创新诊断、价值检验”为核心理念，构建了覆盖全场景诊断市场的核心技术矩阵，形成“上转发光+磁微粒化学发光+糖链外泌体”三大技术平台协同发展的创新体系；在解决方案方面聚焦“国人肝健康工程”产品集群、“C-GALAD 肝癌风险预警模型”等战略，通过“健康中国行”公益网络，公司已形成覆盖肝病、肿瘤、代谢疾病等领域的 300+检测菜单。其中肝癌三联检、CK18 检测、外泌体胰腺癌筛查等创新产品进入全国主要三甲医院，MQ60 系列化学发光系统在基层医疗市场覆盖率超 85%，外泌体平台技术更与 20 家省级肿瘤中心建立科研合作。三大技术平台与两大战略方向共同构建“精准筛查-智能预警-全程管理”的立体化诊断生态，持续强化在重大疾病早诊早筛领域的技术壁垒与市场优势。

在生物创新药业务领域，公司持续深化“诊断+创新药”双轮驱动战略，通过重要战略参股公司舜景医药、尧景基因、智源生物等创新药企，构建差异化创新药管线，聚焦抗体药物与核酸药物两大核心领域。公司重点围绕心脑血管治疗战略进行布局，已组成了舜景医药处于临床研究中的全球首款心梗急救抗体药 SGC001、智源生物处于临床研究中的 AD 治疗抗体药物 AA001，以及尧景基因的肝外靶向小核酸药物递送平台的第一波成果。

在生物技术原料及 AI 创新药服务业务领域，公司立足生物技术优势，拓展生物技术原料及 AI 创新药服务业务。公司通过引进和创新多项先进技术，有效提升生物技术原料品质和效能，建立了

单 B 细胞抗体制备技术平台、噬菌体库技术平台和昆虫-杆状病毒蛋白表达技术平台三大生物技术原料核心技术平台有效提升公司生物技术原料的核心竞争力，为公司持续创新和市场拓展提供了坚实的技术基础。此外，公司成立“X-Gen AI 新药发现与设计研究中心”，围绕药物开发源头创新的关键环节，该中心通过先进的 AI 技术与多模态模型，已成功自主开发和搭建了 Target Seek 靶点发现平台和囊括抗体、小核酸、多肽类的生物分子 AI 设计平台。

3、SGC001 Ib 临床进展？

答：公司重要参股公司舜景医药携手首都医科大学北京市心肺血管疾病研究所杜杰教授共同研发的 SGC001 注射液，作为一款急救用单克隆抗体候选药物，专为急性心肌梗死（AMI）患者的紧急治疗而设计。SGC001 项目已完成的 Ia 临床试验研究表明，其具有良好的安全性和耐受性。截至目前，Ib 临床研究正在按计划进行中。

4、智源生物 AA001 目前 I 期临床进展情况？

答：公司参股公司智源生物研制的创新药 AA001 单抗临床试验申请（IND）已于 2025 年 2 月获得国家药品监督管理局（NMPA）批准许可。AA001 是一款由智源生物刘瑞田教授研发团队研制的治疗用单克隆抗体药物，适用于阿尔茨海默病（Alzheimer's disease, AD）源性轻度认知障碍及轻中度 AD 患者的治疗。刘瑞田教授团队通过十余年的探索，发现了阿尔茨海默病抗体药物介导神经突触过度丢失是导致免疫治疗失败的原因，提出采用无效应片段（Fc 段）或无效应功能的 β -淀粉样蛋白（A β ）抗体具有较好前景的 AD 治疗新策略，可以提高抗体药物的疗效，降低毒副作用。AA001 单抗即是基于该策略开发的新一代 AD 治疗抗体候选药物，目前 Ia 期临床进展顺利。

5、能不能请公司介绍下尧景基因小核酸药物的最新进展？

答：公司重要参股公司尧景基因致力于 siRNA 小核酸药物提供一流递送解决方案，研发突破性肝外靶向递送技术平台，已经实现多个部位的递送。平台具有高效、长效、精准、低毒的优势，有望为肝外靶点疾病提供更广泛的治疗策略，具有巨大的市场应用潜力。尧景基因已申请专利 20 项，递交 4 项专利优先权，授权专利 11 项，其中 PCT 专利 1 项。尧景基因以创新生物技术为核心，自主创新，坚持做世界一流的国产创新药，为患者提供精准、高效的药物治疗方案。

6、公司 2025 年对海外市场有什么规划？

答：海内外业务协同发展一直是公司的重点战略，截止目前，

	公司已在美国、印度和香港地区设立了子公司，并在泰国设立了办事处，业务已覆盖东南亚、南亚、中东、欧洲、美洲等二十余个国家及地区，同时公司已累计获得境外资质认证 600 余项。2025 年，公司也将进一步完善体外诊断产品菜单，积极响应海外市场需求，丰富公司产品种类，并通过参展海外展会、增加销售合作伙伴及不断加大与海外大客户合作力度等方式积极拓宽海外销售渠道，进一步提高公司的国际市场拓展能力，提升公司核心竞争力。
附件清单 (如有)	无