证券代码：300289 证券简称：利德曼

**北京利德曼生化股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2013-002

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | ■特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 久富投资 李亚东、广发证券 丁理、东方港湾资产管理有限公司 唐林凤、鑫巢资本、王璐瑛、赵斌、唐颖、韩阳 |
| 时间 | 2013年9月12日 |
| 地点 | 北京利德曼生化股份有限公司 |
| 上市公司接待人员姓名 | 沈广仟、牛巨辉 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **主要议题：**  公司业务介绍  **发言记录：**  问： 能否介绍一下我们公司跟IDS合作的前因后果？  答：IDS的优势在于作仪器，我们的优势在于做试剂，双方都在寻找合适的合作伙伴，偶然的机会，双方谈的比较投机，双方有了合作的机会，实现优势互补，当然这种合作是逐渐开展起来的，接下来深层次的合作是研发方面的合作，这样双方的公司都能够发展的快一些。  问： IDS的仪器都非常有优势吗？  答 IDS的主要优势是做化学发光的免疫分析仪器。  问： 仪器好像一直都不是利德曼的特长？  答：利德曼最早做的是试剂，但后来也会往仪器方向发展，主要是两个方面一个是生化分析仪，一个是化学发光仪，所有的产品都不会是一步到位，下一步还会再继续升级和更新换代。  问：我们和IDS合作会不会对我们自产仪器产生竞争？  答：客户群不一样，合作只会使我们的客户群覆盖的更广，不会产生竞争。  问： 生化试剂在国内试剂领域方面是否更具有优势？  答：所有的事情都不是绝对的，利德曼经过十几年的发展，如果没有自己的优势就不会跑在行业前面。但这种优势也不是绝对的，企业都是不断向前发展的，希望我们通过坚持不懈的努力能够继续保持这种优势。  问： 从去年到今年三级医院普及从生化到发光的流水线速度比较快，这对我们的影响大吗？  答：从设备的角度来讲，越大的医院越喜欢用流水线，因为速度比较快，但速度越快对我们来说越好，因为试剂用的越多，我们主要的收入来源是试剂，但另一方面，仪器研发我们是在一点一点的做，全部做成以后就会形成流水线。  问：自动化流水线未来是趋势吗？  答：这个不能一概而论，不同的用户需求不一样。  问：请评价一下国内厂家的格局，包括生化和化学发光？  答：就免疫来讲，国内的生产厂家还很少，主要是国外进口，如果利德曼的仪器上市后，可以肯定在国内是较早的，基本不会产生和国内企业的竞争，如果有竞争应该是和外资企业存在竞争。  问：利德曼的试剂的价格较高会不会对公司产品招标产生影响？  答：大家买产品未必会买最便宜的，一般会买性价比比较高的产品。价格不是唯一因素。  问：公司进行仪器研发多少年了？  答：大概3年。  问：利德曼的团队稳定性怎么样？  答：相对稳定。  问： 利德曼今年较去年同期业绩情况怎么样？  答：利德曼一直追求一个目标就是持续、稳定、较高速度增长，未来还是这个目标，我们一般不考虑短期的增长，我们追求的是实现长期的业绩增长。  问： IDS的仪器是主要在欧洲市场还是全球？  答：全球销售。  问： IDS仪器的优势是什么？  答：小巧、灵活。  问：IDS仪器是既可以使用化学发光试剂又可以使用生化试剂吗？  答：是兼容的。  问：未来公司的方向还是在免疫系统这方面是吗？  答：利德曼定位在三个领域，一个是诊断，一个是科研实验仪器，还有一个领域就是生物化学试剂，这三部分是相辅相成的。  问：生化诊断试剂这块因为比较成熟了，是否增长就不会太高了？  答：因为基数大所以增长相对来说就显得不是很高。  问：分子诊断好像没有产品投放市场？  答：对于分子诊断市场，我们有小量投入为将来做为储备。  问：公司的产能什么时候能扩大  答：搬到新厂区后就可以了，应该快了，三期工程已经快竣工了。  问：我们的股东九洲通是否和我们公司有业务关联？  答：没有关联，九洲通是做物流行业的。  问：IDS的注册时间是否会很长？  答：平均下来应该有一年半的时间。  问：看财务报表，公司的应收款账期有些长  答：我们一般给用户的账期是3个月，仪器的账期稍微长一些，但都在正常的范围内。  问：我们的仪器投放主要是自产仪器还是代理的？  答：目前公司还没有自产仪器上市，主要还是代理仪器。  问：对于自产仪器和IDS代理仪器，如果在推广上是同时推广还是有所侧重？  答：企业关注的是利润，哪种仪器带来的利润大公司就会有所侧重，但公司需要长远发展，在利润相同的情况下公司会以自产仪器为主，这是一个大的方向，公司会按照这个方向来走。  问：公司未来会以低成本还是其他手段来进行全球扩张？  答：利德曼一直不主张以低价来竞争，但是主张低成本，主要还是要找一个平衡点来增加利润空间，但绝不会采用低价手段来进行竞争。  问：公司客户主要是三甲医院吗？  答：是，三甲医院比重较大。  问：生化分析仪有没有投放市场的时间表？  答：会比化学发光仪的速度慢一点。  问：生化分析仪和化学发光仪是同时开始的吗？  答：是同时开始的，但研发力量主要投放在化学发光方面。  问：目前生化试剂的产能是多少？  答：去年是14万升左右。  问：目前国内哪些区域是我们的市场？  答：经济条件好的地区销售情况比较好，比如广州、山东、浙江。  问：我们的产品是不是都是通过经销商进医院的？  答：95%以上，直销很少。  问：公司有没有未来三五年的战略规划？  答：我们已经在制定未来五年的战略规划，但这种发展规划需要准确的依据，在规划梳理出来之前还没有特别细致的规划，但大致方向是有的。  问：目前第三方体检机构发展较快，会不会带动我们的增长？  答：我们的行业是一致的，增长也是一致的，但也要看国家政策。  问：生化试剂产能翻一番会不会对毛利率有影响？  答：不会。  问：在国内公司有没有需要学习的企业？  答:每个企业都有其自身的优势，别人的优势都是我们需要学习的地方。  问：我们企业的文化是什么？  答：文化是很拿用语言形容的东西，但是如果看到一群人都是一样的这就是文化。利德曼一直坚持的文化就是朴素、务实和团结。  问：利德曼在行业内是后起之秀，核心的内容是什么？  答：坚持和务实，追求发展但不盲目扩张。  问：新来的高管会不会有激励政策？  答：肯定会有。但方案要做的一定要具有可行性，可以实施才行。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2013年9月12日 |