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：2013-009

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 璟琦投资：王磊；中邮证券：曾春娥；合正投资：庞文杰；  浙能财务：张梦国 |
| 时间 | 2013年09月27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 | 王兰珍、张海涛、杨路萍 |
| 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： 化学发光仪器有哪些部件是自己生产的？  答：源头的部件都是外购的，我们不做原始件的加工。  问：化学发光仪器研发到什么程度了？  答：正在做第三批试产，但批量还不是很大。  问： 化学发光仪什么时候可以推向市场？  答：计划是明年年初。  问： 第三批仪器生产了多少台？  答：十五台。  问： 发光仪明年上市以后会向市场上投放多少台？  答：明年计划也不是很大，几十台。  问：国外的化学发光仪售价多少钱？  答：国外的仪器在半送半赠的情况下给代理商的价格是50万左右。  问：公司配套的化学发光试剂是多少种？  答：31种。  问：以后大约多少种化学发光试剂能满足市场需求？  答：临床上特别常用的也就四十到五十种。  问：公司未来主推IDS的仪器还是公司自产的仪器？  答：这两款仪器的设计思路和使用都不是特别一样，我们会针对不同的市场去推广不同的仪器，计划是双线同时打市场，在不同的市场层次推广。  问：IDS的仪器在报批时是用自己的试剂还是利德曼的试剂？  答：用的是IDS自己的试剂。  问：IDS试剂的主要领域是在哪？  答：主要是骨标志物领域。  问：IDS仪器和利德曼自产仪器有什么区别？  答：设计理念是完全不一样的，我们的仪器更适合在传统的试验室，IDS的仪器设计的更灵活更小巧。  问：利德曼研发的仪器在样本位等指标方面和国外的差别大不大？  答：国外的仪器也分很多不同种的速度，有很多款。  问： 利德曼研发的仪器速度是多少？  答：我们的仪器速度是120，最大是150。  问：同时可以检测多少个样本？  答：可以同时检测24个项目。样本比较多因为是自动进样的。  问：IDS的仪器进展到什么程度了？  答：正在做注册检验，很快会启动临床实验。  问： IDS的试剂注册完以后也由我们做代理吗？  答：是的，也由利德曼代理。  问：公司生化诊断试剂保持稳定增速的核心竞争力是什么？  答：这有很多方面的原因，不是因为哪一点就能够使我们保持稳定的增速，技术方面和成熟的销售模式都是必要的因素。  问：化学发光可以用做HIV或梅毒检测方面吗？  答：是可以的。  问：目前国内还有其他厂家化学发光产品比我们多的吗？  答：有。  问：在仪器方面我们还有其他的技术储备吗？  答：仪器方面主要还是生化和化学发光，其他的都是待考量，还没有正式立项。  问：我们每年投入的研发费用有多少是投入到化学发光中？  答：我们现在的研发投入主要在三方面，仪器、诊断试剂和原料三大块，仪器差不多占一半，仪器的研发的费用比较高。  问：公司未来的发展重点在哪些方面？  答：一是生化试剂种类要更全，同时增加全自动生化仪器，另一个是化学发光，仪器和试剂是我们的两大方向，同时我们也希望能够在科研市场上有一个突破。  问：我们三级医院的覆盖率是多少？  答：如果有销售项目在里面就算覆盖的话，大概我们的覆盖率是40%～50%，总体覆盖接近一千家，但是覆盖面广并不意味着深度强。  问：我们公司的产品价格在县级医院有优势吗？  答：其实生化试剂总体来说对医院的负担来讲并不是一个成本特别高的产品，它和化学发光不一样，生化试剂的成本有时候连20%都不到，所以医院对生化试剂的价格并不是非常敏感。  问：分子诊断的市场占有率是什么样的？  答：分子诊断会成为一个发展方向，我们会尝试去做，但目前我们更多的是合作。  问：未来生化每年的增速是多少？  答：会维持一个相对较高的速度，但不会像以前一样达到30%的增速，估计会保持在20%左右，化学发光会成为一个全新的增长点。  问：仪器研发人员有多少？  答：六七十人。  问：如何保持20%的增速？  答：主要是两条路，一条是增加三级医院的覆盖率，另一条就是渠道向下延伸。  问：应收账款里有坏账的问题吗？  答：没有坏账问题。  问：药品会有串货的现象，试剂会有吗？  答：也会有，但我们会通过各种手段去避免这个现象。  问：公司完全没有直销吗？  答：不能说完全没有直销，只不过有些直销客户也会转到经销商那里去。  问：公司通过什么手段进入新的医院？  答：有一部分是通过经销商，有一部分是通过销售员在推广。  问：哪种推广手段更好？  答：分地区，与经销商在当地的影响力有关。  问：明年化学发光上市后的销售额预测会达到多少?  答：没有做过具体的销售预测，个人认为应该在几千万左右。  问：我们自己的仪器比较IDS的仪器更适合中国市场吗？  答：这两款仪器的思维模式不一样，我们的仪器是按照市场的通用模式设计的，而IDS的仪器则相对灵活，这两款仪器的定位不一样，但不能说谁更适合中国市场，利德曼生产的仪器理论上是更适合中国市场的，但适合中国市场的前提是仪器的稳定性、准确度要好。  问：IDS在美国的知名度高吗？  答：不高，在美国知名度最高的是贝克曼。  问：利德曼生产的仪器和国外相比差距在哪？  答：就相同速度的仪器而言没有太多技术上的差别，更多的是稳定性的差别。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2013年9月27日 |