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：2013-010

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 万家基金:张胤；六禾投资:陈信余 汪新文；东方港湾：唐林凤；首创证券：黄彬；华鑫证券：孙志达 |
| 时间 | 2013年10月31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、牛巨辉、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： 化学发光仪是在试生产吗？目前是什么状况？答：目前正在医院做性能测试，测试效果良好，主要是在为上市做前期准备。问： 公司销售人员有多少？答：大概一百多人。问： 代理销售仪器推动销售试剂的效果怎么样？策略有没有变化？答：年初计划增加代理仪器销售力度来增加收入，但后来发现，部分代理销售仪器的毛利率过低，且会增加应收账款，因此公司决定放弃部分业务，这样就导致收入与预算相比增长缓慢。问：明年是否会有仪器确实的销售收入？答：会有。问：三季报显示应收款的增长超过了收入的增长，现金流较去年同比下降，另外还有营业周转周期明显变长，这几个指标都是在恶化是什么原因？答：这不能说是恶化，要分析具体的原因，应收账款增加，是因为仪器销售增加，而仪器的账期比试剂账期要长，这对应收账款产生很大的影响，因此应收账款增加是很正常的。至于现金流下降，也是因为应收账款增加，归根结底还是与仪器销售增加有关，这些指标都是相关系的，一个指标有变化，就会影响其他指标。问：能否介绍一下IDS的情况？答：其实也没有大的变化，还是根据计划在做。问：试剂都是代理吗？答：代理为主，小部分直销。问：公司有没有打算发展科研仪器？答：除化学发光以外，公司也会考虑其他仪器的研发，但目前还是以生化和化学发光仪器为主。问：研发团队有多少人？有没有海归人员？答：100人左右，有海归人员。问：仪器给医院试用大概多长时间？答：不一样，要看医院的配合度，有一个月的也有三个月的。问：公司仪器选用的是针还是一次性加样头？答：公司用的是针。问：公司的化学发光试剂主要在哪些领域？答：肿瘤标志物、甲状腺功能、激素、心肌、糖尿病主要是这几大类。问：化学发光仪研发的主要难度在哪？为什么一直不能实现进口替代。答：一方面在设备本身，因为化学发光系统是封闭的，国内试剂不能用在国外的化学发光仪上，因此试剂发展的再快，也还是需要发展自己的仪器品牌。另一方面，国内仪器制造的能力和国外比是有差距的，一直生产不出类似的设备，因此就发展的比较慢。问：公司生化仪是什么情况？答：公司生化仪在研发上走了些弯路，因此项目进度较预期差异较大，另外由于生化试剂并不单独依赖生化仪系统，因此我们也把研发重点放到了化学发光仪上。问：化学发光仪研发了多久？答：到今年应该有四年了。问：对研发团队公司是否有激励制度？答：我们的研发项目很多，每个项目都不一样，目前公司也聘请了专业的咨询公司，做整个公司的激励制度。问：研发项目太多会不会导致精力不集中？答：不会，因为不同的项目有不同的研发团队，是分组的。问：如果为仪器做工艺改进，按照正常进度需要多久？答：设计的好的话，至少要做三轮的修正，每轮修正需要的时间会缩短。问：与IDS的合作对公司有什么帮助？答：与IDS合作可以帮助我们尽快将试剂推向市场，毕竟我们的仪器性能要达到稳定还需要一段时间，而IDS的仪器性能相对稳定。问：公司是否可借助于与IDS的合作将产品推向国际市场？答：可以。问：公司是怎样与IDS实现合作的？答：这经历了一个很长的时期，是在双方都对彼此进行了深入考察的基础上实现合作的。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2013年10月31日 |