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：2013-011

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 信达证券 吴临平； 东辉投资 陈廓 王伟； 合泰投资 李晨光；证券时报 严惠惠； 中航证券 赵浩然； 吴中华 |
| 时间 | 2013年12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 | 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： 目前研发团队有多少人？  答：100人左右。  问： 目前公司的化学发光试剂只有二十几种，像新产业大概有90多种，我们的品种是不是偏少？  答 公司的化学发光产品都是自主研发的，速度不会太快，我们一开始都是按需求进行研发，目前我们没有偏科的项目都是大众化的项目。  问： 公司研发的仪器和市场上卖的仪器有区别吗？  答：肯定会有，因为设计理念不一样。  问：目前公司的研发重点是在化学发光还是分子诊断？  答：化学发光。  问： 看过一些行业报告说分子诊断是将来的发展趋势，那公司是如何考虑的？  答：我们有所跟进但没有做大量的投入，因为分子诊断目前市场容量还比较小，方法学也不集中很分散。  问： 公司仪器的设计理念是什么？  答：希望我们的仪器将来可以和国外顶级的仪器进行比较，因此性能设计都是按照最高端的来设计的，只是目前速度还达不到，但是在结构设计方面预留了升级的空间，为今后高端机的研发奠定了基础  问：公司的仪器和国内生产的仪器比较如何？  答：速度是一样的。  问：目前公司的试剂主要销往哪个级别的医院？  答：三级医院比较多。  问：公司目前的研发重点是开发新产品还是研发与IDS仪器配型的试剂？  答：同时都要做。  问：IDS仪器的注册到了什么阶段？  答：注册检验已经完成，目前在注册申报阶段。  问： 乙肝五项的研发进度如何？  答：基本正常，明年应该可以申报注册。  问： 研发人员是按项目分配的吗？  答：是。  问：公司是否可以对IDS的仪器进行拆卸从而借鉴其先进的技术？  答：公司与IDS有协议，不允许这样做，我们不能做违约的事情。  问：公司明年的销售增长点在哪里？  答：我们正在调整销售模式，包括和一些仪器公司进行沟通和交流，除了等待利德曼自主研发的仪器外也会借助于其他公司的仪器，通过封闭或其他方式把利德曼的试剂带进医院，我们也会为一些做仪器的公司提供利德曼品牌的试剂包装作为他的原装试剂并利用他的经销渠道进行销售。另一方面公司会积极向下延伸销售渠道，来保证销售稳定增长。  问：明年预计增长率是多少？  答：首先要保证公司承诺的利润目标。  问：目前覆盖医院的数量是多少？  答：所有的医院覆盖数量大概有两千多家。  问：试剂进医院是通过医院招标吗？  答：每个地区都不同，但绝大部分是政府招标，医院自己招标的非常少。  问：化学发光试剂的毛利率是多少？  答：可以肯定的一点是毛利率不会太低，但会比生化试剂的利润高多少还要看市场竞争的情况。  问：公司是否会采用一种激进的方式，直接将仪器免费提供或另外成立租赁公司？  答：在不违背会计准则的情况下，公司会考虑各种适合市场的销售模式。  问：公司的仪器合作主要是与国外的公司合作还是国内的公司合作？  答：我们的合作范围相对比较广，目前已经和一些公司在沟通，我们希望借助一些仪器顺利地进入到我们想进入的市场。  问：耗材在国内是通用的吗？  答：我们所说的耗材对于利德曼来说主要是指试剂，而试剂许多都是通用的。  问：公司研发的仪器有没有生产？  答：已经生产出一批但还在医院里做测试，第二批也即将生产出来，但还是会放在医院做测试，估计明年会有一定的销售，具体的销量还要取决于医院的测试结果。  问：两批有多少台在做测试？  答：第一批选了五家医院做测试，但测试数量远大于五台。  问：IDS的仪器体积较小，是否比体积大的仪器在市场上更容易被接受？  答：发光仪对于医院来说稳定性是最重要的，体积大小并不对仪器的销售起决定性作用。  问：公司研发的仪器测试的结果如何？  答：测试的结果还是比较好的。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2013年12月12日 |