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：2014-004

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 友帮保险：唐坚；中投证券：段亚军；齐鲁证券：周小刚；华厦基金：李小亚；高正投资：陈晋军；阳光保险：王晓君；中国人寿：赵文太；中金基金：江军；开源证券：陈哲；东方港湾：黄宗炎；安帮资管：钱怡；国都证券：刘苗；拾贝投资：张剑；上海博颐：任晓燕；大摩华鑫基金：王大鹏；民族证券：江阳；宏源证券：岳苗；银华基金：钟鸣；华创证券：吴晓雯；银华基金：魏军；中信产业基金：李昱；嘉实基金：高元君；交银施罗德：胡昌杰；中信建投：高君一；工银瑞信：谭冬寒；彤源投资：梁浩；信诚人寿：林桐川；太平洋证券：徐振；光大证券：江维娜；海通证券：郑琴；创海富信资产管理公司：阳来军；长信基金：陈益凌；兴业证券：王卓琳；天弘基金：郭相搏；华西证券：祝佳婧；金百镕投资：马学进；建信基金：顾中汉、乔林建、姜锋 |
| 时间 | 2014年10月31日 |
| 地点 | 北京利德曼生化股份有限公司二层会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 沈广仟、王毅兴、陈宇东、牛巨辉、马志远 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **主要议题：**投资者沟通与交流**发言记录：**问：今年由于受到固定资产折旧影响，公司是否能有信心达成业绩目标使股权激励行权？答：首先，公司的整个团队有信心完成今年的业绩指标，我们从来没有想过完不成怎么办，因为必须要完成。问：公司收购德国德赛的子公司但上游原料及制备工艺等核心技术仍然掌握在德国德赛手中，后续公司如何实现与德国德赛的良性合作？答：大家可能对德赛了解的不是很多，德赛有自己的知识产权，在中国研发的知识产权在中国，在德国研发的知识产权在德国，实际上德赛目前卖的多数产品全都能够自己生产。另外，利德曼有很强的研发生产能力，能够给予德赛相应的支持。利德曼和德国德赛对未来的合作都有信心。问：公司第四季度要完成五千万的利润，除了房租能够减轻部分压力外，还有什么其他方式能够完成这个目标？答：目前投资者比较关心两个问题，一个是收入和利润的问题，另一个就是应收账款问题。公司在做股权激励之前就已经考虑过这些问题，四季度完成这个目标，应该是没有问题的。在第三季度时，公司在渠道、经销商整合以及对经销商激励政策等方面已经做了铺垫，在上半年我们主要在做的还是内部团队以及经销商的整合，有可能使业绩的增长受到延误，如果不是这些因素，就不是现在大家看到的这个样子，在前三季度我们已将所有的铺垫工作全部完成，我们前期所做的工作都是为后期做准备的，因此可以肯定的说，今年的业绩目标是一定要完成的。虽然很多细节不能在这里跟大家详细说明，但我们说的每一句话都是经过深思熟虑的，我们的企业是讲究诚信的，既然承诺了就要兑现，公司完成业绩目标主要还是依靠好的销售政策，因此四季度，希望投资者一定要对公司、对高管团队以及销售队伍有信心。问：公司CI1000化学发光仪与IDS的仪器有什么差异，公司的推广的重点是什么？公司主打的产品是哪个？如何定位这两个产品？答：公司未来主打的产品应该是免疫系统。这两个产品还是要根据客户的需求来给客户建议，并不会为了推广自产的仪器而忽略客户的需求，因此很难说会主打哪个产品，我们主打的应该是将免疫系统整个推向市场。问：公司CI1000有没有销售？答：有装机的，也有订单。有几十台订单，装机的有十几个。问：公司自产仪器在装机量很大的情况下可能会有负面反馈，到目前为止，有没有出现负面反馈？答：到目前为止还没有，都是正面的，因为量比较小。问：如果公司自产的仪器将来出现负面反馈，公司研发人员有没有相应的准备？答：仪器是研发人员做出来的，就必须有能力解决问题。问：公司自产的仪器和IDS仪器反应的原理是不是一样的？答：是一样的。问：买公司的仪器会送试剂吗？答：可能开始的时候会送试剂，但不会一直送，公司会衡量，找利润平衡点。问：其他公司仪器的出厂价大概是十几万，公司的仪器出厂价是30万，我们的仪器性能上会比他们的仪器性能好很多吗？答：公司的仪器和其他国内公司的仪器相比是具有一定优势的，其中很重要的优势就是最大限度的避免交叉污染，我们的仪器将清洗系统做的很完善，这样就会最大程度的避免交叉污染，这就是一个很大的优势。问: IDS仪器和公司自产的仪器用的试剂一样吗？答：和公司自产的化学发光仪使用的试剂一样，公司也经过了一年多的调试才使试剂能够通用，IDS仪器也有一些特殊项目的试剂。问：公司化学发光试剂是否比罗氏的试剂价格高？答：不会比罗氏价格高。问：公司自产仪器上市后，产能是否能够满足市场需求？答：仪器与试剂不同，仪器主要是需要场地和人员进行装机，公司在建设三期工程时已充分考虑未来产能的问题，目前场地足够满足装机的需求，因此产能不是问题。问：Eingma的仪器在欧美市场有没有销售？答：Eingma的POCT仪器在欧洲市场还没有正式销售，但是已经投放了200台左右，都是在进行试用，由于该仪器尚处于商业化的初级阶段，因此还没有形成销售，仍处于试用阶段。仪器在欧洲的注册已经取得，并且取得了一个试剂的CE认证，2016年1月之前应该能拿到4-5个试剂的认证批文。在美国目前FDA的认证工作已经开始，在取得CE认证后6-8个月的时间可取得美国FDA的认证。问：公司CI1000的装机是试用的装机还是销售的装机？ 答：是销售的装机，因为试用阶段已经结束了。问：Eingma的仪器与其他分子诊断类的仪器在技术上的不同有哪些？答：Eingma的仪器与其他分子诊断的仪器相比主要有以下几点优势。首先，其他分子诊断的仪器是一台实验室设备，必须在符合特定要求的中心实验室，由具有专业技能培训的人员操作使用，不是床边诊断仪器。而Eingma的仪器是一台完全的床边诊断仪器，对使用环境和操作人员都没有要求，可以在任何地点，任何时间由任何人来提供服务，所以Eingma的仪器所面向的市场范围要大的非常多。Eingma仪器这个特点也符合美国FDA的CLIA豁免的要求，也就是说，在通过美国FDA认证程序后，Eingma的仪器可以在任何地方进行使用，使用场所无需经过FDA认证。其他分子诊断仪器无此特点。其次，Enigma仪器在化学方法学的兼容性上较其他品牌也有很大的优势。一些分子诊断仪器现在只能用Taqman探针法，非常局限。而Eingma的仪器平台更为开放，不仅可以使用Taqman探针法，还可以使用双探针法，杂化探针法等所有基于探针技术的方法。此外，Eingma的仪器还可以使用融解曲线分析法和谐感共振方法。这些方法不仅可以提供Taqman探针法无法达到的灵敏度和单一试管中检测的多重度，也可以在未来试剂盒开发的过程中提供更多的选择，试剂盒开发的种类将更多更广。最后，Eingma的仪器和配套试剂盒在制造成本上也比其他分子诊断仪器更有优势。问：Eingma的仪器与荧光定量PCR的仪器有什么区别？答：分子检测的全过程包括样本的采集，样本处理，核酸提取，核酸扩增，核酸检测，数据采集，数据解读和最后的结果输出。Eingma的仪器包含了采集到样本之后的所有步骤，只需将采集到的样本放入仪器当中，便可以得到阳性或阴性的结果输出，为分子检测完全自动化提供了解决方案。而荧光定量PCR的仪器只是用来进行核酸扩增，核酸检测和数据采集这些步骤的，不能涵盖分子检测的全过程，还需要进行其他涉及的各个步骤的操作。问：Eingma的仪器现在能检测哪些项目？答：能检测的项目很多，但目前拿到CE认证的只有一项，就是甲、乙型流感病毒和呼吸道合胞病毒这一项，就是在一个试剂盒中有三个检测指标。问：可不可以这样理解，Eingma仪器的前处理和检测病毒是在一块的，因此检测病毒可能相对容易一些，但对于细菌的检测是不是有困难？答 ：不是这样。仪器的工作原理是提取核酸，扩增核酸和检测基因片段。所以对于仪器来说病毒和细菌只是两种核酸的来源，核酸的提取，扩增和检测方法是一样的。。问：Eingma的产品应该算是三类注册证书是吗？答：是的。问：目前和Eingma合作的这项产品在国外参考销售价格是多少？平均合到每个样本大概是多钱？答：目前还没有具体定价。据了解某些分子诊断仪器目前在中国市场是80万一台，还不是一个完整的机器，仅是一个反应系统。问：有些分子诊断仪器进入中国市场差不多有十年了，在中国市场推广速度比较慢，是不是像这样的产品推广起来比较慢，会不会是一个比较长的过程？答：分子诊断仪器主要还是受专业场地的限制，需要有一个专业的试验室，还需要培养专业的人员。但ML系统不受这些条件的限制，和其他分子诊断设备推广起来是不一样的。问：ML与传统的相比，样品量上能差多少？答：没有办法比较。问：行业内普遍采用投放仪器拉动试剂销售的模式，导致渠道库存是比较多的，今年又出现了一些小规模的企业采取了一些低价竞争的措施，致使整个生化行业都在下降，不知道公司怎么看待未来生化行业的大趋势，未来公司既有生化产品是否还能保持20%左右的增长？答：公司未来三年的发展仍然还是以生化为主，因为生化所占比重很高，明年开始免疫一定贡献一些收入。从市场上来讲生化还是能够保持每年15%的增速。未来生化行业集中的趋势一定会越来越明显。随着监管的日趋严格，新发规的实施，对储存和运输的要求越来越严格，这样就会致使很多企业倒闭。问：公司当期应收账款还有两个多亿，然而今年的销售收入也不是特别大，那么保持一个什么样的账期是相对合理的?答：一般情况下还是保持三个月的账期。目前应收账款相对较大肯定是不太正常的现象，因为公司主要是通过经销商进行销售，多数的经销是正常的，但是不排除不正常的经销商，对于不正常的经销商我们会在未来的几个月解决掉，这样应收账款的数额就会降下来。一般公司的存货和应收账款都是三个月，大多数是在合理范围内，但是也有不合理的，对于不合理的我们就要尽快的解决掉。问：从技术品牌方面，公司在引进这个高端产品之前，有没有衡量过世界上比较先进的叫做液体EPCR的品牌，一旦这个产品进入临床，跟公司引进的产品从性能或功能上有没有差距？答：液体EPCR虽然是灵敏度很高的一种方法，但是如果应用于临床将不是引入一个仪器开发几个检测试剂这样简单，所以说如果这个步子跨的太远，也偏离了公司投资的概念。问：未来公司自己的产品有没有计划返销国外做出口市场？答：有。问：无论是公司自产的仪器还是IDS仪器已经形成销售是否能够在报表上有所体现了？明年仪器销售预期有多少台？答：会在报表上体现。对于明年的预测公司目前正在做预算。问：德国德赛的产品将来在中国境内是否由德赛系统独家销售？答：德国德赛的所有产品未来一定是要通过中国德赛来销售。问：德国德赛仍然持有中国德赛25%的股权，公司未来有没有考虑全部收购？答：要看未来的具体情况，如果中国德赛经营的很好，公司想收购德国德赛有可能不会转让，如果中国德赛经营的不好利德曼也不会再收，因此，要根据实际情况判断，现在很难说收或者不收。问：中国是一个很大的市场，德国德赛是出于什么考虑将大部分的股权转让给利德曼？答：德国德赛有很多项目，这些项目要发展，缺少资金。问：未来生化市场由几家大企业垄断，会不会出现增速放缓或停止增长的情况？答：当形成一定规模后增速是一定会放缓的。但是，生化是不会被替代的。问：化学发光产品的生产是否存在瓶颈？答：不是瓶颈。所有新产品都要逐步完善，这个完善的过程需要时间来解决，但不能看作是瓶颈。 |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2014年10月31日 |