**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：2014-005

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 溪牛投资：周婷；通金投资：陈坤；民生加银：蒯学章；  太平洋证券：祝琳琪；东方基金：黄若楠、邱义鹏；  安邦资管：田文奇；东方证券：刘亚明。 |
| 时间 | 2014年12月26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 | 王建华、牛巨辉 |
| 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：请先介绍一下公司的情况？  答：首先介绍一下公司的主营业务。利德曼主营业务分三大块，一是诊断试剂包括生化诊断试剂以及近年来公司研发的化学发光试剂，还有就是最近和Enigma公司合作研发分子诊断的试剂盒；第二部分是诊断仪器，一个是公司自主研发的CI1000化学发光分析仪，这个仪器2012年取得注册证，2014年7月份正式上市销售。还有一款自主研发的仪器是全自动生化分析仪，也已于2012年取得注册证书，目前正在调试中。另外还有两款合作的仪器，一是和英国IDS公司合作的仪器，从去年5月份开始全面的合作，目前IDS仪器已经取得注册证，与之相配套的试剂也在注册过程中，取得注册证后就可以上市销售。还有就是刚刚与Enigma公司成立的合资公司的ML系统，以及收购德赛后德赛经营的仪器。公司的第三块业务就是生物化学原料，目前有十几种诊断酶可以产业化。其次，利德曼今年有几件重要的事项，四月份公司实施了股权激励，七月份公司自主研发的化学发光仪CI1000上市销售，八月份IDS仪器取得注册证，以及收购德赛，目前材料已经报证监会，证监会也已经受理，九月份公司将一期、二期部分房产出租，可以缓解三期转固折旧的压力，十月份公司与Enigma公司共同投资成立合资公司。  问：目前公司生化产品在国内的市场份额能占多少？  答：大概10%左右。  问：生化产品还有没有高端可升级的可能？  答：目前公司生化项目已经做的很全了，未来是在品种上进行完善和质量上的提升。  问：IDS仪器的生化部分也是封闭的是吗？  答：通过技术手段也是可以封闭的，其他试剂如上该机也要在注册上添加该机型。  问：如果同一个医院是否投放了IDS的仪器就不会投放公司自产的仪器了？  答：这两款仪器各有各的测试专项，主要还是根据客户的实际需求。  问：公司的产品有什么竞争优势？  答：主要还是产品质量、研发能力、品牌、销售网络以及客户影响力等方面综合优势。  问：公司目前有多少家经销商，覆盖了多少家三级医院？  答：大概三百多家经销商，三级医院覆盖率估计50%左右。  问：公司产品的售后服务是公司在做还是经销商在做？  答：由公司做技术服务工作，我们有专门的技术服务团队与经销商及终端客户沟通，从技术方面给予指导。  问: 公司自产的化学发光仪主要是以三甲医院为主还是基层为主？  答：化学发光仪的目标市场定位于三级、二级医院。  问：Enigma的仪器和试剂要在中国销售是否还需要注册审批？  答：Enigma的仪器和试剂应用领域非常广泛，包括CDC、农业部下属兽医研究所、动检部门、科研机构、食品检测、环境监测等，在这些领域的销售不需要注册证；进入临床科室需要取得注册证后才能上市销售。  问：生化诊断业务整个市场也只有四五十个亿，未来公司如何保证自身的竞争优势？  答：公司这次收购德赛大大丰富了产品线，从战略、管理、市场、研发、生产、供应链等方面形成了良好的协同效应，另外公司也会持续关注和提升产品质量，来保障公司产品的竞争优势。  问：公司自产化学发光仪，在市场的销售量有多少？  答：订单有二三十台，装机的有十几台。  问：德赛什么时候开始与公司合并报表？  答：需要根据会计准则的要求来合并。  问：德赛有多少家经销商？  答：三百多家。  问：免疫比浊法的优势是什么？  答：免疫比浊法最大的优势是可以在生化仪器上做免疫检测的项目，在保证质量前提下可以节约成本。  问：目前就化学发光仪来讲比较优劣的主要指标是什么？  答：一是速度，还有就是重复精度、检测曲线的偏离度，以及检测范围。  问：化学发光是不可溯源的吗？  答：是可以溯源的。  问：能否介绍一下Enigma公司的仪器？  答：仪器有固定大型的仪器还有便携式的仪器，Enigma的仪器属于分子诊断领域中的POCT。它的优势在于体积非常小便于携带,并且不需要在专业实验室操作,不需要专业人员操作,不需要由专业人员对结果判读,把样品加入试剂盒后开机自动运行,一个小时左右直接出结果,同时它是全封闭的,没有污染,全程自动化。而且它可以实现云端的存储和数据的远程传输。  问：Enigma公司的仪器应该是有配套芯片和试剂的，这些芯片和试剂在国外有没有拿到用于医疗的注册证？  答：是试剂盒，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。  问：检测试剂盒是一次性的吗？  答：是一次性的。  问：Enigma公司的仪器是封闭的系统吗？  答：是封闭系统。  问：宏观上公司现在有哪些技术上的优势以及核心产品的储备？  答：公司的生化产品现在有117个注册证书，免疫仪器及试剂有33个注册证书。仪器方面有三个自主研发平台，一个是化学发光仪，一个是生化分析仪已经拿到注册证书，在研的还有一个血凝仪。近期收购德赛以及与Enigma公司合作，又增加了四款产品。另外，公司还有一块业务就是化学原料研发、生产和转化。利德曼还是在走一个均衡全面发展的道路。  问：现在国内做生化试剂的厂家水平都差不多吗？  答：主要还是看一个公司的研发能力和研发投入。  问：国内生化试剂的质量是不是都差不多呢？  答：相差还是比较大的。  问：公司未来营利驱动因素从技术层面上来讲有哪些？  答：很多人太过于关注新的概念和新的技术，但产品化需要一个过程，主要是研发和注册周期造成的，其实还有一个同等重要的就是新的进步，所谓新的进步也就是说工艺上的改进，新的原料以及新的生产方案，总之这个新就是优化，提高原有产品的质量。例如就批间差一个指标的改进，就完全可以大大提高公司产品的竞争力。  问：公司新产品的磨合期较长，是否是因为工艺上存在差距引起的？  答：新产品上市，新的系统推出尽可能的将问题解决在公司内部。因此公司是按照正常的研发进度推出新产品，而不是仓促的向市场推出新产品。  问：公司化学发光仪推出之前是放在医院进行试用的，试用过程中出现过什么问题吗？  答：试用过程中肯定会有一些问题，但有些问题不是产品质量的问题，而是应用的问题，比如通讯问题等。  问：医院采购化学发光试剂倾向于是采购一个公司的试剂还是会细分厂家？  答：化学发光由于是封闭系统，医院会更倾向采购一个厂家的试剂。  问：目前一些二级医院甚至是发达地区的乡镇医院都已经配置了很好的像CT这样的设备，那么这些医院对化学发光检测设备有没有那么高的需求？  答：这样的需求都会有，但是医院也需要核算，核算投入是否与产出相匹配。  问：公司有心肌标志物的检测试剂吗？  答：有心肌标志物的检测试剂。 |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2014年12月26日 |