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：2015-001

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 瑞泰人寿保险：曹崴；中银国际：晋蔚、潘冬亮；中邮基金：王建；康曼德资本：缪宇思；中国人寿：崔名铠；南方基金：方建；东北证券：许文波；方正富邦基金：王晓强；华夏基金：王睿智；瀚叶投资：任汀 |
| 时间 | 2015年3月20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基本情况？答：首先介绍一下公司的主营业务。去年公司通过自主研发、收购、合作不断丰富产品线，拓展业务范围，主营业务也在不断完善。利德曼目前的主要业务分三大块，一块是诊断试剂，主要是生化诊断试剂，这是主要的收入来源，除此以外还有免疫诊断和分子诊断试剂。第二块业务就是仪器业务，包括自主研发的化学发光仪，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生化分析仪，也是2012年取得注册证，目前正在进行性能的进一步优化。合作的仪器包括IDS的仪器以及Enigma的分子诊断POCT仪器。同时我们收购的德赛中国还拥有POCT检测系统及全自动生化分析仪系列仪器。目前我们在研的还有血凝仪等产品。第三块业务是生物化学原料，就是酶、抗原、抗体等，利德曼是国内企业里做原料比较早的，目前有十几种原料都可以产业化。去年公司也是做了很多的工作，公司自产的化学发光仪正式上市销售，化学发光仪在上市销售前，也在医院进行了一段时间的试用，为了保证产品质量，我们没有在仪器拿到注册证后就立刻上市销售，而是经过了大量的测试，以确保仪器质量，从市场反应来看，产品的性能、结果的稳定性、准确性都很好；与IDS合作的仪器取得注册证，与之相配套的试剂也将在今年取得注册证书；我们将原来一期、二期闲置的房产出租，一定程度上减轻了折旧带来的压力；公司与Enigma公司成立合资公司，主要产品ML系统，这个仪器把分子诊断的前处理、PCR检测、数据处理分析、传输综合为一体。这个仪器简单、便携、适用领域广泛，应用在临床科室需要注册的，完成注册需要一段时间。此外该设备还可以应用在CDC、农业部下属的相关研究所等科研机构，在这些领域使用不需要医疗器械注册证，目前我们正在做产品的推广工作。公司与国药下属的子公司实现了全面的合作，主要就是考虑到其在冷链运输，全程配送方面具有明显的优势，另外国药拥有2万多家终端，公司可以用国药在终端的优势填补目前销售的空白区域。去年，公司还收购了德赛中国，这次未获证监会通过，目前我们已经在积极组织相关中介机构，补充和完善申报材料，并将再次提交中国证监会审核。问：公司自产仪器的注册证书已经取得，IDS的注册证书也已经取得，但去年公司仪器的销售情况与前年是一样的，不知道公司有没有什么措施？答：未来我们会加大仪器业务的销售力度，并不断创新销售模式，包括采取融资租赁的方式销售公司仪器的模式等。问：去年CI1000大概销售了多少台？答：装机的大概有十几台。问：仪器的毛利有多少？答：因组件繁多，采购时间、供应商、采购批量等原因，毛利还需仔细核算，仪器的价格大概是三十万左右。问：去年仪器大概销售了有多少台，包括自产仪器和其他的仪器？答：自产仪器大概有几十台，其他的是代理仪器。问：公司并购德赛这件事情后续会怎么处理？答：公司将会根据要求继续补充和完善申报材料，并尽快重新提交证监会审核。问：CI1000今年规划销售多少台？答：2015年计划销售一百多台。问：公司今年的仪器销售计划比去年有很大提升，公司如何实现这么大幅度的提升？答：新产品上市销售都有几个阶段，从研发到销售实际上是已经经历了几个阶段的考验，前面阶段奠定的基础，一是技术上的保证再有就是服务上的保障。因此到了销售这个阶段实际在销量上已经有了一个基本的保证。问：去年试剂的产能利用率达到多少？答：试剂的产能利用率比较复杂一点，去年X53项目投产，12月设备调试完毕新的生产线投入使用，老生产线向新生产线过渡，由于公司产品较多，且不同产品产能不同，因此现在还没有一个详细的数字，到了15年底将会有一个对产能详细的统计数据。现在产能已经不是问题，只要市场有需求，产能就能够跟得上。问:公司与Enigma公司成立合资公司是如何推进的？答：一直在按计划推进，合资公司已经完成了工商核名，目前正在做工商注册的工作。问：利德曼有与Enigma公司的仪器相匹配的试剂吗？答：目前Enigma公司的仪器有一些自己的试剂，未来公司会逐步研发与其相匹配的试剂。问：如果公司自产原料实现量产，会对成本有多大影响？答：公司自主研发的原料已经实现量产了，但一种试剂需要多种原料，在一种试剂里有部分是自产原料也有部分是采购原料，因此，目前原料的量产对试剂的成本不会有特别明显的改变，随着未来公司自产原料的种类越来越多，试剂成本会逐步降低。问：X53项目转固，今年折旧有多少？答：今年应该和去年差不多，因为是固定资产折旧是按年限摊销的。问：ML仪器有销售吗？ 答：目前正在推广阶段，还没有开始正式销售。问：IDS仪器和CI1000一年大概能拉动多少试剂销量？答：不同地区和不同的医院对仪器上使用的试剂需求不同，因此很难统计仪器带动试剂销量的数据。问：试剂的毛利大概有多少？答：60%左右。问：德赛仪器自身的试剂和公司研发与其相匹配的试剂毛利率一样吗？答 ：应该是差不多的。问：公司未来的研发重点是什么？答：从大方向来讲还是生化、免疫和分子诊断，从成熟度上来讲，生化比较成熟。问：Enigma公司的仪器目前主要是在科研领域销售是吗？答：目前在中国是主要用于科研领域，因为还没有取得注册证书，在英国是可以在市场上销售的，因为手续已经齐全了。问：您是如何看待IVD行业的，趋势是纵向一体化还是横向一体化？答：这个行业的几个领域我们都是有涉及的，但是我们认为最根本的还是扎扎实实的做好我们的产品，现在大家对新技术、新产品的关注度比较高，但大家更应该关注新的进步，新的进步是指在现有基础上提升一个水平，将现有的产品做好。问：今年分子诊断产品有销售计划吗？答：有方向上的计划，因为现在销售也只是在科研领域，在医院领域还不能形成销售。问：公司分子诊断仪器什么时候可以拿到注册证在临床领域实现销售？答：分子诊断仪器属于三类医疗器械，根据新法规的要求，要取得注册证大概需要24个月左右。问：公司新开发的乙肝五项的小试还有在研试剂项目目前处于什么样的进度？答：乙肝五项已完成小试研发工作，小试的结果很好，这些试剂都在按计划进展进行研发。问：德赛目前有多少家经销商？答：300多家。问：公司生化试剂的增速要高于行业整体的增速，那么公司生产的试剂与进口试剂的竞争情况是怎样的？答：在生化试剂领域国产试剂的优势已经体现，国产代替进口已经是一个大的趋势，下一步是免疫试剂领域。问：同样一种试剂，国产试剂和进口试剂在价格上有很大优势吗？答：不同的医院会使用不同的试剂，但价格优势还是很明显的。 |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日 期 | 2015年3月20日 |