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：2015-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 民生证券：吴汉靓；和君资本：汪淼；兴业证券：邓晓倩；华厦基金：张钧；东方证券：张韡、王漪昆；长金投资：郑幼锋；太平洋证券：祝琳琪、景莹；嘉承金信投资：崔嘉伟；中信建投：刘钊帅；上海承周资产：贺永捷；毅达资本：陈修定；光大证券：万明亮；从容投资：罗凌；长城基金：赵波；杨俊兰；孙燕成 |
| 时间 | 2015年4月24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：公司本次修订后的材料如何解释证监会提出的问题？  答：中国证监会并购重组委认为我们对于依赖性披露的不是很充分，其实我们做了很多的工作，去年8月6日公司停牌以后我们进行了一系列的谈判，包括技术、研发等问题，也签署了一系列的协议。证监会提出的问题，是因为申报材料在撰写过程中说的不是太清晰，表达的不是太完整，其实所有的这些都是有相关协议作为保证的，因此我们这次主要就是重新整理思路，修订和完善重组申报材料。  问：公司未来两三年并购的思路和方向是什么？  答：利德曼从上市以来就在寻找合适的标的，找了两年多的时间才找到了德赛，我们对于标的的筛选还是很严格的。并购是我们一项持续性的工作，也是未来发展的重要战略，因此收购还将是未来一项主要的工作，收购的领域主要是公司与主营业务相关领域。公司收购德赛以后，在生化领域应该就是最领先的，未来化学发光、分子诊断包括POCT这些与公司主营业务相关的领域我们都会考虑。  问：请举几个例子说明与互联网相关的业务公司未来的想法？  答：比如移动医疗。由于公司主要做生物化学试剂，并且生化试剂的客户群更分散，如果采用电子商务的形式进行销售，很容易放量。因此，想先做化学试剂，因为种类比较多，第二步是做与医疗相关的，最后再将服务带进去，分步来实施。  问：公司一季度净利润为什么波动比较大？  答：因为这个行业是有一定季节性的，一季度假期比较多，因此一季度会相对低一些，但全年还是很稳定的。  问：这与销售模式有关系吗？  答：这与销售模式的关系不大，我们一直是采用直销加经销的销售模式。  问：与公司合作的ENIGMA公司的产品在分子诊断POCT领域是什么样的地位？是领先的吗？公司未来在这个领域是怎样规划的？  答：公司与ENIGMA合作目前主要是在做ML系统的注册准备工作，因为这个设备已经很成形了，这个设备应用的领域非常广泛，我们首先在试验室领域进行推广，取得注册证以后就可以上市销售了。有关分子诊断的研发工作我们也有在做，其实利德曼之前就有分子诊断专门的研发团队，主要是研发试剂盒，因此这些工作我们一直都在做。  问：公司与国药控股合作的体外诊断试剂是公司自产的试剂吗？  答：是的。  问：与国药控股合作的收入有多少？  答： 2014年实现销售收入共计1.8亿元， 2015年1-3月份实现销售收入共计4,200万元。  问：一季度报表公司收入增长百分之九十多，主要来自与德赛的并表，如果去掉德赛的收入母公司营业收入增长了14.4%，因此这大概15%的增长是否是诊断试剂的常态？  答：目前生化诊断行业的平均增长速度是15%左右，但未来肯定会越来越低。  问：一季度公司仪器业务增长较多达到了20%,跟以前不太一样？这是因为哪些仪器卖的比较好？  答：这是因为有我们自己的化学发光仪，还有一些生化仪，生化仪是为了配我们的试剂。  问：目前公司生化试剂原材料的自供比例大概是多少？  答：具体没有计算过，但还是有一部分是进口的。  问:目前生化试剂的进口替代已经基本结束，您认为未来这个行业增长的动力是哪些？  答：两个方面。一方面是进口替代仍然在进行，另一方面是由于这个行业具有分散性，从市场及监管要求来看，许多小企业未来将被淘汰，市场份额将会被一些大企业获得，行业将走向集中。  问：基层医院全自动诊断仪器比较少，诊断项目也不是特别的全，那么这块未来是否会成为一个增长点？  答：主要有几种解决方式，一个是第三方诊断，另一方面就是研制专门适用于这些医院的对环境要求低、操作简单的诊断仪器。  问：公司的化学发光仪主要是向哪些终端销售？  答：主要是向具有一定规模的医院销售。  问：BA800生化分析仪什么时候能够上市？  答：BA800上市还需要一定时间，目前我们也正在加快速度。因为我们目前主要的精力放在CI1000化学发光仪上，其次是血凝仪，由于生化是开放的，因此在紧迫性方面我们稍微向后排了一点。  问：公司现有的试剂是否能在IDS仪器上使用？  答：利德曼的免疫试剂均可在IDS仪器上使用，当前有31种试剂已经添加完毕。  问：中国德赛未来是否会继续对德国德赛产生依赖？  答：过去德国德赛是中国德赛的大股东，因此肯定会有依赖，但利德曼收购德赛以后，中国德赛将会对利德曼产生依赖而不是对德国德赛产生依赖，并且中国德赛是具备较强研发能力的公司，而不单单是一个经销商。  问：公司未来做大做强有哪些战略上的设想？  答：生化诊断试剂是支撑利德曼过去和现在的支柱，但未来利德曼的支柱绝不是生化诊断试剂，因为生化诊断试剂虽然大但却是很成熟的一块。那么支撑利德曼未来发展的主要是三块，一是诊断，包括生化诊断、免疫诊断、基因诊断、POCT，还包括移动检测。二是原料，这些原料可以用到科研单位和各种企业，三是试验用仪器。如果再发展一块，那就是技术服务。  问：公司近些年没有送配股，就这一点公司是如何考虑的？  答：这些都是大家的，最终肯定会送，但具体还要看什么时机更有利。  问：如果中国证监会通过了公司的收购事项，公司是否会送股？  答：无论是否通过，该送的时候还是要送的。  问：公司如何整合中国德赛？  答：公司已经开始整合工作，从市场、研发、生产、供应链这四个板块开始整合。  问：中国德赛的研发情况如何？  答：研发这块整合的还是比较靠前的，2015年德赛中国与利德曼的试剂研发项目信息是共享的，这样是为了避免重复造成的浪费，利德曼这边主要是对生化、免疫方面比较侧重，德赛中国主要是对分子诊断方面比较侧重。  问：对于不同的化学发光仪，医院在采购时会采用不同的政策吗？  答：不是国家局批的，不是三类的注册证，就不应该按照全自动化学发光分析仪来买。采购方也需要严格按照食品药品监督管理局的要求采购名副其实的合规产品。  问：化学原料和科研仪器的市场是不是会相比诊断试剂来讲比较小？  答：这两个方向应该说是远远大于诊断试剂的市场的，因为科研仪器可以用在实验室也可以用在医院和其他。 |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2015年4月24日 |