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：2015-003

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 国信证券：江维娜；东方证券：胡昊，黄文锋；承周资产：兰水；东方港湾：唐林凤；汇利资产：叶丽，王诗言；华富基金：傅晟，王帅；交银基金：庄琰；国联安基金：焦阳；国泰君安：李子波；ARS资管：吴晓薇；尚雅投资：汪新文；财通基金：钱正昊 |
| 时间 | 2015年6月12日 |
| 地点 | 上海国际医学园6号楼多功能厅 |
| 上市公司接待人员姓名 | 德赛诊断系统(上海)有限公司 总经理：钱震斌、技术总监：丁耀良、市场总监：孙浩。  北京利德曼生化股份有限公司 董事会秘书：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，参观德赛诊断系统研发中心(分子诊断试剂开发实验室、免疫透射比浊和生化试剂开发平台)。  **发言记录：**  问：免疫透射比浊是否隶属于免疫领域？  答：免疫透射比浊是属于生化领域中的产品，与我们常说的免疫试剂是两个不同的概念，虽然在原理上有相似之处-都是抗原抗体的反应，但检测的方法学不一样，免疫透射比浊应用在常规的生化分析仪上使用。  问：免疫透射比浊试剂能测什么样的指标，在生化里面占的市场容量是多少？  答：免疫透射比浊试剂反应原理同免疫试剂的反应原理相类似。目前免疫和生化是相互渗透的概念，也就是说有不少的免疫类的项目可以在生化的仪器上完成检测，也就是说生化在蚕食一部分免疫的项目，免疫也会拿走一部分生化的检测项目，这是相互渗透的一个过程。从目前来讲，生化拿走免疫的部分多，但免疫项目本身的扩增也很快，免疫会不断寻找新的标志物，检测的灵敏度也更高一些。根据前几年的统计，仅特定蛋白这样一个检测市场就将近十个亿左右。  问：特定蛋白是免疫透射比浊用的比较多的产品吗？  答：免疫透射比浊主要针对的就是特定蛋白。  问：特定蛋白这个项目用免疫透射比浊做的比例有多少？  答：如果从三甲医院这个层面来讲真的是不高，我们从卫生部室间质评的数据来看目前采用免疫透射比浊方法来做的不到30%，70%还是用免疫散射比浊在做。但是我认为，现在转过来的速度是非常快的，而且反而是下面的二级或一级医院转得更快。目前主要医院还在使用免疫散射试剂的原因是现在收费还是不同的，相同项目免疫散射的收费大约是免疫透射的2倍。随着国家医改的推行，趋向于将不同方法学的收费统一起来，之后会对免疫比浊试剂替代免疫散射试剂有一个提升的作用。  问：免疫透射和免疫散射的试剂是一样的吗？  答：免疫透射比浊比免疫散射比浊的精密度要好得多。免疫散射的技术已经停止更新了，而免疫透射比浊技术还在不断地更新，并且近两年推出的新项目是非常多的。  问：免疫透射比浊的新项目大概有多少增量呢？  答：举一个非常简单的例子，比如近几年有一个胱抑素C的项目，它的产值在全国将近2个亿，但是这个项目并不包含在前面所讲的特定蛋白中，胱抑素C采用的就是免疫透射比浊技术，也就是说如果我们能开发出一个非常特异的新项目，对于市场的增长是非常有利的，而胱抑素C是肾功能早期诊断的一个非常重要的指标，大家都认为它非常有意义，因此它在市场上推广得就比较快。利德曼公司是最早推出这个项目的，而且就这个项目来讲是市场占有率最高的一个公司。  问：免疫透射比浊在国外是标准化的吗？  答：在国外是被普遍接受的。对于一些项目，70%至80%的实验室都会使用免疫透射比浊法。  问：POCT主要是涉及哪些方面，是心脏和血糖吗？  答：是的。POCT主要是做床边检测，也就是临时诊断的过程中有的时候医生希望第一时间拿到检测结果，然后对临床判断有一个外部的辅助，如果平常的检测最快也要一个小时以上才能拿到数据，而床边检测只要十分钟就可以拿到一个数据，对于需要快速判断的疾病检测是非常重要的。  问:德赛对POCT领域的战略规划是怎样的？  答：就中国目前来讲糖尿病病人至少超过九千万，因此这块市场是非常大的，但目前市场上检测结果能够与实验室结果相一致的产品还是非常少的。我们的POCT是基于液体进行检测的，也就是说跟我们现在在生化仪上进行检测的结果的一致性是最好的，这是我们在血糖仪上的优势。另外一个就是德方有一心肌标志物的检测，光这台仪器拥有的专利大概有十九个，也就是说这台仪器是非常具有技术含量的产品，而且它的检测灵敏度在同类产品中也是非常高的，对于心肌标志物的检测，它的灵敏度是首先要考虑的，也就是说能够在非常低的浓度上就能够进行信号捕捉，对临床能够进行一个辅助诊断作用，这比同类仪器要好的多。目前国内的POCT市场发展很快，市场上做POCT的企业是非常多的，让人感觉前景很大，但实际上目前来说真正做大的企业是没有的，所以说未来的整体整合过程将会是一个厮杀的非常厉害的市场，国内的市场不同于国外的市场，国外的市场是已经经过充分竞争后垄断性比较强的市场，但是在国内是没有的。  问：我们怎么看现在许多厂商在做慢病管理来推自己的一些POCT的产品，包括心肌酶谱还有血糖？  答：对于慢病管理来说血糖是非常有意义的，但是心肌这一块个人觉得是一种概念炒作，其实慢性病需要监测的项目不是特别多，但是我们现在将很多的项目都纳入了监测范围，一方面是医疗资源不够，一方面是过度医疗，这就是我们现在的情况。  问： POCT这块业务在战略上放在什么样的位置？是如何规划的？  答：接下来是我们一个重点，过去德赛刚进入中国市场的时候我们主要用的是液体的生化试剂，当时进口到国内的都是干粉试剂，干粉试剂有很多局限性，比如说复溶的水的质量，复溶的水的量是否准确，都会影响到判定，复溶了以后是不是可以马上用掉，用不掉的话如果储存的时间长了以后性能也会改变，这是很多的局限性，所以德赛就看准了这个机会，形成了一个技术叫酶的液体稳定技术，利用了这个技术以后，就能够保证试剂的稳定性，后一个阶段我们配了免疫透射比浊的产品，德赛第三阶段要配的就是POCT的这些产品，这与技术的发展相关，也与病人诊疗理念的发展相关。我们当时在国内开展液体生化试剂业务的时候，国内开始是不怎么接受的，96年的时候我们就说2000年以后就是液体生化试剂的市场了，干粉就会被淘汰了。97年的时候大家对液体生化试剂还是非常没有感觉的，通过我们不断的引导，大概比国外晚了几年，到04、05年的时候就接受了，那么我们的特定蛋白，我们的免疫透射比浊也是这样，当我们刚进来的时候大家都认为免疫散射与特定蛋白仪是一个非常好的组合，但是免疫透射有许多优势，包括速度比较快、成本比较低等，这后来慢慢也被接受了，这是为什么呢，是因为特定蛋白仪这个技术多少年来没有更多的更新改变，而恰恰是免疫透射比浊随着生化仪的发展，它的精度各个方面都提高了，它就能很好的发挥出它的优势。在国外，现在已经是普遍接受了免疫透射比浊的概念，未来我们认为POCT也是一个广泛的市场，当然这也有一定的不确定性在里面。但是我认为在特定的病种的诊断以及未来的个性化的一些诊疗都会用到POCT这个概念，所以我们看待POCT不能完全基于现有的技术和市场，因为POCT这块技术也是在不断的发展中，未来便利化、小型化、肯定是一个方向，但是高准确度、高速的检测也是另外一个方向，这两个方向都会存在。我们生化的发展，这20年左右大概就是这么个概念。  问：初期被接受的市场有多少？  答：要看市场。比如俄罗斯市场现在的保有量应该在一千台左右，欧洲市场当然更容易接受了，因为这个概念就是在发达国家被普遍接受的。  问：能否介绍一下德赛的销售体系，包括和利德曼在这方面的协同有哪些？  答：首先利德曼和德赛在整个销售的分布上面不是完全覆盖的，也就是说双方之间有一定的差异性，在客户群里可以相互进行互补。就营销体系来讲，应该是基本相同的，大家都是通过经销商来销售的，当然双方之间在经销商的层面上重叠性是比较低的，这也就是说在德赛与利德曼合并前同时做利德曼和德赛产品的经销商并不是很多，这也为未来奠定了一个增长的基础。  问：德赛的质控校准和标准品能够与利德曼共用吗？如果不能共用，德赛的这些质控品能够外销吗？  答：产品设计的初期已经决定了自己的质控品、校准品。这都是有自己的体系的。当然也有一些共性的东西。单独销售质控品和校准品不会太多。 |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2015年6月12日 |