**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：2015-005

|  |  |
| --- | --- |
| 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(电话会议) |
| 参与单位名称及人员姓名 | 宏源证券：虞瑞捷；国信证券：万明亮；恒明投资：张滔；星汉投资：倪林； 聚鼎投资：罗飞；华创证券：宋凯；挪威银行上海代表处：钱风奇；银华基金：季益烽。 |
| 时间 | 2015年9月2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：**董事会秘书介绍公司主营业务情况：公司主营业务分三块，第一块业务主要是上游的生物化学原料，包括抗原、抗体、诊断酶等；第二块业务是诊断试剂，主要包括生化诊断试剂、化学发光诊断试剂以及分子诊断试剂；第三块业务是仪器。生物化学原料业务方面目前成立了三个研发组，包括诊断酶、抗原抗体和化学品，目前已经完成了14种诊断酶的产业化，可以实现进口替代，还有13种诊断酶的基因工程完成构建，正在进行产业化的研究。诊断试剂业务中主要是生化诊断试剂，去年公司在生化领域收购了德赛系统和德赛产品各70%的股权，目前公司已拥有165个生化诊断试剂的注册证书，其中德赛有49个，生化诊断试剂主要检测的是肝功、肾功、血脂、糖尿病等项目；免疫诊断试剂的注册证共有54个，其中德赛有23个，主要检测肿瘤标志物、甲状腺激素、性腺激素、传染病标志物等项目。同时，公司和IDS的合作是从研发到销售全方位的合作，研发合作就是将利德曼现有的31个化学发光试剂适配在IDS的仪器上，因此，在这台仪器上除了其原特有的钙代谢、骨代谢等项目外，也可以做其他的一些常规项目。仪器业务方面，公司拥有自主研发的全自动化学发光分析仪CI1000和全自动生化分析仪，生化分析仪目前还未上市。还包括和Enigma公司合作的ML系统以及与IDS公司合作的全自动生化免疫分析仪，在研还有血凝仪等。同时，德赛还有一款POCT仪器和两款全自动生化分析仪。公司自产的全自动化学发光仪CI1000自去年上市以来客户反应很好，今年计划销售100台左右。与IDS合作的仪器去年8月拿到注册证，其自带的试剂产品已经拿到6个注册证，目前已经开始销售。与英国Enigma合作的仪器，是一款分子诊断的POCT仪器，主要优势是便携式的，体积小，并且是全自动的，不需要专业的人员和专门的环境进行操作，能够实现数据的云端存储，这款仪器能够做到全程无污染，解决了生物安全的问题，检测时间较短，一个小时左右就能出结果。这款仪器根据三类医疗器械的标准注册，大概需要两年左右的时间。与Enigma共同投资的合资公司已经成立，目前正在做仪器注册的前期准备工作，这款仪器在科研领域的使用是不需要注册证书的，公司目前也在做科研领域的推广工作。接下来介绍一下公司上半年的经营情况，今年上半年公司实现营业收入3亿元左右，比去年同期增长53.61%，实现净利润4,887.7万元，比去年同期增长约11%，扣非后约4,300万元。截至到2015年6月30日，公司总资产约16亿元，净资产10亿元左右。收入中主营业务收入较去年同期增长51.25%，三大块业务中诊断试剂仍然是主要收入来源，上半年诊断试剂实现收入2.4亿元，在整个主营业务收入中所占比重仍然较高，82%左右，生物化学原料上半年实现收入673.6万元，占整个主营业务收入比重不到3%，仪器实现收入4,500万左右，所占比重为15%左右。上半年公司营业收入增长较快的主要原因是与德赛系统和德赛产品的合并报表，1-5月份合并比例分别为31%和25%，6月份合并比例均为70%。问：公司是否具备甲肝、乙肝、丙肝的抗原抗体的生产能力？答：甲肝、乙肝、丙肝等传染病项目诊断试剂盒的研发正在进行当中，明年应该可以获准注册上市销售。开发和生产此类项目试剂盒所用到的抗原、抗体，公司具备研发能力。明年上市试剂盒是否会用公司自产的抗原抗体关键还是要看研发测试情况，毕竟还是品质第一，就看哪个更合适。问：分子诊断领域公司是否会以英格曼的仪器作为研发平台开发分子诊断试剂，公司会不会去生产常规的PCR试剂？答：英格曼的检测平台，我们称之为ML系统，是一个迷你的实验室，是做基因检测的平台，它其实是将以前的PCR前端处理和后期分子诊断压缩到一台仪器中进行，因此这是一个检测平台，这个平台适用于所有基于相同检测原理的不同检测试剂项目。未来我们会基于这个平台结合市场需求与英格曼合作研发新的适用于该平台的分子诊断检测项目。这是一个基础，未来我们也会不断开发新的产品。由于ML系统与常规PCR系统相比，具有不同的市场定位和销售方式，因此目前没有开发常规PCR试剂的计划。问：丙肝的抗原、抗体生产难度较大，没有几家公司能够生产，如果能够生产可能意义比较重大，不知公司是否在这方面有专门的安排？答：传统上公司以诊断试剂为主营业务，诊断试剂盒开发所需的抗原、抗体等原料，我们的策略是“全球采购质量最好的原料”，目的是生产质量最好的试剂盒，并不是基于“成本最低”为出发点。丙肝的抗原、抗体生产难度较大，我们的相应原料研发也在进行中，只有等我们自产的原料达到世界领先水平后我们的试剂盒才会考虑使用，但是我们不会放弃相应的研发工作。问：有些公司以某个领域作为自己的特色，利德曼是否也会以某个领域作为突破口？如果是公司会选择哪个领域？答：公司在这方面无论是软件还是硬件都是具有优势的，公司有足够的信心。体外诊断试剂本身是个很大的领域，包括生化试剂、免疫试剂、分子诊断试剂、病理试剂、血球试剂、尿液分析试剂以及配套的诊断仪器等等。利德曼传统上以生化试剂为特色，经过近20年的发展，在生化诊断试剂领域，无论从市场占有率还是产品质量层面，我们已经成为国内的领先企业。在此基础上，我们全力进入以化学发光为代表的免疫诊断试剂领域、分子诊断领域和相应诊断仪器领域。相信在这些领域内，我们也会取得良好的成绩。问：公司在渠道商方面是否有新的拓展？答：公司与新特药的合作就属于这方面的创新。问：IDS仪器何时能上市？答：实际上现在已经上市了，仪器的所有证照都已经齐备，试剂也陆续的获证，上市不存在障碍。问：公司有多少试剂参加室间质评？答：公司每年都参加室间质评，项目和数量每年都有些差异。今年参加的项目较去年有很大提高，参加了79项生化诊断试剂，32项免疫诊断试剂的室间质评工作。 问：公司对仪器设备未来的市场占有量有没有一个规划？答：规划肯定是有的，一是数量，另外研发的改型机也在研发当中，为了适合于市场的需求，比如说速度、先进性以及软件的升级换代等都在进行当中，公司一直按照中期规划在进行。顺便提一下，公司自主研发的血凝仪明年年中应该可以上市。问：公司自主研发的生化分析仪，目前研发进展如何？答：生化分析仪的研发进展顺利，BA800取证是很早的，目前公司也在研发其他型号的生化分析仪。但生化仪目前还没有在市场进行销售。问:生化行业的仪器设备国内整体情况如果和国外像东芝、日立等相比有没有显著的技术上的差异？答：在生化仪这块国内外还是存在差距的，但现在有一个比较可喜的现象就是国家在大力的扶持民族企业和民族品牌，所以国产的仪器将来会有一个大发展的机会。问：生化诊断这个领域竞争很激烈，在这种相对竞争比较充分的环境里面，公司如何实现比行业更快的增长？答：增长是两方面的，一是收入的增长，另一方面是利润的增长，在这两方面利德曼是一个做实事练内功的公司，面对市场激烈的竞争，就生化这一块尤其是去年并购了德赛，利德曼应该是国内没有争议的最大了，所以说从收入这一块我们认为还是有充足的实力。从利润增长这一块主要就是练内功降低成本增加效率这样来获得。 |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2015年9月2日 |