**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：2016-001

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 国泰君安证券: 吴璋怡、马丁；中泰证券：谢木青、龙贡波；中邮证券：鲁春娥；同安投资：金蓓、尹文龙；东兴证券：虞瑞捷；北京嘉承金信投资有限公司：包晓凡；泓德基金：邬传雁、操昭煦 |
| 时间 | 2016年4月6日14:00-17:30 |
| 地点 | 北京利德曼生化股份有限公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长助理张丽华 |
| 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：**  介绍公司主营业务情况：  公司现有体外诊断业务分为三大板块：体外诊断试剂、生命科学仪器和生物化学品。（一）体外诊断试剂业务，包括生化诊断试剂、免疫诊断试剂、分子诊断试剂、血凝试剂；（二）生命科学仪器，公司拥有自主研发的CI1000全自动化学发光免疫分析仪及其系列产品、全自动生化分析仪、CM4000全自动凝血分析仪；同时还包括与英国IDS公司合作的IDS-iSYS全自动生化免疫分析仪，2015年与英国Enigma公司成立合资公司，基于Enigma ML分子诊断平台系统，也是一款POCT产品，利德曼开发分子诊断基因检测等相关产品；（三）生物化学品，包括利德曼自主研发的抗原、抗体、诊断酶、精细化学品和生物化学试剂等。从体外诊断业务产品线来看，利德曼是业务布局最全面的IVD企业。  在体外诊断试剂业务，公司已拥有165个生化诊断试剂的产品注册证书，是国内拥有生化诊断试剂产品注册证最多的企业。免疫诊断试剂已经取得近40个产品注册证。  问：公司生化诊断产品和德赛的生化诊断产品是否有重合？  答：常规检测项目是有一定的重合度。  问：叶酸分子诊断试剂目前进展到什么阶段？  答：叶酸利用能力的基因分型检测试剂盒项目已完成配方研发，正在开展临床样本比对工作。  问：公司与IDS合作研发情况？  答：我们和英国IDS公司于2013年开展合作，独家代理的IDS-iSYS全自动免疫检测平台，IDS-iSYS一款是集生化、免疫为一体的全自动生化免疫分析仪，利德曼研发出的免疫诊断试剂在IDS-iSYS仪器上进行适配，在诊断试剂产品注册证方面还是各自拿各自的产品注册证。目前合作进展比较顺利。  问：未来试剂的占比会下降、仪器的销售占比会上升是吗？  答：短期之内会是这样，因为我们去年和今年会重点加大对CI1000的化学发光仪器销售工作，化学发光仪器带动免疫试剂呈现规模增长需要经过一定的周期，短期内看仪器的收入占比会上升较快。化学发光仪器在医院终端全面使用后，带动的试剂量会大幅度上升，因此，未来的仪器和试剂收入占比结构还是会有所变化的。  问：去年化学发光仪器CI1000销量情况？  答：2015年化学发光仪器销售基本达到预期。  问：去年仪器收入增长8000多万还是比较多的，主要是什么方面增长？  答：主要来自于利德曼自产的化学发光CI1000仪器和IDS-isys仪器的销售收入，另外一部分收入来自于经销的仪器。  问：经销的仪器在仪器收入这块占比大吗？  答：经销的仪器是占有一定比例的，主要因为是我们客户有对仪器的需求，经销商在购买仪器时，也会同时采购利德曼的试剂，公司经销仪器主要还是为了带动试剂的销售。  问：我们的仪器和现在市面上的化学发光仪器对比情况  答：化学发光仪器我们和罗氏的仪器做过性能上的对比，检测的结果跟罗氏是比较一致的，客户的反馈都是很认可的。  问：2015年仪器的毛利率比前边几年多很多，请介绍一下原因？  答：主要因为去年公司在仪器销售政策方面有所调整，从增加客户粘性角度，采购仪器的客户未来仍会采购公司大量的试剂。  问：仪器的销售方式是投放吗？  答：基本上是以正常销售的形式一台一台卖出的。  问：德赛是并表的吗？收入是相对比较平稳的吗？  答：德赛在2015年是全年并表的，收入和利润都保持平稳增长。  问：德赛并表是试剂、仪器都在一起的是吗？  答：德赛收入主要来自于诊断试剂的销售。  问：海外的销售主要包含什么？  答：海外销售收入一部分来自于利德曼的试剂产品，大部分来自于德赛的试剂产品，我们会在海外销售渠道方面做进一步的整合。  问：第一大客户回款情况？  答：回款情况还是不错的，基本上在账期之内。  问：如果剔除德赛并表因素的话，母公司生化试剂的销售是下降的吗？原因是什么？  答：对，略微下降。去年重点加强对经销商的回款管理。市场需求本身是有增长的，同时，今年公司会对经营思路和销售政策、资源配置做进一步的调整和优化。  问：公司生化原料自产很多，但是公司试剂的毛利率下降，原因是什么？  答：因为德赛产品为国际品牌，相对国产产品毛利率低一些。受德赛的毛利率的一部分影响，从而拉低了整体毛利率水平。  问：在化学发光分析仪的仪器销量方面今年的目标是什么？  答：目标是至少比去年销量翻一倍。  问：食品检测有没有涉及？  答：目前还没有涉及食品检测。公司在布局生命科学相关领域，包括生物化学品和生命科学仪器，生物化学品的应用范围比较广，可以用于食品检测和环境检测等方面，未来的业务中可能会有所涉及。  问：与国药控股的合作情况  答：公司与国药控股的合作是全面战略合作。自去年出台了新的医疗器械管理条例，对医疗器械产品包括体外诊断产品的存储、运输有着非常严格的要求，对温度要实时监控。这次和国药合作主要就是首先要满足监管的要求，还可以在运输过程中更好的保障试剂质量。同时国药拥有2万多家终端，公司可以借助国药控股在终端网络的优势覆盖销售空白区域。  问：公司在并购方面有预期吗？  答：公司在2015年完成了对德赛系统和德赛产品70%股权的收购后，一直在积极寻找新的并购方向和标的，主要围绕体外诊断试剂、生命科学仪器、生物化学品等基于体外诊断行业上下游相关领域的并购标的。  问：公司目前新产品研发的情况？  答：公司现阶段重点开发的是免疫类诊断试剂，市场对免疫诊断试剂的需求量是非常大的，公司目前已取得四十个左右产品注册证，正在注册申请中的如乙肝五项，预计最快今年年底可以拿到注册证并上市销售。像肿瘤标志物、传染病等检测需求量也很大的免疫项目公司也在研发中，利德曼力争尽快将免疫诊断试剂产品线补齐。其次是分子诊断，德赛在上海有分子研发中心，在研的项目包括叶酸遗传吸收能力分析、乙肝肝硬化患者基因分型、侵袭性真菌特异核酸检测等项目。在仪器方面，公司新研发的全自动血凝分析仪预计今年六、七月份能拿到产品注册证，配套的血凝四项测定试剂今年也会拿到产品注册证。 |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2016年4月6日 |