**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：2016-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 东兴证券：常笑；方正证券：卫雯清；天风证券：贾帅；华夏基金：王泽实；格上理财：文惠霞；中融国际信托：谭亲官；深圳前海旗隆基金：冯超；天时开元股权基金：董磊 |
| 时间 | 2016年11月28日10：00-11：30 |
| 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 | 董事会秘书张丽华 |
| 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：**一、董事会秘书介绍公司主营业务情况。二、问答环节问：公司在生化试剂方面是否有自己特色的产品？答：公司在生化试剂领域以检测项目齐全、产品质量好、稳定性强等特点受到终端用户的肯定，产品策略满足终端客户和医院检验科对生化检测项目的需求。公司已取得160余项生化试剂产品注册证，在注册证书数量和检测项目方面在行业内是最多、最齐全的。问：公司在生化试剂方面有无和国外仪器公司合作的考虑？如果生化仪器走向封闭，公司未来是否考虑与国外仪器厂商绑定？答：利德曼是与国外生化仪器厂商开展合作比较早的国内企业，2013年公司与贝克曼库尔特合作，贝克曼全自动生化仪的指定机型中十几项生化试剂是由利德曼专供的。公司对国内外诊断仪器厂商保持开放的合作态度，同时结合市场发展变化和终端用户的实际需求，将重点考虑与终端用户认可度高的仪器品牌合作。公司自行研发的全自动生化分析仪BA480、BA580、BA680系列机型今年9月份已取得了产品注册证，将配套使用公司自有生化试剂，未来可用于基层检测市场。问：公司的试剂和仪器都是主要通过经销商渠道销售吗？不直接销售给终端客户吗？答：公司现有渠道结构采用以经销商渠道为主、直销为辅的模式，收入中90%以上来自于经销渠道，经销商数量超过300家，能够覆盖2000多家的终端医院。公司在终端市场主要做产品推广、学术推广和技术服务。直销收入占比不到10%，主要客户包括第三方医学检验中心和体检中心等。问：公司生化试剂占到整体试剂收入90%左右，未来会有变化吗？产品发展战略如何？答：公司积极对产品结构进行调整，化学发光试剂已经取得31个产品注册证，检测项目包括肿瘤标志物、传染病和激素类等，基本可以满足终端用户的检测菜单。现阶段内部研发重点是免疫类诊断试剂，处于注册申请中的有十几个项目，其中乙肝五项预计明年初可以拿到产品注册证。公司力争尽快补齐免疫试剂产品线。国内终端市场对于化学发光试剂的需求量是很大的，预计未来公司化学发光试剂在整体收入中的占比会逐步提升。问：公司化学发光仪器会与国外企业有合作吗？答：公司与英国IDS从2013年开展合作，独家代理IDS-iSYS全自动免疫检测平台，公司自研的31个化学发光试剂已与IDS-iSYS仪器完成适配。问：公司的CI1000仪器是间接发光吗？与直接发光检测结果有什么区别？CI1000升级版与现有的CI1000有什么区别？答：CI1000全自动化学发光免疫分析仪采用磁微粒酶促化学发光免疫分析技术，在检测结果方面，终端客户将CI1000和罗氏的仪器做过性能对比，检测的结果跟罗氏是比较一致的，终端客户反馈都是很认可的。CI1000升级版在产品体积上相对较小，仪器性能、稳定性、测试速度等方面有比较大的提升，同时制造成本也将有所降低。问：公司对收购、并购标的有什么想法？答：公司积极寻找新的并购方向和标的，去年收购了德赛系统和德赛产品两家公司各70%的股份。外延方向以体外诊断行业为重点，积极寻找从产品和技术方面能够扩展和完善公司现有产品线的标的，以及帮助公司向产业链上下游延伸的标的。问：公司今年前三季度试剂产品毛利率略低于同行的原因？答：主要包括两方面原因：第一，从收入构成中包含利德曼自产试剂和德赛试剂，由于德赛部分试剂产品是进口的，因此拉低了综合毛利率；第二，公司销售是以经销商渠道为主，相对于直销渠道产品毛利率会略低一些。问：公司前三季度销售费用增加原因？答：费用增加的主要原因包括：今年新产品注册收费，公司较同期加大了新产品推广力度和对终端市场的投入等。问：公司治理结构方面今年有什么变化？答：公司结合业务发展需要，今年新聘任了一批在运营、财务、投资等领域具备丰富经验的高管人员，将有助于公司进一步完善治理结构。 |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2016年11月28日 |