**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：2016-003

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 兴业证券：霍燃；天安财险：王喆；建信资本：张希青；  神农投资：殷南秋；国投瑞银：谢允昌； |
| 时间 | 2016年12月14日14：00-16：00 |
| 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：公司生化试剂目前市场占有率排名情况?  答：公司生化试剂已取得160多个产品注册证书，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。产品具有质量好、稳定性强等特点。从终端使用量来看，公司产品市场占有率在国产生化试剂品牌中的排名是非常靠前的。  问：请介绍公司免疫透射比浊试剂的情况？占公司收入的比重？  答：公司子公司德赛中国拥有领先的免疫透射比浊技术，其免疫透射比浊试剂在全国知名三甲医院中的认可度是非常高的。在某大型三甲医院中，德赛的免疫透射比浊项目可以做到对其原特定蛋白仪项目进行全线替换。免疫透射比浊试剂收入占德赛中国的营业收入比重超过40%。  问：公司研发的生化仪器是封闭系统吗？生化试剂是否与国外仪器厂商绑定？  答：公司全自动生化分析仪BA480、BA580、BA680系列机型目前是开放系统，该系列仪器的市场定位是基层检测市场。如果终端用户有需要，公司也可以做成封闭系统。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。  问：公司现有经销商的数量及构成情况？  答：公司现有经销商数量超过300家，能够覆盖2000多家的终端医院。利德曼与经销商建立了长期稳定的合作关系，很多经销商与公司合作时间在十年以上；同时，公司结合行业发展变化今年拓展了一批新经销商作为对现有渠道的补充。经销商渠道收入占比超过90%，直供客户收入占比约10%。  问：公司化学发光试剂检测的项目包含哪些？目前发光仪装机以哪类医院为主？  答：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。CI1000现已装机的终端客户主要为二级以上医院。  问：公司的化学发光试剂是否可以在罗氏仪器上使用？  答：目前化学发光仪器基本上是封闭系统，配套使用厂家试剂，公司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，在发光方法方面与罗氏仪器的发光原理是不同的，因此试剂不能通用。但是在检测结果方面，我们的终端用户将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。在研的CI1000升级版机型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：公司与英国IDS合作进展？产品面向的终端用户是哪些？与公司自研的CI1000市场定位如何划分？  答：公司与英国上市公司IDS从2013年开展合作，独家代理IDS-iSYS全自动免疫检测平台，IDS自有试剂已有4款产品获得了产品注册证书，检测项目包括钙代谢、骨代谢、生长因子等。公司自研的31个化学发光试剂已与IDS-iSYS仪器完成适配。IDS-iSYS仪器终端用户主要是三甲医院，CI1000市场定位是面向二级以上医院、第三方医学检验中心等终端用户。  问：公司在外延方面有什么想法？  答：公司积极寻找新的并购方向和标的，横向从产品和技术方面能够扩展和完善现有产品线的标的，纵向帮助公司向产业链上下游延伸的标的。 |
| 附件清单  (如有) | 无 |
| 日期 | 2016年12月14日 |