

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：2023-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2023 年半年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 8 月 18 日 15:00-16:00
地点	“利德曼投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	副总裁（代行总裁职责）丁耀良先生 副总裁兼董事会秘书 张丽华女士 财务负责人 欧阳旭先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>北京利德曼生化股份有限公司 2023 年半年度业绩说明会互动问答的主要内容如下：</p> <p>问：公司今年上半年收入结构构成情况？</p> <p>答：随着国内常规诊疗活动复苏，公司以常规生化、免疫等诊断产品销售为主。2023 年上半年，公司实现营业收入 22,695.33 万元，较上年同期下降 39.36%，归属于上市公司股东的净利润 1,648.80 万元，较上年同期下降 31.12%。体外诊断试剂业务实现收入 18,877.47 万元，占营业收入比重的 83.18%；诊断仪器(含配件及耗材)业务实现收入 1,060.11 万元，占营业收入比重的 4.67%；生物化学原料业务实现收入 980.38 万元，占营业收入比重的 4.32%；其他业务(含房屋租赁和物业管理)实现收入 1,777.38 万元，占营业收入比重的 7.83%。</p> <p>问：公司的现有客户分布和销售模式？</p> <p>答：公司依托全国性的销售渠道和技术服务网络，覆</p>

盖国内各级医院、体检中心、第三方医学检验中心、科研院所、大学研发中心等机构客户。目前在全国范围内建立长期稳定合作关系的经销商数百家，覆盖的各级医院超过3,000家，公司同时也与连锁体检中心、第三方医学检验中心建立了直接合作。目前公司形成以“经销为主，直销为辅”的渠道结构。2023年上半年，公司通过经销模式销售产品实现营业收入17,059.23万元，直销模式实现营业收入3,858.73万元，分别占公司主营业务收入的81.55%、18.45%。

问：公司交易性金融资产余额 2.6 亿，是否购买了信托产品？经营现金流量情况怎么样？2023 年半年报显示应收账款同比减少，请问主要原因是什么？

答：公司交易性金融资产不存在信托产品，公司购买的理财产品是银行保本型结构性存款，安全性高、流动性好、风险低。2023年1-6月公司经营活动产生的现金流量净额为6,693.96万元，同比上年同期增长2.56%，经营活动现金流持续保持良好。公司2023年半年报应收账款同比减少1,917.26万元，主要系公司加强信用管控和加大应收账款催收力度，降低应收账款坏账风险。

问：利德曼有何发展的意向和计划？能简单介绍一下未来几年的战略安排吗？

答：根据“十四五”战略规划，公司致力于成为“全面布局、技术驱动、营销领先”的优秀的体外诊断企业。公司在夯实生化诊断与化学发光业务的主营业务、未来补强公司现有体外诊断领域生化和免疫板块存在的短板同时，积极拓展分子诊断和POCT等高潜业务板块的布局和产品转化。除自主研发外，公司审慎寻求与主业具有良好协同性的标的资产，融合专业技术和优秀人才资源，加速产业布局，促进产业资源的有效协同，夯实产业生态布局，实现对公司产品、技术和产业链的拓展，打造内生式和外延式发展的双轮驱动格局，为长久发展提供持续动力。

问：广州利德曼研发进展如何？为什么还没产生实质性营业收入？

答：公司已于 2020 年在广州黄埔区设立全资子公司广州利德曼医疗科技有限公司，其作为分子诊断等新项目研发载体，广州利德曼研发已取得阶段性进展，其中分子诊断试剂研发不同阶段中 3 项，多重 qPCR 试剂开发平台搭建完成，开展病原体检测等项目的开发；等温扩增试剂开发平台搭建完成，开展病原体居家自测项目的开发（POCT），广州利德曼已提交关于猴痘病毒和碳青霉烯类耐药鲍曼不动杆菌试剂盒相关技术的发明专利申请，相关部门目前还在审理中。为更好贴近客户，广州利德曼逐步承接公司部分在华南地区的业务，今年上半年产生营业收入约 1.3 万元，目前规模较小。

问：贵公司中标了江西集采，为什么上半年业绩还下滑这么严重？即将开展的肾功、心肌酶类集采，后续推进集采对公司有何影响？

答：根据江西省医疗保障局发布的《关于执行肝功生化类检测试剂省际联盟带量采购中选结果的通知》，自 2023 年 7 月 1 日起执行中选结果，采购周期为 2 年。公司及子公司共有 26 个产品中选本次集中带量采购。今年上半年，受政策调整，公司回归以生化、免疫等常规诊断产品的销售为主，因此营业收入和净利润相比上年同期含有新冠业务收入的基数有所下降。本次江西肾功和心肌集采品种共 16 个肾功项目、13 个心肌酶项目，其中公司已有注册证书的项目包括肾功 14 个项、心肌酶类 11 个项。从前期执行情况来看，集采政策对体外诊断试剂产品带来一定的降价影响，生产企业的利润空间受到挤压，公司争取以价换量、抓住市场结构化调整的发展机遇。具体的影响还要看后续执行情况。

问：最近的医疗反腐对公司业务会产生什么影响？公司是否有国际扩张的计划？

答：公司一直以来践行守法合规的经营理念。国资控股股东赋能公司风险管控,加强完善公司内控体系和制度,有效保障公司长期稳健合规经营。医疗反腐有助于行业健康发展,打造良性公平竞争的环境。目前公司业务主要面向国内市场,随着中国体外诊断生产企业近几年在海外的影响力逐步扩大,带动行业产品出口额的增长,海外市场仍然有较大的机会,公司抓住发展机遇,拓展海外市场,今年上半年已经实现订单。

问：大股东收购利德曼以来,没有任何提振公司业绩的举措,大股东有没有退出利德曼的计划?高新控股在官网“产业并购”中提及:充分依托所控股上市公司利德曼,打通产业与资本对接通道,依托股东资源与背景,通过产业上下游收并购,实现产业协同发展。贵公司是如何践行上述控股股东的产业并购规划的?贵司下一步有没有计划导入高新科控生物医药产业园区的优势资源,与高新科控自有产业产生协同效应?近期是否有收并购的计划?

答：公司控股股东充分利用长期在生物医药产业投资的经验,发挥区域产业资源优势,从资金、项目储备、政府资源等方面为公司业务发展提供更多的资源,促进公司长远发展。公司控股股东高新科控在生命科学领域,坚持“五个一”战略布局:以一批行业头部项目引领产业发展;以一系列专业化园区提供产业全链条创新发展沃土;以一家体外诊断领域上市公司打通资本与产业通道;以一系列国内头部产业基金布局优质项目;以一套金融服务体系提供全生命周期金融支撑。公司是控股股东高新科控“五个一”战略布局的重要一环。公司借助高新科控产业资源,积极发挥协同效应,逐步实现产业资源对接与协同。今年5月,公司与高博医疗集团达成战略合作,对于双方未来在临床检验医学领域积极探索临床研究及临床应用,以及双方在广州创新型研究型国际医院项目中的项目建设、硬件配套、管理服务等方面业务达成合作意向,以实现双方高质量发展。未来公司将致力于打造内生式和外延式发展

	<p>的双轮驱动格局。关于后续公司的投资并购计划，敬请关注公司公告。</p> <p>问：贵公司大股东 20 年定增是出于什么目的的？目前来看，公司有七亿多现金在银行里吃低息，即然公司有钱，为什么还定增？募集资金使用情况怎么样？</p> <p>答：公司于 2021 年增发股票募集资金，并全部用于补充流动资金。通过本次成功定增，发行募集资金总额 55,660.00 万元，扣除发行费用 576.88 万元，实际募集资金净额人民币 55,083.12 万元，公司流动资金得到了进一步的充实，为公司后续发展提供了资金保障。截止 2023 年 6 月 30 日，募集资金已使用 34,633.43 万元。</p> <p>问：面对日趋竞争的市场环境，公司如何保持创新能力和竞争优势？</p> <p>答：公司经过二十五年专注于体外诊断行业的深耕细作，在产品质量、研发技术、生产工艺、营销与服务网络以及产品品牌等方面形成了一定的优势。未来，公司通过持续不断完善在体外诊断产业链布局，持续对核心原料研发自产，以自主研发和技术创新为核心，持续打造体外诊断产品的自主研发创新能力，提升产品性能、丰富产品种类、推出特色检测项目，进一步补充生化和免疫检测菜单，借助公司在生化诊断试剂领域的行业领先优势，推动化学发光诊断等新产品的市场占有率。公司将分子诊断和 POCT 等技术作为未来战略的重点方向，以全资子公司广州利德曼作为分子诊断项目研发载体，发挥区域产业资源优势；不断深化布局全国性的营销渠道和技术服务网络，带动终端产品销量；积极拓展分子诊断、POCT 等高潜业务作为公司新的业务增长点，并打造内生式和外延式发展的双轮驱动格局。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 8 月 18 日