**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：2018-001

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 华创证券：宋凯；东兴证券：祁瑞；财通证券：黄兵；信达证券：李惜浣；太平洋证券：王竹；东北证券：李显隆；中信建投：李赟、王彦龙；平安银行：贾帅；达麟投资：徐海涛；西藏合众易晟：杨寅啸；超赢投资：李仁钧；吉祥普惠：何伟；GE capital: 高宏；民生银行：杨再超；深圳益正：李沂川；工商银行：王楠溪、吴为超、赵键堃；逸原达：党伟；亚宝药业：赵紫葳；机会宝：翟玉峰；高玉娟。 |
| 时间 | 2018年3月23日14:00-16:30 |
| 地点 | 北京市经济技术开发区兴海路5号公司二层会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长兼总裁沈今钊、副总裁张海涛、董事会秘书张丽华、副总裁丁耀良、财务负责人张新宇等。 |
| 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基本情况**  利德曼是在体外诊断产品、诊断仪器、生物化学品等领域拥有核心竞争力，集研发、生产和销售于一体的国家级高新技术企业。公司研发已搭建起三大技术平台，包括诊断试剂开发技术平台、诊断仪器开发技术平台和生物化学品开发技术平台。在公司三大主要产品线中：  （一）生化诊断方面拥有200多项各类生化诊断产品注册证，公司是国内生化诊断试剂拥有产品注册证数量最多和检测项目最齐全的厂商之一；在免疫诊断方面，公司已取得36项化学发光试剂产品注册证，化学发光检测项目包括肿瘤标志物、炎症标志物、性腺激素类、甲状腺功能系列、糖尿病系列、心脏标志物系列、传染病系列、骨钙代谢系列等检测菜单，常用于内分泌疾病、肿瘤、炎症、孕检、心血管疾病等相关靶标的检测；凝血类产品，凝血测定试剂盒已取得2项产品注册证，血凝四项预计今年年内取得产品注册证；分子诊断试剂盒正处于积极研发阶段。  （二）诊断仪器产品线已拥有公司自主研发生产的CI1000、CI2000等全自动化学发光免疫分析仪、全自动血凝分析仪CM4000、全自动生化分析仪BA系列机型，以及德赛Respons910、920全自动生化分析仪、德赛Innovastar POCT检测系统；利德曼与英国IDS代理合作的IDS-iSYS全自动生化免疫分析仪。CI2000和CM4000已取得产品注册证，今年可实现上市。  （三）生物化学原料品种包括生物酶、辅酶、抗原、抗体、缓冲剂、酶底物、培养基、染色剂、氨基酸等。全资子公司阿匹斯秉承公司在生物化学品业务领域耕耘和积累，创立了生物与化学试剂品牌APIS®（阿匹斯），产品应用范围可以涵盖体外诊断试剂、生物科技、临床诊断等多个方面。  **二、董事长兼总裁发言要点**  首先介绍公司近期重要人事变化：公司董事长、总裁和营销副总裁核心岗位近期进行了人事调整，本次调整是基于公司未来发展和布局的考虑。本次调整后，公司管理团队呈现出两大优势，一是公司管理团队更加年轻化，对新产品、新技术、新趋势的敏锐感更强；二是公司决策效率会更快，有利于公司长远发展。管理团队的工作也会侧重以下几个方面开展：第一，产品推广和市场营销方面，公司过去的高速发展最重要的因素是通过自主研发产品，增强自身核心竞争力，搭乘了生化诊断试剂国产替代进口的顺风车，实现了过去的快速发展。近几年来，在免疫诊断领域，化学发光增长迅猛，呈现出新的、巨大的发展机遇，公司的市场营销也将向发光产品大力倾斜；第二，在研发新产品方面，公司加大自主研发投入的同时，也会拓宽外延式发展。公司研发技术平台基本已经搭建完毕，在“按病种付费”为核心的医保支付改革背景下，公司研发工作将在紧盯市场需求的基础上以寻找新的“靶标”为研发工作核心，提高研发项目与市场需求的契合度，为产业化、市场化做好铺垫；第三，在内部管理方面重点加强信息化，以信息化的方式促使公司内部管理更高效、精简队伍、提高人均产值。  **三、投资者与高管交流问答环节**  问：目前体外诊断行业化学发光领域比重较大，请问利德曼如何做好化学发光领域的营销工作？  答：化学发光领域目前在体外诊断行业发展迅速，利德曼也进行了积极布局，在化学发光领域，营销工作的开展公司将重点从以下几方面着手：  首先，公司化学发光仪器CI1000在经过公司努力研发后已上市，为进一步满足客户需求，利德曼在CI1000仪器的基础上研发了CI2000，解决了CI1000前期所存在的细节问题，CI2000的测试速度可以达到280测试/小时，相比于CI1000的180测试/小时提升了测试速度，体积尺寸也缩小接近1/4，整体稳定性和可靠性均实现了大幅提升。公司在化学发光领域优质的产品和设备是开展营销工作的重要前提。  其次，目前国内化学发光领域正逐步实现国内产品和设备对国际产品和设备的替代，在这个过程之中，国内诸多体外诊断企业总体占有的市场份额依然较小，也就是说，在化学发光领域相比于国内企业之间的竞争，公司更加看重国产替代进口的大趋势，努力抓住此次机遇，实现公司化学发光设备和产品的市场开拓。  最后，具体营销举措方面，利德曼将进一步丰富化学发光领域的检测菜单，为客户提供更多可选择的诊断设备和试剂产品；另外公司将加强与第三方检测中心的合作，为众多检测中心实现发光板式向管式的转变提供支持，实现公司与检测中心的合作共赢；民营医院也是公司的重要客户之一，公司将加大对民营医院的营销力度，拓宽化学发光的营销渠道。  问：国家“两票制”改革以来，公司是否考虑与大的医药流通平台进一步合作？  答：公司一直与国内大型医药流通企业保持着密切合作，但公司认为公司产品的进一步打磨也同样重要，因此公司将在保持与各大医药流通平台的常态化沟通的基础上，积极打磨产品，实现核心竞争力的更大提升。  问：公司是否在三级医院对利德曼品牌进行宣传？  答：目前公司市场推广方式主要包括品牌推广和学术推广。经过过去二十年的发展，国内的三级医院对于利德曼品牌有一定的认知度，但是大部分三级医院还是停留在利德曼是生化诊断试剂的厂商，公司下一步将重点针对三级医院宣传和推广利德曼自有化学发光产品，使得终端用户提起利德曼时能够想到的不仅是公司有生化诊断试剂产品，还有化学发光产品。  问：公司股权并购或投资的策略是什么？是否有国内国际“靶标”存在？  答：公司在股权并购或投资标的方面不局限于国内或国际。股权并购或投资首先是要实现与公司自有业务和模式的完美互补，在这个过程中，公司会重点关注技术领域的并购或投资。公司在技术领域的并购或投资分为两大方面，一是目前已经实现商业化的技术；二是还未实现商业化的专利，前者并购成本较高，但成功率也较高，后者侧重前期投入和市场转化，虽然并购或投资成本较低，但风险同样存在。公司将做好两大方面的综合把控，力争在控制并购成本的基础上，积极寻求并购或投资机会。  问：请问利德曼的研发优势和研发导向主要是什么？  答：首先，利德曼研发团队一直较为稳定，确保了研发进展的连续性；其次，利德曼研发布局全面，也比较超前，在分子诊断领域的研发已持续了近六七年时间。在研发导向方面，公司重点以“标靶”为导向，侧重于技术的储备和产业化的实现，实现合作机构对核心技术的互补。  问：公司在产品研发、并购投资等领域的布局均离不开资金等相关资源的大力支持，在金融“去杠杆”的趋势下，请问公司在并购资金安排是怎么考虑的？有无具体计划？  答：针对已经实现产业化的诸多技术，如若公司进行并购和投资，公司所需的资金量会比较大；在未实现产业化的专利技术方面，如若公司依据战略布局和市场调研进行操作，所需资金量较小，当然也存在一定风险。公司将结合自身实际情况，对两方面进行综合考虑。市场真正所关注的依然是企业融资项目的未来前景和未来盈利情况，公司重点关注市场核心需求，在恰当时机与金融机构开展合作。在国家引导资金“脱虚向实”的政策环境下，相信企业融资环境会更加健康发展，有更多的资金用于支持实体经济的发展。国家政策鼓励医疗器械的创新和技术升级，公司并购的技术方向会重点在诊断技术升级、提高国产医疗器械竞争力方面，这也符合了国家倡导资金服务实体经济的金融政策和“健康中国战略”。  问：公司未来提高研发投入请问公司是基于何种考虑？在研发投入或并购方面有无“标靶”存在？  答：首先公司积极加大研发投入是对未来的布局。体外诊断行业研发水平是保持企业核心竞争力的重要方面，只有通过持续不断的研发投入，才能容许试错；公司研发的“标靶”是坚定以市场疾病对产品的需求为导向的，通过紧盯市场，公司对研发的投入将更有目的性，也更有策略性；针对专业化机构，公司将进行定向研发投入，做到差异化优势，例如积极满足医院的需求。  问：公司有无市值管理计划和方案？具体采取了哪些举措？  答：公司看重市值管理，现阶段公司更重要的是做好业绩。在业绩提升的同时，市值自然会得到相应的体现。  问：前段时间公司发布了高管增持计划，请问目前进展如何？  答：前期发布的高管增持计划是公司副总裁张海涛基于对公司未来发展前景的信心以及公司内在价值的认可，张海涛先生已增持了部分公司股票，后续增持也会按计划进行。  问：公司于2015年完成对德赛系统、德赛产品的收购，请问公司如何看待这次并购？  答：2015年公司实现对德赛系统、德赛产品（合称“德赛中国”）70%股权控股，完成收购后，德赛中国的业绩基本上保持了稳步增长，在过去的2014年、2015年、2016年的业绩承诺期内，均完成了相应的业绩承诺，甚至是超额完成的。从公司2017年前三季度报告来看，德赛系统的整体经营情况表现还是不错的。在投后管理方面，虽然利德曼是德赛中国的控股股东，公司充分尊重德赛中国原有管理团队，确保了并购后两家公司的核心管理团队保持整体稳定、没有人员流失，这也为公司与德赛中国进行全方位的业务协同打下了良好的基础。在研发方面，利德曼与德赛中国是有分工侧重的，比如利德曼主要侧重于化学发光免疫产品、生化诊断产品、凝血类产品等项目的研发工作，德赛系统研发团队重点负责分子诊断检测项目的研发工作。未来公司与德赛两家公司还将在产品销售、市场推广、学术推广等更多领域、更深层面进行协同，发挥出协同效应。本次收购目前看还是比较成功的，对利德曼和德赛中国而言，给双方都提供了更广阔的发展平台。 |
| 附件清单  (如有) | 无 |
| 日期 | 2018年3月23日 |