

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：2021-001

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	网上投资者
时间	2021年5月10日 15:00-17:00
地点	网络平台“约调研 IR 小程序”(https://www.irlianmeng.com)
上市公司接待人员姓名	总裁 张海涛先生 独立董事 王艳女士 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 style="text-align: center;">公司 2020 年度业绩网上说明会互动问答内容如下：</p> <p>问：公司所处行业的发展趋势如何？公司如何始终站在行业前沿？公司未来发展战略？</p> <p>答：根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处行业为“制造业”之“医药制造业（C27）”。公司具体从事体外诊断产品及生物化学原料的研发、生产和销售，属于体外诊断行业。随着检测新技术的兴起和各国医疗保障政策的完善，体外诊断行业已成为医疗器械市场最活跃、发展最快的行业之一。我国体外诊断行业经历了产品引进阶段、自主生产阶段以及快速成长阶段，目前行业正处于快速成长期，生化诊断、免疫诊断、分子诊断是行业三大主要领域，目前，我国免疫、分子与 POCT 诊断市场发展迅速。</p> <p>公司以临床检测需求为导向，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；完善在体外诊断产业链布局，持续对核心原料研发自产，减</p>

少对原料供应商的依赖，保证产品品质；保持在生化诊断试剂领域的行业领先优势，推动化学发光诊断产品在国内免疫市场的占有率，并将分子诊断技术作为公司未来战略的重点方向。公司通过不断完善营销渠道和技术服务网络，以临床价值带动终端产品销量。公司积极寻求与自身业务具有良好协同性的标的资产，打造内生式和外延式发展的双轮驱动格局，为公司的长久发展提供持续动力。

问：CI1200 台式小型全自动化学发光免疫分析仪目前医院覆盖率为多少？CI1200 PLUS 台式小型全自动化学发光免疫分析仪与 CI1200 台式小型全自动化学发光免疫分析仪的区别在哪，有哪些方面的升级？CI2000S 机型目前投产情况如何，是否达到预期？2020 年收入中仪器销售情况？

答：CI1200 台式小型全自动化学发光免疫分析仪已经于 2020 年 4 月上市，还处于市场推广阶段，目前根据市场需求已在医院有少量装机。相较于 CI1200 台式小型全自动化学发光免疫分析仪，CI1200PLUS 台式小型全自动化学发光免疫分析仪的外观设计和产品性能方面进行了升级。CI2000S 机型处于市场推广阶段，虽已有部分装机，但尚未达到公司预期水平。2020 年度，公司仪器销售收入主要来源于外购生化诊断仪器。

问：心型脂肪酸结合蛋白测定试剂盒今年能否上市，预计市场份额能达到多少？

答：公司研发生产的心型脂肪酸结合蛋白测定试剂盒（HFABP）已于 2020 年底上市。HFABP 具有高度心脏特异性。心肌缺血性损伤出现后，可早在胸痛发作后 1-3h 检测出。较其他标志物能早检测心肌缺血性损伤，有重要临床意义。可应用于急性心肌梗死，手术后急性心肌损伤，急性冠状动脉综合征检测。

问：POCT 研发延迟原因？预计什么时候能研发成功？公司 POCT 类产品研发是针对哪些检测项目？

答：去年 POCT 微流控平台研发进度因受到国外疫情影响较为严重，产品上市进度将晚于预期。公司 POCT 类产品研发目前主要是针对心肌和炎症项目的。

问：利德曼在发光，分子检测领域的优势？对比国外四巨头，国内竞争对手，如何缩小差距，赶超对手？广州利德曼在分子诊断领域的规划？

答：2020 年末公司已取得 57 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，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。体外诊断仪器有全自动化学发光免疫分析仪 CI1000、CI2000S、CI1200 等系列产品。化学发光免疫诊断产品作为公司近年来重点投入研发和市场推广的项目，公司将持续关注化学发光产品进口替代的机会，不断完善丰富检测菜单及检测项目，提升仪器性能，并借助公司在生化诊断试剂领域的行业领先优势，充分利用公司全国性的经销渠道和优质的终端客户资源，加大对化学放光产品的营销力度，从产品研发、品牌推广、渠道建设等方面提高化学发光仪装机量及单台产出量，提升产品市场占有率。广州利德曼作为公司分子诊断项目研发载体，发挥区域产业资源优势，开发分子诊断等新产品。未来公司将进一步完善业务经营战略布局，充分调动各方资源、实现协同共享，提升公司产品的市场占有率，巩固和提升公司竞争优势。

问：生化和免疫比浊产品开发项目的研发进度及今年取证情况？

答：目前以利德曼和子公司德赛系统为主导的生化和免疫比浊产品开发项目共计几十项。今年取证情况，敬请关注公司公告。

问：公司现金流状况是否良好？负债率在什么水平？

答：公司目前现金流相对稳定，2020 年末，公司资产

负债率为 15.35%。

问：公司去年商誉减值的情况？未来是否还有商誉减值的压力？

答：公司的商誉主要因购买德赛系统和德赛产品的部分股权、厦门国拓 51% 股权时产生。德赛产品的账面商誉在历史年度已全部计提商誉减值准备；2020 年末，公司结合德赛系统的经营情况计提商誉减值准备 181.23 万元，已累计减值 945.3 万元；经商誉减值测试，厦门国拓不存在减值迹象。随着国内疫情的缓解，德赛系统经营业绩逐步恢复到疫情前水平，厦门国拓目前经营情况稳定。

问：主营业务收入过于集中，未来公司有无考虑扩展其他领域计划？

答：公司主要从事体外诊断试剂、诊断仪器和生物化学品的研发、生产与销售。其中，体外诊断试剂产品包括生化诊断试剂、免疫诊断试剂、凝血类诊断试剂系列产品；诊断仪器产品包括生化分析仪、全自动化学发光免疫分析仪、血凝分析仪以及 POCT 检测系统；生物化学品包括生物酶、辅酶、抗原、抗体、缓冲剂、酶底物、培养基等。未来，公司将以临床检测需求为导向，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；完善在体外诊断产业链布局，持续对核心原料研发自产，减少对原料供应商的依赖，保证产品品质；保持在生化诊断试剂领域的行业领先优势，推动化学发光诊断产品在国内免疫市场的占有率，并将分子诊断技术作为公司未来战略的重点方向。公司积极寻求与自身业务具有良好协同性的标的资产，为公司的长久发展提供持续动力。

问：定增何时能完成？定增资金到位后，公司业务上有什么规划？

答：关于本次向特定对象发行股票事宜，公司已与认购方沟通协商，将择机发行。本次定增资金将全部用于补充公司流动资金。未来公司在产业链上积极稳妥布局相关

业务，强化公司在生化、发光、分子诊断试剂等多个领域的研发投入及布局，提升公司盈利水平及市场竞争力，推动公司业务持续健康发展。

问：2021 年第一季度经营业绩如何？销售费用为什么大幅上升？

答：2021 年第一季度，公司实现营业收入 11,572.31 万元，较上年同期增长 107.27%；利润总额 1,333.92 万元，比上年同期增长 197.58%；归属于上市公司股东的净利润 626.97 万元，与上年同期相比增长 140.52%。总资产达 160,463.86 万元，比年初下降 1.47%；归属于上市公司所有者权益合计 126,791.17 万元，比年初增长 0.50%。体外诊断试剂业务是公司营业收入的主要来源，体外诊断试剂业务实现收入 9,218.38 万元，同比增长 122.94%，占主营业务收入比重的 83.28%；诊断仪器收入 1,000.60 万元，同比增长 77.45%，占主营业务收入比重 9.04%；生物化学原料业务营业收入为 849.94 万元，同比增长 99.17%，占主营业务收入比重 7.68%。去年一季度因受疫情影响的限制，销售费用较低；今年一季度随着疫情逐步得到控制，市场环境逐步恢复，公司收入成本增加，销售费用也有所增加，总体来看，今年第一季度的销售费用与疫情前持平。

问：国内医疗机构常规门诊检验业务今年恢复情况如何，下游终端是否能恢复到去年同期检测水平？

答：随着国内疫情得到控制，国内医疗机构常规门诊检验业务量逐渐恢复中。

问：子公司新冠试剂已取得欧盟的 CE 认证在国内是否能通用？目前营销及量产计划。目前印度疫情再度爆发，预计会给公司带来怎样可观的收入？

答：子公司阿匹斯的两款新型冠状病毒检测试剂盒因未取得国内医疗器械注册证也未取得印度卫生部进口许可证，因此，尚不能在国内和印度销售。该产品目前未形成销售收入。

	<p>问：药品“两票制”在全国推广对公司的影响？</p> <p>答：随着国家医药卫生体制改革的深入，行政监管部门推出了一系统的改革措施并逐步开始实施，如“分级诊疗”、“两票制”、“单病种收费”、“医保控费”、“阳光采购”等，我国医药卫生市场的发展面临着新的变化。体外诊断行业市场竞争日益激烈，对公司的客户结构、销售模式、关键原材料采购、产品定价等多个方面将产生一定的影响。</p> <p>问：公司是否会考虑实施股权激励方式惠及员工？</p> <p>答：公司以“兴业引才聚，绩优创薪高”为薪酬设计思想，薪酬政策重点激励为企业创造价值、创造业绩的员工。股权激励作为员工激励方式的一种，公司将适时引入股权激励、期权、员工持股计划等激励方式。</p> <p>问：公司投资者关系管理维护工作规划与安排，以及公司今年是否有市值管理规划？</p> <p>答：公司始终高度重视市值管理。公司将努力做好经营管理、提振经营业绩，促进公司稳健发展及中长期投资价值的提升，为投资者提供更加稳定、长效的回报。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021年5月10日