

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：2019-002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他(投资者网上集体接待日)
参与单位名称及人员姓名	网络 22 名投资者
时间	2019 年 7 月 18 日 15:00-17:00
地点	网络平台“全景·路演天下”（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	总裁、财务负责人（代）张海涛先生 副总裁兼董事会秘书张丽华女士
投资者关系活动主要内容介绍	关于公司投资者网上集体接待日活动的具体内容详见附件
附件清单(如有)	《北京利德曼生化股份有限公司 2019 年北京辖区深市上市公司投资者集体接待日活动之会议纪要》
日期	2019 年 7 月 18 日

北京利德曼生化股份有限公司

2019年北京辖区深市上市公司投资者集体接待日

活动之会议纪要

会议地点：网络平台“全景·路演天下”（<http://rs.p5w.net>）

会议时间：2019年7月18日15:00—17:00

参会人员：总裁兼财务负责人（代） 张海涛先生

副总裁兼董事会秘书 张丽华女士

一、北京利德曼生化股份有限公司2019年7月18日北京辖区深市上市公司投资者集体接待日活动总裁张海涛先生会前致辞：

大家好！欢迎参加北京利德曼生化股份有限公司2019年北京辖区上市公司投资者集体接待日活动。在此，我谨代表公司董事会和全体员工向参加本次业绩说明会的各位朋友表示感谢！向关注和支持利德曼发展的广大投资者致以诚挚的谢意！

今天，我们非常高兴能与各位投资人就利德曼的经营管理、未来发展战略以及大家关心的问题进行沟通与交流。希望通过今天的交流能使广大投资人更好地了解利德曼，同时我们也非常愿意聆听大家对发展的宝贵意见和建议。谢谢！

二、参会人员回答了网上投资者的提问，主要内容如下：

问：请问大股东对上市公司的发展规划与方向是什么？

答：控股股东将充分利用自身长期生物医药产业投资的经验，为上市公司业务发展提供更多的资源，积极引导和推动上市公司 IVD 产业与其他投资项目的对接，并根据上市公司发展的需要，为上市公

司推荐行业整合和并购的机会。

问：贵公司设立基金管理公司有进展吗？下一步有什么投资安排？

答：公司本次参与投资设立基金管理公司是在依托于广州市经济技术开发区丰富的生物医药产业资源的基础上，结合公司及公司控股股东广州高新区科技控股集团有限公司在体外诊断丰富行业经验，以及深圳市力鼎基金管理有限责任公司的专业投管能力，强强联合、优势互补，以混合所有制、独立运作的形式，打造专业化的生物医药产业股权投资管理机构；下一步，公司将继续密切关注体外诊断领域优质标的，积极寻求产业投资并购机会。截至目前，基金管理公司注册手续正在办理中。

问：贵公司 ST2 化学发光检测试剂盒有什么竞争优势？

答：公司 ST2 化学发光检测试剂盒竞争优势主要包括：中国地区独家授权使用 Critical Diagnostics 专利 ST2 原料采用化学发光法研发的 ST2 测定试剂盒；试剂抗干扰能力强，若待测血清无严重溶血、乳糜和黄疸均可以正常检测；该产品采用偶联高亲和力抗 FITC 抗体的磁微粒为分离载体，采用新型、高灵敏度化学发光底物显著提高了检测的精密度、灵敏度和线性范围、降低复检率；配套液体校准、质控，开瓶即用，使用方便。

问：ST2 测定试剂盒对于受众能够达到何种效果？

答：可溶性 ST2 可直接反映心肌纤维化程度，其在血液中的浓度水平与心肌纤维化的严重程度呈正相关，该标志物已进入 2017《美国 ACC/AHA/HFSA 心衰管理指南》及 2018《中国心力衰竭诊断和治疗指南》，主要用于急慢性心衰患者的预后危险分层及预后管理。

问：利德曼心衰标志物检测产品，市场需求量大吗？

答：据《中国心血管病报告》显示，心血管疾病死亡率占总人口死亡率的 40%，2004 年至今，心脑血管病住院费用年均增速远高于国内生产总值增速。中国心血管病负担日渐加重，已成为重大的公共卫生问题，防治心血管病刻不容缓。心衰是所有心血管疾病的终末状态，目前我国有约 450 万心衰患者。目前常用的心衰标志物利钠肽主要用于疾病诊断，在临床上常会遇到这样一类患者，经过治疗后症状有所改善，甚至利钠肽水平也有所下降，但是过了 2-3 个月后再住院，甚至反复住院，经过检测后发现其 ST2 升高，并且持续升高，说明患者存在纤维化，这种情况下要加强抗纤维化的治疗，所以 ST2 浓度在用药指导方面有重要临床价值，特别是进展比较快，病情比较重、治疗效果比较差的患者，ST2 与利钠肽联合应用将优于单独检测的价值。

问：ST2 测定试剂盒的发布对于行业及产业能够带来怎样的影响？

答：美国 Critical Diagnostics 公司拥有 ST2 在全球及中国的独家专利，专利体系涉及原料、方法学及在心血管疾病临床应用等诸多领域，该标志物的上市将进一步推动心脏标志物检测市场的发展，为临床提供更加有力的支持。

问：公司在免疫诊断和分子诊断这两大技术上有什么布局 and 突破？

答：公司免疫诊断布局包括化学发光仪器及配套试剂，化学发光试剂现取得 36 项产品注册证，检测项目涵盖了肿瘤标志物、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、传染病系列以及骨钙代谢系列等，全自动化学发光免疫分析仪 CI2000

已上市；目前，分子诊断试剂研发项目重点包括叶酸利用能力遗传分析试剂等产品。

问：请问公司化学发光仪器有什么产品优势？

答：公司全自动化学发光免疫分析仪 CI2000 在测试速度方面可以达到 280 测试/小时，相比 CI1000，体积更小，仪器整体的稳定性和可靠性实现了大幅提升。

问：请问贵公司的新产品销售情况如何？国家的进口替代政策如何？

答：公司新产品 CI2000 全自动化学发光免疫分析仪及配套试剂，以及包括 ST2 新型心衰标志物等新产品的推广工作正有序进行。近年来，国家层面频频对医疗产业释放政策红利，为高性价比和高技术含量的优秀国产品牌带来重要的发展机遇，公司将抓住进口替代的市场机遇，做好新产品的推广与销售工作。

问：目前国内诊断试剂行业对进口替代的比例高不高？

答：目前国内诊断试剂行业中，生化诊断试剂进口替代比例超过 70%，进口替代程度相对较高；其他诊断试剂的进口替代相对处于起步或快速发展阶段。

问：国产诊断试剂也在逐渐发展起来，对进口的替代是不是愈来愈多？

答：近年来，国家层面频频对医疗产业释放政策红利，为高性价比和高技术含量的国产体外诊断试剂带来重要的发展机遇，公司将抓住进口替代的市场机遇，做好新产品的推广与销售工作。

问：公司自身未来发展规划如何？

答：公司以 IVD 领域为核心，兼顾生物医药产业其他发展机会，

重点推进公司核心 IVD 试剂及仪器产品的研发、生产与销售，加快新产品上市进度，巩固自身核心业务。

问：请问贵公司提高公司业绩的措施？

答：公司将结合市场变化和行业发展趋势，不断丰富体外诊断产品线并尽快实现产业化；加强产品销售管理、加大市场推广力度、深化产品技术服务；通过自主研发、合作等方式发展新技术、新产品，注重内部管理和运营效率，以内生式和外延式发展相结合等方式提升公司业绩。

问：2019 年的中期业绩下滑 80%以上，北京的厂房部分已出租，公司在广州开发区有新建利德曼的总部和生产线吗？下一步会有什么举措来控制业绩下滑？

答：公司总部和生产基地目前主要集中于北京地区，公司本次出租的厂房处于闲置状态，将其对外出租可有效盘活公司资产，提高资产利用率，在租赁期限内公司可获得稳定的租金收入和现金流入，预计将对公司本期及期后利润产生积极影响。今年上半年受母公司和部分子公司经营业绩不达预期影响，计提的资产减值损失较上年同期有所增加，公司整体营业收入和净利润同比下降。公司将结合市场变化和行业发展趋势，不断丰富体外诊断产品线并尽快实现产业化；加强产品销售管理、加大市场推广力度、深化产品技术服务；通过自主研发、合作等方式发展新技术、新产品，注重内部管理和运营效率，以内生式和外延式发展相结合等方式提升公司业绩。

问：请问贵公司的核心竞争力主要有哪些？

答：公司的核心竞争力主要包括：拥有坚持科研创新打造的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等系列研发技术平台；领先的生产工艺与产品质量优势；全国性的

营销和服务网络；产品品牌优势等。

问：如何培养和留住骨干人才？

答：公司为培养和留住骨干人才采取了一系列措施，主要包括：开展人才梯队建设和各类人才的差异化管理，推行科学有效的员工职业发展通道设计，完善高层管理者的晋升选拔机制，促进企业和员工共同持续发展；继续完善考核机制与激励机制，鼓励内部创新创业，激活人才队伍，为公司长远发展做好人才储备。

问：请问公司最近在研发方面有什么重大突破吗？

答：公司将研发创新作为持续保持产品竞争力的基础，高度重视对产品研发的投入和研发综合实力的提高，2018 年度研发投入总金额占公司营业收入的 6.10%，同比增长 9.28%。目前，包括公司免疫、生化体外诊断试剂、台式化学发光免疫分析仪、微流控免疫荧光 POCT 检测平台等在内的新产品研发工作有序进行。

问：您怎么看待行业竞争日趋激烈的状况？

答：公司是国内最早从事生化诊断试剂研发、生产及销售的体外诊断产品企业，目前在生化诊断试剂领域产品多样、质量稳定、应用客户广泛，处于具有市场影响力的领先地位。公司产品已涵盖生化、免疫、凝血等检测领域的诊断试剂、诊断仪器以及生物化学品等。近年来，随着国家出台多个政策鼓励医院采购国产设备，进口替代政策在各省加速落地，将推动更高性价比的优质医疗器械企业提升市场份额。

问：请问贵公司资本运作规划？

答：公司将根据自身发展的需要，适度推进再融资的工作，并积极通过外延发展的方式，为公司引进国内外 IVD 领域先进技术，并

积极推进与产业上下游及相关企业的整合工作。

问：请问贵公司有没有通过重组整合，科技创新优质资源的具体计划？

答：公司将内生式加外延式发展相结合，是公司做大做强的重要发展方式。公司与控股股东、专业基金管理公司等一起参与投资设立基金管理公司，在依托于广州市经济技术开发区丰富的生物医药产业资源的基础上，结合公司及公司控股股东在体外诊断丰富行业经验，以及深圳市力鼎基金管理有限责任公司的专业投管能力，致力于打造专业化的生物医药产业股权投资管理机构；下一步，公司将继续密切关注体外诊断领域优质标的，积极寻求产业投资并购重组机会。

问：公司如何看待 2019 年的挑战和机遇？

答：随着国家医疗卫生体制改革的不断推进与深化，医药政策措施陆续出台，体外诊断行业面临一系列的挑战和机遇，其中“两票制”、“医保控费”、“单病种付费”、“阳光采购”等政策的逐步推行与落地，体外诊断行业的整合趋势加速。随着国内医疗器械生产厂商研发、制造等综合实力的逐步增强，以及近年来国家出台多个政策鼓励医院采购国产设备，进口替代政策在各省加速落地，将推动更高性价比的优质医疗器械企业快速提升市场份额。

问：公司体外诊断试剂的主要竞争优势有哪些？

答：公司自产的体外诊断试剂产品具有稳定性好、灵敏度高、有效期长等性能优势。

问：德赛 DiaSys 诊断试剂在中国市场的占有率是否领先于同行？

答：德赛 DiaSys 生化试剂产品在国内大中型医院的检验机构具

有良好的口碑和市场反响，市场占有率名列前茅。

问：有些企业在于医院合作，做医院、卫生所的诊断实验室等，你们这方面的成果如何？

答：公司现有营销网络服务于超过 2,000 家各级医院，与多家大型连锁第三方检验中心、体检中心、科研机构建立了长期稳定的合作关系。

问：请问大客户的订单是否保持稳定？

答：公司 2019 年第一季度，前五大客户销售收入金额 1,977.91 万元，前五大客户销售收入金额占销售收入总额比例为 16.93%。

问：公司今年预计会与哪些新客户合作吗？

答：公司目前主推的新产品为全自动化学发光免疫分析仪器及配套试剂，公司根据新产品的市场定位，积极寻求与具备丰富市场推广经验的经销商开展合作，并将加强对终端医院用户的产品技术支持。

问：公司的体外诊断产品结构构成情况？

答：公司产品涵盖生化、免疫、凝血等检测领域的诊断试剂和诊断仪器以及生物化学品等，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。2018 年，体外诊断试剂业务仍是公司营业收入的主要来源，体外诊断试剂业务实现收入 57,137.39 万元，占主营业务收入比重的 88.76%；诊断仪器收入 4,843.72 万元，占主营业务收入比重 7.52%；生物化学原料业务营业收入为 2,392.00 万元，占主营业务收入比重 3.72%。

问：请问利德曼如何做好化学发光仪器和试剂的布局及营销？

答：公司在化学放光仪器和试剂的布局及营销工作主要围绕以下几个方面开展：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；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；此外，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：请问贵公司生物化学原料产品有哪些？主要用途及销售情况如何？

答：公司在生物化学原料领域产品包括生物酶、辅酶、抗原、抗体、缓冲剂、酶底物、培养基、染色剂、氨基酸等各种试剂，应用范围涵盖生物科技、临床诊断、药物研发和化工生产等多个方面。公司是国内极少数掌握诊断酶制备技术的诊断试剂生产企业之一。公司子公司阿匹斯拥有生物化学试剂品牌 APIS®，通过借助利德曼积累的体外诊断行业渠道、各级医疗机构以及科研机构资源，可以服务于体外诊断、生物化学制药、临床诊断与医疗、生命科学、食品检测等专业领域的企业、大学、科研院所。2018 年，公司生物化学原料业务营业收入为 2,392.00 万元，同比增长 46.21%，占主营业务收入比重 3.72%。

问：有没有研发一些消费者家里可以使用的诊断试剂？

答：公司现有诊断试剂产品主要应用于医院、体检中心、第三方检验中心等医疗卫生机构临床检验使用，暂时没有涉足家庭使用的产品。

问：公司研发人员占比多少？

答：公司现有研发人员占比超 20%。

问：贵司目前生产负荷情况如何？

答：公司产能尚能满足现有业务发展需要。

问：请问公司业务未来是否会受带量采购影响？

答：目前带量采购主要针对药品行业，暂未涉及公司所在的医疗器械行业，对公司暂无重大影响。