

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：2020-002

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（ <u>线上投资者交流会</u> ）
参与单位名称	华安证券、长城国瑞、湘财证券、国元证券、东吴证券、新时代证券、上海证券、山西证券、中山证券、泓屹资产、金库骐楷投资、辰途投资、君力资产、信海达资产、猗嗟资产、上九投资、豪山资产、博信投资、浙银协同资本、前海百川基金、尚近投资、希瓦资产、解惑国际投资、前海安通、天惠投资、海欣集团、中联凯创投、中凯资产、中和阳光基金等 29 家机构。
时间	2020 年 6 月 30 日
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	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	<p>一、公司介绍</p> <p>二、交流环节</p> <p>主要问答情况如下：</p> <p>（1）公司的收入结构怎样？IVD 的占比及毛利率情况？</p> <p>答：公司的收入主要由三部分构成：体外诊断试剂、诊断仪器、生物化学原料。其中，体外诊断试剂业务仍是公司主营业务收入的主要来源，占比约 80%；诊断仪器占比约 10%；生物化学原料占比接近 10%。自产产品毛利率约 50%-60%，代理产品的毛利率稍微低一些。</p> <p>（2）公司的下游客户需求结构是怎样的？公立医院等各部分占比多少？在下游客户的拓展上有什么具体的规划</p>

和目标？

答：公司销售模式为“经销为主、直销为辅”，下游客户主要为 500 多家经销商，产品由经销商供货给各级医院、体检中心及医学检验所等检验机构。国内的公立医院是公司产品的主要的终端使用客户，在各级医院中，三级以上医院是公司长期以来的重要客户，占比约为 60%，二级以上医院占比约为 30%，二级以下医院占比约为 10%。随着分级诊疗的推行，县级以上医院的诊断需求也在逐步增长，公司将加大对这部分客户的拓展。

（3）公司未来的发展战略是怎样的？内生和外延方面各有什么计划和目标？

答：公司主业聚焦于体外诊断行业，短期内公司仍然以 IVD（体外诊断行业）为主要发展方向。IVD 是医疗器械行业中增速最快的细分市场之一，随着检测技术的不断发展，IVD 未来拥有非常广阔的发展空间。公司产品优势集中在生化试剂、化学发光免疫试剂等方面，下一步公司将加强在分子诊断领域、POCT 领域的投入。同时也会考虑通过外延发展方式实现产品线的丰富和技术的加强。

（4）国内疫情已受到控制，公司 IVD 产线恢复情况如何？

答：受新冠疫情影响，今年一季度国内医疗机构常规门诊检测量同比减少，公司作为以生化试剂产品为主的 IVD 企业，疫情对公司一季度业绩影响较大。随着国内疫情逐步得到控制，医疗机构恢复门诊，公司产销二季度开始逐渐回暖，但还没有恢复到去年同期水平。

（5）公司新冠病毒检测试剂多久可以用于疫情控制，预计产量和目前采购情况如何？主要客户有哪些？有没有国外订单，预计能带来多少利润？

答：子公司阿匹斯科技的两款新冠病毒检测试剂近期通过欧盟 CE 认证，下一步，需要入围中国医药保健品进出口商会的《取得国外标准认证或注册的医疗物资生产企业清单》方可出口，未来销量取决于欧盟地区的需求，现在不

好判断具体销量和利润，目前还没有签产品订单。

（6）发光化学业务上，优势是什么？样本量有多大？预计未来能达到多大的样本量，如何达成？

答：化学发光试剂与生化试剂不同，化学发光试剂属于封闭系统，生产厂家不仅要有试剂，还需要有配套的仪器。公司目前已有 56 项化学发光试剂产品注册证，覆盖了肿瘤标志物、甲状腺功能、性激素类、传染病、心肌标志物、炎症等检测菜单，在医院的检测需求量比较大，公司也将继续丰富和完善化学发光检测项目。公司化学发光产品除了做常规检测菜单，还做一些特色检测项目，比如去年取证的可溶性生长刺激表达基因 2 蛋白（ST2）测定试剂盒，目前在医院重点进行推广。公司化学发光试剂的灵敏度、稳定性及仪器的稳定性方面相对比较好。至于化学发光产品样本量，则取决于终端医院对公司产品的需求。

（7）公司转让阿匹斯生物技术有限公司的考虑是什么？

答：公司子公司阿匹斯生物技术原来涵盖了两项业务，一项是生物化学原料业务，另一项是去年开展的农药残留业务。农残检测需要与农业合作社等合作，与公司现有 IVD 业务缺乏协同性，今年农残业务开展在一定程度上也受到疫情的冲击，因此，公司将该业务对外转让。阿匹斯技术原有的生物化学原料业务已并入了今年新成立的全资子公司北京阿匹斯生物科技有限公司，所以转让阿匹斯技术股权并不会对公司 IVD 业务和生物化学原料业务造成影响。

（8）后疫情时代，未来公司重点关注和布局的产品有哪些？

答：公司现有生化试剂、化学发光免疫试剂可用于新冠疫情并发症的检测，包括一些炎症的检测，公司将在现有业务基础上继续推广，同时也将重点布局分子诊断类产品。随着基层医院等医疗机构的检测能力需要进一步提升，特别是提升诊断仪器的性能和增加小型化仪器需求，在仪器方面，公司会重点关注 POCT 产品。

	<p>(9) 请展望一下 IVD 试剂未来的市场空间及公司未来在 IVD 产线的布局?</p> <p>答: 国内 IVD 市场每年保持百分之十几的增速, 从占比来讲, 免疫化学发光产品市场占比约 40%, 生化诊断产品相对比较成熟, 最早完成进口替代进程, 市场占比约 20%, 分子诊断产品市场占比与生化产品差不多。受今年疫情检测需求影响, 分子诊断会加速。公司未来在 IVD 产品线布局一方面继续丰富化学发光检测项目, 抓住进口替代机会, 同时加强在分子诊断和 POCT 方面的布局。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2020 年 6 月 30 日