

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：2021-002

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（北京辖区上市公司投资者集体接待日）
参与单位名称及人员姓名	网上投资者
时间	2021年9月23日 15:00-17:00
地点	“全景·路演天下”(http://rs.p5w.net/html/123119.shtml)
上市公司接待人员姓名	董事长王凯翔先生 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 style="text-align: center;">参会人员在线回答投资者提问，主要内容如下：</p> <p style="text-align: center;">问：公司最新研发进展情况？</p> <p>答：公司今年截至目前化学发光诊断试剂新取证项目 9 项，新立项产品新增 10 个，项目主要涉及心肌、炎症和激素菜单，目前共有 48 项发光试剂项目处于不同研发阶段；生化诊断试剂今年新取证项目 3 项，有 5 项新产品立项，另有 20 项处于研发的不同阶段；12 项产品处于产品注册取证阶段；处于上市阶段的 5 项产品；诊断仪器方面，CI2000S 系列化学发光仪器产品装机量增长，持续保证产品高品质批量生产及用户产品升级维护；CI1200 系列台式化学发光仪器完成试产及批量生产转化；CI1200PLUS 台式小型全自动化学发光免疫分析仪完成工程样机，启动注册工作；POCT 平台方面，已进入原理样机开发阶段；分子诊断产品进入到预研阶段。除此之外，POCT 仪器配套的 9 项产品处于研发的不同阶段；生物化学原料在研项目 12 个；德赛系统今年新申请发明专利 1</p>

项,有 2 个新产品输出进入生产转化阶段,另有 3 个新立项项目进入研发阶段,有 2 项省部级科技项目正在执行中,另外有一个科技课题项目已经完成并通过课题专家验收。

问: 公司一直以来扎根 IVD 行业,近年来医改政府发布多项政策,公司如何看待体外诊断行业未来发展?

答:体外诊断行业是保证人类健康的医疗体系中不可或缺的一环。近年来,在各种新技术迅速发展以及大部分国家医疗保障政策逐渐完善的大环境下,体外诊断行业得到了快速发展,已成为医疗市场活跃并且发展快的行业之一,目前行业正处于快速成长期,其中生化诊断、免疫诊断、分子诊断是行业三大主要领域,免疫、分子与 POCT 诊断市场发展迅速。随着我国医疗体制改革的推进,带量采购、DRGs、DIP、分级诊疗等一系列医改措施不断出台,降低了患者医疗费用,也使得医院更加注重成本控制,为国产品牌带来新的需求和机会,加速了市场国产替代的前进步伐;另一方面,随着我国经济快速发展、老龄化人口占比提升、创新政策等创造了良好的外部环境,使得我国体外诊断市场迅速扩容。

问: 公司如何应对集采带来的机遇与挑战? 集采对公司长期可持续发展是否有利?

答:体外诊断产品集采目前来看对经销环节会带来一定的冲击,生产企业对于集采入围产品可以实现销售规模的提升,保持企业合理的利润水平,并通过集采产品市场占有率的提升带动其他产品的销售。

问: 当前的临床诊断检测试剂中,生化检测已落后了,为什么不大力发展先进的分子诊断和化学发光诊断产品和技术呢? 公司的业务将如何调整?

答:生化诊断试剂是诊断试剂的主要类别之一,其未来发展主要体现在两个方面:一是原有检测项目上将着眼于产品质量的持续提高;二是技术进步带来的新检测项目

的持续开发。未来，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，减少对原料供应商的依赖，保证产品品质；公司将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，并将分子诊断和 POCT 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。

问：控股股东是否有打算将优质资产注入公司或促进优质企业与公司合作或者兼并上下游企业的计划？公司未来对于大湾区的建设有什么具体举措以提升公司业绩？

答：公司控股股东根植大湾区，将充分利用大湾区发展优势和股东自身长期生物医药产业投资的经验，从资金、项目储备、政府资源等方面为上市公司业务发展提供更多的资源，提升上市公司的盈利能力，谋求上市公司长期、健康发展，为全体股东带来良好回报。

问：随着本次定增结束，未来控股股东对于公司业绩发展有何规划和要求？

答：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：希望公司能利用好定增资金，多并购新项目、开发新产品，改善公司业绩。定增的股份什么时候上市，大股东定增后持股多少？公司新增发的股份是流通股还是受限非流通股？上市之后是否可以流通？

答：本次发行的股票已于 2021 年 9 月 6 日上市，新增股份上市之日起 36 个月后方可解除限售，本次定增完

成后，控股股东持股比例上升至 46%。

问：高新科控作为一家投资公司，成为公司控股股东，而公司是一个高科技的生产研发企业，公司生产研发方向是否会受到影响？请评估一下疫情对公司经营上的影响以及这种影响在疫情结束后的变化情况。

答：公司控股股东高新科控深耕生物医药和医疗器械行业，先后投资百济神州、诺诚健华等一批知名头部企业，将充分利用自身长期生物医药产业投资的经验，从资金、项目储备、政府资源等方面为上市公司业务发展提供更多的资源，提升上市公司的盈利能力，谋求上市公司长期、健康发展，为全体股东带来良好回报。虽然疫情一定程度影响上市公司，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：公司的研发团队有什么优势？

答：公司研发团队由国内外来自体外诊断行业、医疗器械公司、医药公司的资深专家组成，负责化学发光、免疫比浊、分子诊断、临床生化等相关领域的课题和产品研发。

问：公司主营什么产品？

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；诊断仪器主要产品包括全自动生化仪、全自动化学发光免疫分析仪等；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。

问：公司的产品是否能检测癌细胞？

答：公司现有产品可以对癌症标志物进行检测，可用于部分癌症的辅助诊断。

问：公司有出口核酸检测产品吗？新冠检测试剂何

时能形成销售收入？公司为福建省和哈尔滨疫情做出哪些行动？

答：按照我国对医疗器械产品的相关法规要求，新冠检测产品需取得国内医疗器械注册证后方能在国内销售，公司目前没有取得国内医疗器械注册证的自有新冠检测试剂产品。因子公司阿匹斯现有资源尚不能支持取得 CE 认证的新冠检测产品的海外销售，截止 2021 年上半年，未实现核酸检测产品收入。目前，子公司厦门国拓正在积极参与福建地区的抗疫工作，为当地提供相关检测产品。

问：公司未来的发展战略是如何规划的，是否已经有相关的布局？在完善产业链布局上有哪些行动，如何驱动业绩增长？产品开发、市场拓展有什么新想法？

答：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，并将分子诊断和 POCT 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。为支持公司长远发展，公司已聘请全球战略咨询公司普华永道思略特为公司编制“十四五”战略发展规划。同时，公司控股股东将充分利用自身长期生物医药产业投资的经验，从资金、项目储备、政府资源等方面为上市公司业务发展提供更多的资源。

问：公司今年各业务板块的收入情况怎么样？

答：今年上半年，公司实现营业收入 24,551.62 万元，较上年同期增长 39.39%；其中，体外诊断试剂业务实现收入 20,435.57 万元，占营业收入比重的 83.24%；诊断仪

	<p>器业务实现收入 1,659.39 万元，占营业收入比重的 6.76%；生物化学原料业务实现收入 1,480.40 万元，占营业收入比重的 6.03%；其他业务（主要为房屋租赁）实现收入 976.26 万元，占营业收入比重的 3.98%。</p> <p>问：去年成立的广州利德曼和体外诊断测中心项目进展，有产生营业收入和利润吗？</p> <p>答：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，侧重于开发分子和 POCT 等新产品，目前处于前期投入阶段。2021 年上半年，广州利德曼尚未形成营业收入，净利润为-201.09 万元。此外，广州体外诊断检测中心进展情况请以公司公告为准。</p> <p>问：作为北京地区上市公司，如何抓住北交所成立的契机提升公司经营效益。</p> <p>答：公司将继续充分发挥上市公司资本平台优势，把握行业发展机遇，落实公司发展战略，优化资本结构，增强公司核心竞争力和盈利能力。</p> <p>问：德赛会分拆上市吗？</p> <p>答：子公司德赛系统目前没有分拆上市的计划。</p> <p>问：公司是否会考虑通过实施股权激励建立长效激励机制，深度绑定企业的核心骨干人才，凝聚团队激发斗志，促进公司长期健康发展，增强投资者信心？</p> <p>答：公司一直以来以“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工具。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 9 月 23 日