

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：2020-001

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	网络 27 名投资者
时间	2020 年 4 月 15 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 独立董事吴琥先生 副总裁兼董事会秘书张丽华女士 财务负责人程洋先生
投资者关系活动主要内容介绍	关于公司 2019 年度业绩网上说明会具体内容详见附件
附件清单(如有)	《北京利德曼生化股份有限公司 2019 年度业绩网上说明会之会议纪要》
日期	2020 年 4 月 15 日

# 北京利德曼生化股份有限公司

## 2019 年度业绩网上说明会之会议纪要

会议地点：网络平台“约调研 IR 小程序”(<https://www.irlianmeng.com>)

会议时间：2020 年 4 月 15 日 15:00—17:00

参会人员：总裁张海涛先生

独立董事吴琥先生

副总裁兼董事会秘书张丽华女士

财务负责人程洋先生

### 一、北京利德曼生化股份有限公司总裁张海涛先生 2019 年度业绩说明会会前致辞：

大家好！欢迎参加北京利德曼生化股份有限公司 2019 年度业绩说明会。在此，我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。希望通过今天的业绩说明会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公司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：医疗器械产业在国内市场的发展前景广阔，公司在此方向今后有何布局？

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

诊断产品企业之一，产品现覆盖生化、免疫、凝血等检测领域的诊断试剂、诊断仪器以及生物化学原料等。体外诊断作为医疗器械行业中增长最快的领域之一，短期内公司业务和产品将聚焦于体外诊断行业的发展。

**问：公司在体外诊断行业有什么发展优势？随着未来更多的企业进入这个新兴产业，公司有什么举措去面对竞争越发激烈的市场？**

答：公司作为国内上市较早的体外诊断企业，公司具备技术研发和技术平台优势，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，与国内外知名高校和科研院所开展合作，设有博士后流动工作站，建立了中国科学院大学生物工程专业研究生实践基地；公司构建了诊断试剂开发技术平台、诊断仪器开发技术平台、生物化学原料开发技术平台等多个技术平台；其次，公司生产工艺与产品质量优势，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；同时，公司拥有全国性的营销与服务网络，公司与国内近 500 家经销商建立了稳定的合作关系，服务于超过 2,000 家的各级医疗机构，建立了全方位、全时段、全过程售后服务体系；此外，公司生化诊断产品具有品牌优势，公司经过多年在体外诊断行业的深耕细作，“利德曼”品牌系列产品在国产生化诊断试剂产品的市场占有率名列前茅。

公司未来发展将坚持以为人类健康和社会进步提供高质量的诊断产品和服务为使命，以客户需求为导向，以自主研发和技术创新为核心，加强体外诊断试剂的研发自主创新能力，突破技术研发瓶颈，不断加快新产品的研发速度、提高产品性能、丰富产品线、扩大营销网络；在重点区域对化学发光新产品进行重点投入，建立临床标杆医院，以学术价值带动产品销量；对多个产品线的积极布局，深挖产品

临床价值，创新研发新产品，加快产品上市速度，进一步巩固和提升公司的市场优势，增强市场竞争力。在产业链布局方面，持续对核心原料研发自产，保证产品品质，减少对上游供应商的依赖。在国内国际市场，积极寻求与集约化主营业务具有良好协同性的标的资产进行产业链拓展，以实现自身发展和外延式发展双轮驱动的格局，为公司的长久发展提供持续动力。

**问：公司近期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，2019年度，公司研发投入4,831.31万元，占公司营业收入的比例为9.38%，同比增长20.87%。2019年，公司在化学发光免疫诊断系统产品方面实现重点突破，公司共有20项新化学发光诊断试剂产品获得注册证，使得公司获得的化学发光诊断试剂注册证累计达到56项；另有5项发光试剂产品处在注册取证阶段，6项化学发光产品完成研发工作，15项发光试剂项目处于不同研发阶段。2019年6月，公司新取得了可溶性生长刺激表达基因2蛋白（ST2）测定试剂盒（磁微粒化学发光法）医疗器械注册证，丰富了公司在磁微粒化学发光领域的心衰标志物检测项目。ST2标志物已经进入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》，对急慢性心衰患者的预后危险分层及预后管理有重要临床价值。

**问：公司的诊断试剂产品在国内市场如何？特别是生化诊断试剂为公司的营收作了较大贡献，今年生化诊断试剂核心产品在营销或者客户资源上有什么优化吗？**

答：公司生化诊断试剂产品具有丰富的检测项目，涵盖了肝脏疾

病、肾脏疾病、心血管病、糖尿病、免疫性疾病、代谢性疾病、胰腺炎、凝血与纤溶障碍等主要疾病类型，主要应用于各级医院、体检中心、第三方医学检验机构的常规检测，为临床生化诊断提供一系列解决方案。今年，公司将继续推进与目标区域优质渠道商合作的进程，调整和完善激励和考核政策，以经销商代理队伍建设为核心，创新在医院终端的营销模式，提高等级医院终端学术推广能力，从而实现产品销售收入及市场份额的提升。

**问：公司的生化诊断试剂、免疫诊断试剂、凝血试剂等产品主要是在大型三甲医院推广吗？还是在一些二级医院也存在市场？**

答：公司的生化诊断试剂、免疫诊断试剂、凝血试剂等产品，既在国内三甲医院推广，同时也在基层医院和二级医院推广。

**问：请问发光仪器单产是多少？今年计划仪器销售多少？**

答：公司全自动免疫发光分析仪 CI2000 处于上市推广阶段，单台仪器前期带动的试剂量相对较小，尚未达产。随着公司化学发光检测项目的丰富和市场的进一步推广，单台产量将逐步上升。公司在诊断仪器方面，将以 CI2000 为销售重点，新产品 CI1200 计划在今年上市。

**问：请问新推广的 ST2 是专门配套公司发光仪器还是其他公司都可以使用？**

答：ST2 试剂盒目前只能用在公司自有诊断仪器上使用。

**问：公司的 CI1200 系列台式全自动化学发光免疫分析仪已经通过了注册，预计在今年何时能投入使用？**

答：公司 CI1200 预计在今年下半年上市推广。

**问：微型化学发光分析设备 CI600 整个研发周期有多长？**

答：CI600 仪器研发周期 2 年左右。

**问：公司的收入有部分来源于国外，请问国外的销售市场在哪？未来有打算进一步扩大海外市场吗？**

答：2019 年，公司产品出口主要面向亚洲部分国家和地区。未来公司将坚持技术和产品创新，适时开拓海外市场。

**问：公司与子公司德赛系统、德赛产品有业务往来吗？**

答：德赛系统、德赛产品分别主要经销、生产“德赛 DiaSys”品牌试剂。在业务层面，与公司之间相对独立运营。

**问：随着两票制、医保控费、分级诊疗等医药政策逐步推行与落地，贵公司的体外诊断产品今年是否会继续降价？降价的比例有多大？**

答：公司现有的销售模式以经销为主，“两票制”、医保控费、分级诊疗等行业政策对经销商与医院之间产品价格影响较大，对于上游生产型企业的产品价格影响相对有限。

**问：医药政策对公司哪类产品造成冲击？政策“价”的下降为公司“量”上会增加多少，今年销量需要增加多少才能与降价前的利润金额持平？**

答：随着国内生化诊断市场的日益成熟和增速趋于平稳，公司力求通过开发新产品、拓宽产品线等方式形成新的利润增长点。在营销渠道和营销网络方面，公司继续推进与目标区域优质渠道商合作的进程，以经销商代理队伍建设为核心，创新在医院终端的营销模式，提高等级医院终端学术推广能力，从而实现产品销售收入及市场份额的提升。

**问：公司引入新的股东后，治理情况如何？**

答：公司已严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等有关法律法规、规范性文件的要求，建立了较为完善的公司法人治理结构，维护了公司及股东利益，确保了公司安全、稳定、健康、持续的发展。公司建立了以《公司章程》为基础，以股东大会、董事会、监事会“三会”议事规则等为主要架构的规章体系，形成了以股东大会、董事会、监事会及管理层为主体结构的决策与经营管理体系。公司自2018年底控股股东和实际控制人发生变更后，成为国有控股上市公司，并于2019年1月顺利完成董事会、监事会的改组。公司在新的董事会、监事会的带领下，治理结构持续完善，治理水平进一步提升。

**问：被收购以后有没有实际资本运作？**

答：2019年，公司与控股股东、深圳市力鼎基金管理有限责任公司共同投资设立了广州黄埔生物医药产业投资基金管理有限公司。公司控股股东于2018年底变更为广州高新区科技控股集团有限公司。

**问：公司投资基金是出于什么目的，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。

**问：公司是否与实控人下属公司建立了战略关系或有相关业务的接触？**

答：公司现有业务以体外诊断试剂、诊断仪器以及生物化学原料

的研发、生产和销售为主。目前尚未与实控人旗下公司建立正式的战略关系。未来如有合作计划，公司将按照相关要求履行信息披露义务。

**问：公司有没有考虑转行，或者向多行业发展？**

答：公司产品线已涵盖生化、免疫、凝血等检测领域的诊断试剂和诊断仪器，以及生物化学原料等。公司在巩固现有生化诊断业务的同时，继续聚焦于体外诊断行业，抓住国内体外诊断行业进口替代的巨大市场机遇，将化学发光产品作为主推重点；在技术与产品线布局方面，将以“标靶”为导向，发掘能够为公司带来巨大价值的细分市场。

**问：未来有无考虑兼并重组？**

答：外延式发展是公司未来发展的重要途径之一，公司一直积极寻找优质并购标的。

**问：贵公司在安徽、河南、湖南等多个地区通过对外投资设立合资公司去扩大市场，公司今年还会与其他地区合作，去提升公司产品市场占有率，推动业绩增长吗？**

答：为顺应市场发展趋势，提升公司产品市场占有率和盈利能力，通过与当地经销商合作，对外投资设立子公司是公司推动区域性业务发展的重要举措之一。如有新的合作计划，公司将按照相关规定履行信息披露义务。

**问：公司投资、收购等外延式的发展，与合作公司存在经营理念和管理模式上的差异，请问贵公司是怎样处理的？**

答：为降低公司在投资、收购等外延式的发展过程中产生的风险，在投前阶段，将对标的项目进行深入研究，分析其发展趋势，并在法律方面、财务方面、实控人理念方面进行尽职调查、充分论证，

并根据市场行情作出对公司最有利的决策判断，确保公司资金安全以及公司资产保值、增值。投后方面，公司将加强经营管理和市场营销，合理统筹，增强整合双方的协同效应，对于新设立或收购的子公司，通过约定执行公司现行组织结构、管理体系与管理制度，启用公司的办公和业务信息化系统和财务管理系统，委派关键管理人员等方式，缩小差异，促进并购企业的经营业绩稳定增长。

**问：对于今年产业政策调整或公司并购标的预期波动，商誉是否存在减值的风险？**

答：公司在整合下游经销渠道，因标的公司或合作方与公司可能存在经营理念、管理模式、企业文化等差异，以及受收购后行业竞争加剧、行业政策变化等不确定性影响，可能出现投资、并购、合作项目不达预期的风险。若被并购企业无法保持业绩稳定增长，则可能出现商誉减值的风险。

**问：公司 2019 年商誉余额为何增加？**

答：2019 年末，公司商誉金额为 21,229.77 万元，较年初 14,255.89 万元相比增长 48.92%，主要为 2019 年收购上海上拓形成。同时，2019 年末，公司对企业合并形成的商誉进行了减值测试，计提德赛系统商誉减值准备 764.07 万元。

**问：公司 2019 年度业绩下降的原因？和同行业上市公司相比，毛利差在哪里？**

答：2019 年度，公司为积极应对生化诊断试剂行业变化和日趋激烈的市场竞争环境，调整了营销渠道和营销政策。同时，部分子公司业绩不达预期且下滑明显；因公司与部分子公司的合作方终止合作，导致本报告期报表合并范围有所调整；公司持续加大对新产品的研发

投入，本期研发费用较上年同期增加 834.10 万元。报告期末，公司对企业合并形成的商誉进行了减值测试，本期计提德赛系统商誉减值准备 764.07 万元；本期公司收到的政府补助减少，非经常性损益影响金额为 82.58 万元，较上年同期减少 360.50 万元。综上所述，公司经营业绩较上年同期下降。公司现有销售模式采取经销与直销相结合、并以经销为主的方式。因行业内各公司之间的销售模式、产品结构等均有所不同，导致各公司之间的产品综合毛利率水平存在差异。

**问：请问公司接下来发展战略是什么？**

答：结合目前国内体外诊断市场发展和公司自身资源等情况，为改善公司业绩，持续为投资人创造更大的价值，公司将坚持以为人类健康和社会进步提供高质量的诊断产品和服务为使命，以客户需求为导向，以自主研发和技术创新为核心，加强体外诊断试剂的研发自主创新能力，突破技术研发瓶颈，不断加快新产品的研发速度、提高产品性能、丰富产品线、扩大营销网络；在重点区域对化学发光新产品进行重点投入，建立临床标杆医院，以学术价值带动产品销量；对多个产品线的积极布局，深挖产品临床价值，创新研发新产品，加快产品上市速度，进一步巩固和提升公司的市场优势，增强市场竞争力。在产业链布局方面，持续对核心原料研发自产，保证产品品质，减少对上游供应商的依赖。在国内国际市场，积极寻求与集约化主营业务具有良好协同性的标的资产进行产业链拓展，以实现自身发展和外延式发展双轮驱动的格局，为公司的长久发展提供持续动力。

**问：公司对未来德赛的发展有什么计划？**

答：自公司收购德赛系统以来，双方在市场推广、产品研发等方面均保持合作和协同。德赛系统目前产品线以生化和免疫试剂为主，

受行业政策调整和市场竞争等影响，近两年业绩较之前略有下降。为提升自身业绩，未来德赛系统在市场推广方面，将通过继续支持全国检验医学高端学术活动，积极搭建国内外高端学术交流平台，巩固品牌高端学术形象；根据客户需求，结合公司资源，提供针对特定产品、特定研究领域的个性化学术支持；拓展体外诊断试剂和仪器业务；完善和壮大体外诊断系统的研发团队，开发和推出满足中国市场需求的高品质新型体外诊断产品。同时，德赛系统将凭借优质的产品及服务、强大的研发生产能力、良好的市场及销售资源，在今后的发展中积极开拓周边国家市场和国际市场。

**问：2020年要如何振兴业绩？**

答：为提升公司业绩，公司今年的经营计划主要包括以下几个方面：1、完善销售体系，公司以现有的体外诊断产品和营销网络为发展基石，加强对政策的研判，加快销售人员的结构调整，优化销售策略和渠道结构，销售渠道进一步扁平化，发展具有终端客户服务能力的经销商，提高优质经销商占比。适时以与区域经销商成立合资公司等形式，完善区域市场的营销服务网络；2、加强产品与技术开发，2020年，公司将不断加大对各个业务领域的研发投入，提升研发实力，保持技术上的领先优势；3、延伸产业链，体外诊断产业链主要由上游原料商、设备生产商、中游渠道商和下游终端客户构成。在医院检验科“降本增效”诉求下，能够提供体外诊断整体解决方案的企业有明显的竞争优势，医疗检验集约化模式越来越成为行业趋势。未来，公司将通过并购、合作、整合等多种手段，审慎寻求与集约化主营业务具有良好协同性的标的资产进行产业链拓展，提高客户粘度，深入了解客户需求，挖掘差异化价值；4、加强品牌推广，进一步加强“利德曼”、“德赛 DiaSys”、“阿匹斯”等产品品牌的市场推广；5、提升质

量并控制成本，公司将进一步提升现有产品工艺，完善质量管理体系、精益化生产管理体系，提升生产快速反应能力，加快新产品、新项目进入市场的步伐。力争为股东持续创造更大的价值！

**问：贵司主要产品有哪些检测项目？是否可用直接用于新冠病毒的检测？**

答：公司生化诊断试剂产品检测项目，涵盖了肝脏疾病、肾脏疾病、心血管病、糖尿病、免疫性疾病、代谢性疾病、胰腺炎、凝血与纤溶障碍等主要疾病类型；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。公司尚无可直接用于新冠病毒检测的试剂盒，部分产品可用于新冠病毒并发症的检测。

**问：作为医疗器械行业的上市公司，疫情为啥会亏损？**

答：由于公司目前的主营业务收入仍主要来源于生化诊断试剂。今年第一季度，受新冠肺炎疫情影响，国内医疗机构常规门诊检验量同比减少，特别是对生化类检测造成较大影响，公司主营业务收入和净利润均大幅下滑，导致亏损。公司已对疫情影响进行密切跟踪和评估，采取多种措施保障生产经营有序开展，努力降低疫情产生的不利影响。

**问：面对今年疫情对海外影响仍在持续，公司在海外进口原材料会不会也有冲击？在疫情期间供应链是否会有压力？**

答：从2020年一季度来看，公司产品的主要原材料均有安全库存，疫情尚未对公司原材料的供应链产生明显的不利影响。

**问：2019年公司的账上有一笔较大的非经常性损益金额，具体是什么原因导致的？**

答：2019年公司非经常性损益中：-128.26万元是因公司固定资产报废导致；另一笔254.45万元是由于政府补贴所致。

**问：公司能否预计今年应收账款可回款的金额有多少？**

答：公司今年尽可能克服市场和宏观经济环境的影响，加大应收账款的催收力度，降低应收账款形成坏账的风险。

**问：贵司2019年的分红政策？什么时候分？**

答：经董事会审议通过的2019年度利润分配预案为：以417,798,335股为基数（公司总股本421,051,985股，扣除回购专用账户中3,253,650股），向全体股东每10股派发现金红利0.1元（含税），送红股0股（含税），以资本公积金向全体股东每10股转增0股，将在公司2019年年度股东大会审议通过后的2个月内实施完毕。

**问：公司最近有大股东减持比例达5%，原因是什么？未来还有减持计划吗？**

答：大股东出于自身资金需求减持公司股份。未来如进一步减持，相关信息披露义务人和公司将及时履行信息披露义务。

**问：公司最新的股东人数？**

答：截至2020年4月10日，公司股东人数为15,486户。