证券代码：002022 证券简称：科华生物

**上海科华生物工程股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

 编号：2015002

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 ☑其他:电话会议 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 博时基金、博颐投资、创想资产、德邦基金、第一创业证券、鼎天投资、富安达基金、富源投资、广东瑞天投资、滚石投资、国联安基金、韩国投资、汉和资本、瀚伦投资、禾其投资、禾永投资、鸿道投资、华富基金、华商基金、华泰柏瑞基金、华泰资产、华夏财富创新投资、华夏基金、华夏未来基金、[汇利资产](https://mail.gjzq.com.cn/owa/redir.aspx?C=qDMOkG3ghUK1EXcT2zXiRGlDWlgddtIIXXxiuOJiHRPvJPv4AJnheOBWrqqI8duWsHUmgG5Uilw.&URL=http%3a%2f%2fwww.baidu.com%2flink%3furl%3dMzfPVYf3zAgv43A6YipONRwQUTCRCZAUalUQODK9N_BTcHU3S-IO4LCgyFnpdoY_)、汇桥资本、汇添富基金、嘉信资本、建信投资、江海证券、金元惠理基金、金元顺安基金、南方基金、南京证券、平安基金、平安信托、平安资产、上海昶享资产、上海大威德投资、上海鸿祥投资、上海理成资产、上海民生资产、上海钛合金投资、上海易正朗投资、尚雅投资、深圳市景泰利丰投资、太平洋资产、泰达宏利基金、万家基金、望正资产、西部利得基金、溪牛投资、新华资产、兴业全球基金、阳光资产、银河基金、银沙投资、盈门投资、原点资产、源乘投资、长城基金、长江证券、浙江轻纺园投资、浙商证券、中加基金、中欧基金、朱雀投资、国金证券、佰易资本、北京金百镕投资管理有限公司等机构研究员 |
| **时间** | 2015年6月8日10:00—11:00 |
| **地点** | —— |
| **上市公司接待人员姓名** | 公司董事会秘书王锡林 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 交流纪要：6月6日公司披露了第一期股权激励计划，是科华生物上市十多年首次推出股权激励，向激励对象授予410万份股票期权，占比0.8%, 行权价格是收盘价最高价50.93元，最长有效期不超过60个月。公司设定了三个考核指标，以2014年业绩为基准，未来四年营业收入复合增长率不低于11.74%，扣除股权激励成本摊销后的净利润复合增长率不低于9.10%，同时各考核期经营活动现金流量净额占当期净利润比例均不低于60%。这次股权激励的推出是科华生物上市以来的第一期激励计划，未来公司股权激励会成为常态化制度化。通过市场化的激励措施，激励中高层及核心业务骨干勤勉尽责，关注公司经营绩效，重视经营质量，关注公司中长期发展目标，提升公司长期价值。公司自去年引入方源资本战略投资，完成新的董事会监事会组建，聘任新一届管理层班子，吸引优秀专业人事加盟。今年4月完成定增募集3亿资金充实公司资金实力。同时，对原有业务进行进一步梳理调整，收购四个控股子公司小股东权益使之成为全资企业，出售非核心资产——上海科华检验医学产品有限公司，集聚资源，专注核心优势领域。进一步优化公司已有的营销策略和市场渠道，巩固公司在IVD领域的龙头地位。Q&A：**Q：股权激励价格是不是高了？**A：我们看好公司未来的发展，看好公司的长期价值，希望尽早推出股权激励方案，用市场化方式激励团队，也可以让管理团队及核心骨干通过团队的努力分享公司成长的收益，实现公司、股东、团队利益一体化。**Q：方案里激励的规模不是很大，激励条件对净利润要求低？**A：这是公司推出的第一期激励计划，这次激励规模大小不是公司重点考量，我们更关注对于科华来讲，这是标志性的开始，股权激励将会成为公司长期化的激励方式。关于激励条件，科华是一家老牌上市公司，2004年上市，十多年来一直保持比较高的发展势头，2014年合并营业收入突破12亿元，合并净利润2.9亿多元，营收规模和净利润水平在IVD领域可比公司中是名列前茅的，在这样的业绩基础上，我们设定的营业收入复合增长率不低于11.74%、扣除股权激励成本摊销后的净利润复合增长率不低于9.10%、当期经营性现金流量净额不低于净利润的60%的考核指标，我们觉得是适当的。但是请投资者放心，公司管理层不会满足于这些增长指标，管理团队会不遗余力的将公司的业务做到更好，把公司经营业绩做到最好。**Q：股权激励收入和利润的考核指标差异是来自产品毛利的差异还是费用投入的影响？公司未来内生和外延的收入利润有没有增长目标？**A：股权激励方案中考核指标的设定，是基于公司前三年的平均增长水准来定，未来增长的最低目标是不会低于过去三年的平均增速。关于净利润的增长，公司会消化掉股权激励当期成本摊销以后，增长还要保持过去三年的平均增速。关于内生增长和外延并购，这是公司既定的发展战略，夯实现有业务的基础上，通过外延并购来实现公司跨越式发展，充分利用公司在IVD领域中积淀的渠道优势、产品优势、人才优势、品牌优势，通过第三方合作和收购兼并，来实现公司的快速增长。**Q：今年IVD行业的运营情况如何，公司的运营情况如何？**A：根据国家有关主管部门发布的信息，国内IVD 行业去年保持 13~15%的增速，高于医药行业的其他细分领域，今年我们认为还会延续这样的增长势头，在医药行业中IVD会高于医药行业平均增长速度。公司今年工作重点，酶免、生化、分子诊断、出口等这些传统业务会继续巩固市场份额并促进增长；加大新产品推出，化学发光已经在上半年推出，我们希望通过1-2年的市场拓展，化学发光业务能够取得比较好的市场份额；积极寻找新的业绩增长点，充分发挥资本市场优势，寻找与第三方的业务合作和收购兼并的机会，实现经营规模和业绩的增长，巩固公司在IVD领域的龙头地位。**Q：公司未来发展方向中的内生增长各个业务的情况？外延更倾向于哪些领域？考虑技术层面还是利润层面？**A：现有业务公司今年均会投入更大的精力去做，希望能有更好的增长。管理层同时也会对内部资源做进一步梳理，对现有市场策略、市场推广等做更好的优化。以帮助业务部门更好的提升绩效。关于具体量化的数据会在定期报告中披露。外延方面，公司会利用好在行业中优势资源，积极寻找IVD领域里有良好发展前景的投资标的，会综合评估其营收规模、盈利水平、技术优势等方面，以实现与公司已有资源更好的共享。**Q：外延方式对股权还是现金的考虑？**A：要结合未来的实际情况，现金和股权方式都不排除。**Q：目前方源资本的持股比例不算太高，是不是可以增持？**A：方源资本目前持股9586万，占比18.7%，是公司第一大股东。如果希望方源能进一步增持的话，我可以向股东转达你的建议。 |
| **日期** | 2015年6月9日 |
|  |  |