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：2016009

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 参会人员名单见附件 |
| **时间** | 2016年10月28日9:30—10:15 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书王锡林、证券事务代表宋钰锟 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 交流纪要：  本次调研活动，首先由公司董事会秘书王锡林先生就公司第三季度报告中的相关情况进行了简单介绍：  **三季报经营情况：**前三季度，公司大力整合内部资源、建设营销团队，优化市场策略，提升生化试剂等产品的销售增长，生化试剂在前三季度保持两位数增长。公司抓住了核酸血筛的市场机遇，在招标中取得了不错的成绩，因此前三季度销售收入翻翻。前三季度公司整体实现销售收入10.40亿元，同比增长19.33%；归母净利润2.04亿元，同比增长7.65%（扣非后净利润1.90亿元，同比增长16.65%）。  **全资企业科榕医疗与通许县人民医院集中采购协议：**双方签订集中采购协议，约定未来8年科榕医疗全权负责医院全部仪器与试剂耗材整体供应、物流与维护的解决方案。合作目的有两个方面：1.创新公司业务模式，延伸产业链，实现资源整合、协同共享，优化市场策略，探索新营销模式，提升整体竞争力。去年也和康圣环球、上海医药签署战略合作协议，借助专业合作伙伴的平台资源提高对终端的服务能力。2.拓展、发挥全产品线优势，科华和同业比较产品线完整，涵盖生化、酶免、化学发光、分子诊断、POCT等，同时仪器入选卫计委第一批优秀国产仪器目录，具有领先地位。同时代理业务经过过去几年发展，已经和东芝、日立、包括今年新签的西班牙的Biokit开展了战略合作。自产和代理让我们拥有较全的产品线，为终端提供更好的需求支持，巩固终端市场份额，也让科华品牌有更大的影响力。  **终止第一期股权激励计划：**去年推出了第一期股权激励，一年多的时间市场发生巨大变化，股权激励计划很难达到之前预期的激励效果。同时，公司也需要给新进核心团队有更好的激励。因此我们觉得目前终止股权激励是适当的时机，也为我们尽快启动第二期做好更好的准备。  接下来以问答方式就市场和投资者关心、关注的问题进行了解答，主要问答内容如下：  Q1：几条产品线增速情况？另外出口业务什么时候恢复？目前申请验证的情况如何？  A1：10.40亿销售收入中，试剂占一半，代理加自产仪器占一半。试剂销售收入5.2亿，其中有四部分：1.生化，占试剂销售将近40%，收入超过2亿，前三季度实现10%以上增长； 2.酶免，占试剂销售25%左右，增长稳定；3.分子诊断业务中血筛加临床PCR，同比将近100%的销售增长，收入占比接近20%；4.意大利TGS在海外实现接近20%左右的销售贡献。自产仪器和代理加起来占比一半，代理占比较大，增长稳定。  出口业务：审批进程远落后于预期，我们也在和审批机构反复交流，希望能够推动WHO内部审核流程。我们也有专门的团队在盯，希望能够加快进程，恢复市场供应。目前公司已做好恢复准备，希望WHO尽快完成内部审批。  Q2:这次终止第一期股权激励方案是出于什么想法？后续的规划有什么想法？  A2:去年推出第一期股权激励时证券市场处于较高点位。近一年多以来市场发生很大变化，证监会也于近期颁布了新的股权激励管理办法，按照新的管理办法规定，第一期终止和第二期推出有法定时间间隔要求。公司通过市场化的模式激励团队会持续进行下去，公司现在终止第一期计划，给第二期的推出留出适当的时间准备。  Q3:化学发光前三季度销售情况？  A3:公司化学发光业务还处于市场导入阶段，前三季度整体业绩贡献比较小。目前已经有33个产品完成注册。预计明年可以实现较快收入增长，带来实际的财务贡献。化学发光业务作为公司重点投入并看好未来增长的一个细分业务领域，除了自身已经上市的自产系列，同时也签了Biokit 的国内代理业务，通过自产产品及代理产品作为产品组合，为终端提供更多选择。希望明年自产产品销售上升包括代理产品上市，化学发光业务能够实现较好的增长。  Q4:之前并购意大利TGS，和今年西班牙Biokit的引进，市场定位有何不同，公司怎么整合？  A4:去年收购的意大利TGS，有非常好的化学发光仪器平台和试剂组合，在技术上明显领先于国内生产企业。我们现在引进的西班牙Biokit系列产品，是有不同的市场定位。自产的卓越系列定位在二级市场，TGS未来定位中高端细分市场，和进口产品竞争。西班牙Biokit系列，是一种相当轻巧的小型仪器，可以满足不同终端市场的差异化需求，该仪器设计精密小巧，使用方便，加上其配套的多项高质量免疫检测试剂，可以为国内各类医疗机构提供灵活高效的解决方案。包括TORCH系列产品线在内的诸多传染病检测项目已经完成国内注册，可以快速进入孕检市场等细分领域，满足二胎政策带来的孕检市场快速增长需求,所以三者是不同的市场定位，互为补充。  Q5：分子诊断业务去年公司有很多中标，明年增速会是什么表现？  A5：血筛招标受益于国家政策，全国所有血站都在开展，给我们带来很好的发展机会。因为今年是招标后实际业务开展第一年，所以我们希望对现在已中标终端的全年使用情况进行更系统的汇总整理，明年希望在已占领的终端市场找到更多机会，实现持续稳定较快的销售增长。  Q6:通许医院合作金额、投入产出经济效益如何？和医院共管政策有什么障碍？目前大部分检验科仪器投资的状况，对我们财务有什么影响？  A6:从项目角度讲，我们做过严格的项目分析和评估，会有不错的经济效益。对公司来讲，更多意义在于营销模式的创新，去年公司已经和康圣环球、上海医药作了战略合作，借助专业合作伙伴的平台资源，进一步提高终端市场的服务能力。通过此次与通许县人民医院达成的集中采购统一配送业务合作，创新公司经营业务模式，延伸产业链，发挥公司全产品线的集成优势，拉动公司自产试剂仪器及代理产品的销售，进一步提高科华品牌对终端的服务覆盖能力，同时也降低了医院的集中采购成本，实现双赢。公司也会努力寻找更多的终端业务合作机会，希望有更多科华的产品服务到终端。  Q7:销售管理费用率略有上升，什么原因？  A7:报告期内，研发投入及新业务开展带来的销售费用有一定增加，使报告期的净利润增长低于销售收入的增速。  Q8:代理业务和自产的比例如何？以后的发展方向，会提高还是降低代理占比？  A8:公司代理业务包含了几个产品，包括希森美康等知名品牌产品，后续发展代理业务会保持稳定增长状态，产品会进一步丰富，使公司对终端的服务具备更大的优势，引入优秀产品辐射更大范围，同时也带动自产产品的销售。  Q9:以前做了一系列对外合作及并购，体量不是很大，之后会不会考虑利润体量较大的标的？明年能不能看到一些结果？  A9: 方源入主之后，已经确定了“内生增长+外延并购”的公司发展战略。TGS项目公司更看重的是技术优势和发光产品的领先优势，随着技术转移、国内注册临床的获批，新产品实现国内上市后，业绩贡献将会显著提高，对公司的短期利润贡献不是很大。目前公司寻找的并购标的将会既要关注其产品优势、技术优势，又要考量其销售收入及利润贡献，对公司短中长期的财务效益都会带来明显贡献。公司会全力推进并购项目的进展。 |
| **日期** | 2016年10月31日 |

附：调研名单

**调研名单**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **姓名** | **公司名称** | **序号** | **姓名** | **公司名称** |
| 1 | 白晓燕 | 红云投资咨询有限公司 | 32 | 裘倩倩 | 华安基金 |
| 2 | 蔡明 | 国华投资 | 33 | 苏齐鹏 | 前海福瑞投资 |
| 3 | 朝亚楠 | 润达盛安投资 | 34 | 汤春 | 千方资本 |
| 4 | 陈海燕 | 书豪投资 | 35 | 汤佩徽 | 财富证券 |
| 5 | 陈晓东 | 兴业证券 | 36 | 唐吉 | 哺银资本 |
| 6 | 陈宜帆 | 富华投信 | 37 | 提进钟 | 创金合信基金 |
| 7 | 戴明 | 珩生资产 | 38 | 王琪 | 广发基金 |
| 8 | 杜伟 | 中融基金 | 39 | 王勤 | 翼虎投资 |
| 9 | 范妍 | 圆信永丰基金 | 40 | 王树娟 | 东方证券 |
| 10 | 冯浩琪 | 华泰证券 资管部 | 41 | 王秀 | 银华基金 |
| 11 | 郭祥波 | 天弘基金管理有限公司 | 42 | 王颖文 | 金融创新 |
| 12 | 洪涛 | 招商基金 | 43 | 吴毅超 | 兴业证券 泉州分公司 |
| 13 | 胡春平 | 兴业证券 | 44 | 徐佳熹 | 兴业证券 |
| 14 | 胡伟 | 天惠投资 | 45 | 许杰 | 安信基金 |
| 15 | 黄薇 | 长信资产管理 | 46 | 杨建弟 | 长江养老 |
| 16 | 江锡九 | 跃马资本 | 47 | 杨文婷 | 路博迈 |
| 17 | 姜珊 | 启元资本 | 48 | 应振州 | 北京鸿道投资 |
| 18 | 李俊 | 上海百利投资管理有限公司 | 49 | 于海海 | 红塔证券 资管部 |
| 19 | 李明 | 新鼎资本 | 50 | 于双龙 | 渤海证券 资管部 |
| 20 | 李悦 | 通用投资 | 51 | 袁银泉 | 华安基金 |
| 21 | 梁挺 | 亿利集团 | 52 | 张建根 | 新高投资 |
| 22 | 廖云辉 | 广东新价值投资 | 53 | 张蕾 | 景林资产 |
| 23 | 林倩铎 | 福建泽源资产 | 54 | 张琦 | 幂次投资 |
| 24 | 刘杰 | 陆宝投资基金 | 55 | 张伟 | 上海理成资产 |
| 25 | 刘纹 | 个人投资 | 56 | 张秀明 | 东方君正 |
| 26 | 刘晓峰 | 青骊投资 | 57 | 张阳 | 上海林孚投资 |
| 27 | 刘雅琪 | 上海永乐投资 | 58 | 赵一龙 | 广东乐信资产 |
| 28 | 刘迎 | 东方证券 | 59 | 赵志勇 | 金鹰基金 |
| 29 | 吕俏 | 泰康资产管理 | 60 | 周洁 | 兴聚投资 |
| 30 | 欧阳朝 | 国金证券 资管部 | 61 | 周久洲 | 淡水泉投资 |
| 31 | 邱浩 | 兴业证券 资管部 |  |  |  |