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：2016011

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 国金证券 李敬雷；中金公司 邹 朋；兴业证券 张佳博；  泰康资产 吕 俏；中泰证券 谢木青；朱雀投资 洪 露。 |
| **时间** | 2016年12月13日15:30—16:30 |
| **地点** | 上海市钦州北路1189号公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 总裁丁伟、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向与会人员介绍了公司新任总裁丁伟先生的基本情况，然后就大家关注的问题进行了交流沟通：  Q1：公司出口业务什么时候恢复？  A1： 公司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，尽快恢复市场供应。  Q2:终止第一期股权激励方案之后对后续的激励计划有什么规划？  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:化学发光业务的推广情况如何？  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。近日，Biokit团队已经与公司团队进行了对接，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: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？  A6: 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。  Q7：公司的仪器是封闭的吗？  A7：公司目前自产主打生化仪器都是封闭的，配套使用公司自产试剂。公司也可以根据市场需求提供或开放或封闭的仪器，满足终端客户需要。 |
| **日期** | 2016年12月13日 |