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：2016002

|  |  |
| --- | --- |
| **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；巨杉资本 柯润楠；上投摩根 方钰涵；中银基金 谢 峰；长城证券 彭学龄； |
| **时间** | 2016年5月5日15:00—16:00 |
| **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2015年度报告和2016年第一季度报告的相关内容进行了说明，简要概括了公司2015年度和2016年第一季度公司的主要经营情况，接下来以问答方式就市场关心、关注的问题进行了解答，主要内容如下：1. **影响公司2015年度业绩最主要的两个原因，目前的情况是怎样的？**

血筛业务方面，从2015年下半年陆续开始的各地招标中，公司先后在江苏、广西、河北、甘肃、吉林等省集中采购中竞标成功，同时，在广东、浙江、山东等省非集中采购市场中也取得较好成绩，中标成绩在国内同行中处于领先，2016年度会陆续贡献经营业绩；出口业务方面，公司已于今年3月完成了WHO对公司的现场审查和技术文档的审核。目前公司正加紧与WHO的沟通，协调国际验证机构对公司样本品质的专业评估及报告出具沟通等专业工作，推进WHO在满足审核流程的前提下，尽早批复最终审核结果，争取尽快恢复国际业务增长。1. **从公司2016年第一季度的情况来看公司各项业务已经出现了恢复性增长，能否再详细介绍一下？**

从公司第一季度的经营情况来看，除了出口业务仍未恢复之外，其他各项业务均有不同幅度的增长，在报告中公司也提到了生活试剂和分子诊断试剂分别增长了18%和206%，公司传统业务生化和酶免方面实现增长，主要还是基于公司自2015年开始并持续加强了渠道拓展和管理，优化市场策略等工作，进一步发掘公司在终端市场的潜能，整合销售团队，这一系列工作也逐渐在实现预期的效果，后续公司还将继续优化结构，根据市场状况优化市场策略，继续巩固公司在生化、酶免等传统业务方面的龙头地位。1. **公司前任总经理辞职也有一段时间了，不知新的总经理何时能到位？**

公司一直在寻找、遴选合适的总经理人选，与此同时，公司刚在4月底公告了新聘任的常务副总经理人选——王东先生，主要负责公司的市场销售，王东先生有丰富的IVD行业从业经历，熟悉行业背景，又有丰富的领导和管理经验。在新的总经理到位之前，仍由公司董事长唐总代为行使总经理职权，公司的各项业务开展、各部门间的衔接与配合都很顺畅，不受任何影响。1. **公司与康圣环球方面的战略合作后续有什么进展吗？**

公司在2015年9月与康圣环球签订了战略合作框架协议，从这个战略框架协议的内容理解，公司与康盛环球的合作可以概括为以下几个层面：首先是业务层面，康盛环球一直都是公司的客户，其在PCR检测项目中所需的PCR试剂将优先使用科华产品；其次是合作，公司后续将与康盛环球共同探索并寻求进一步的能够实现双方共赢的合作方式。1. **公司并购的意大利TGS公司目前的整合进程如何？**

公司研发部门已与TGS团队全面对接，并就研发、技术、产品等方面的整合制定了详细的工作计划和时间表，技术转移工作已经开展并在加速推进当中，公司将根据国内法规要求尽快完成临床、注册、审批等程序，争取尽快上市。1. **公司化学发光业务的推广情况如何？**

化学发光业务是公司未来发展的重要业务领域，公司会继续加大推广力度、加大研发力度，目前公司的重点依旧是市场布局，抢占终端市场，目前，公司化学发光仪器已成功进入华南、西南、华中、东北等区域市场并实现了正常销售，随着市场布局和产品注册达到一定规模，业绩贡献将会体现出来在化学发光试剂方面，试剂种类方面计划年底前将累计取得近40个化学发光产品注册证，这也将进一步提高公司化学发光产品在市场上的竞争力。1. **公司股权激励计划情况以及后续有什么安排？**

2015年公司推出第一期股权激励计划，是公司建立市场化激励机制的重要开始，公司将认真研究市场发展情况，适时持续实施市场化的股权激励方案，保障股权激励政策落地的常态化制度化，以更好地激励中高层以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，从而提升公司的长远价值，也真正实现股权激励的目的。1. **公司关于未来的发展战略是怎样的？**

公司发展战略可以总结为“内生增长+外延并购”，对内公司将继续专注主业，内部挖潜，巩固公司生化、酶免传统业务的行业领先地位，大力推广化学发光业务，争取尽快恢复出口业务，在此基础上，尝试从“试剂+仪器”的业务模式渐进涉足“服务”领域以带动公司产品销售，同时延伸公司产业链，提高公司产品的附加值；，对外将充分利用资本市场提供的良好平台，积极寻求与公司所从事的业务及发展目标相匹配的外延式并购机会，扩大业务规模。 |
| **日期** | 2016年5月6日 |