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：2016004

|  |  |
| --- | --- |
| **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:股东大会问答 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 榕树投资管理有限公司 翟敬勇；  连捷投资集团有限公司 葛宇新；  西藏通信证券 何玮；  天风证券 余方升；  东方证券 王树娟；  中金公司 何子瑜；  兴业证券 储乐延 |
| **时间** | 2016年6月16日14:00—15:00 |
| **地点** | 上海市漕宝路509号，上海新园华美达广场酒店兴园厅 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长唐伟国、董事会秘书王锡林、财务总监罗芳、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：  公司2015年度股东大会于2016年6月16日召开，会中公司与相关投资者进行了互动与交流，以下是本次交流的主要内容：   1. **公司出口业务的恢复情况现在进展如何？**   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，完成了所有WHO要求的必须履行的前提性程序。目前正在履行WHO的行政审核程序，公司正加紧与WHO的沟通，希望尽快收到WHO的确认通知，这样下半年的出口业务将得到恢复，对公司下半年和明年乃至以后的公司的经营情况带来积极的影响。   1. **总经理辞职已经有半年时间了，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，目前已经取得了几个候选人选，正在沟通评估当中。公司继续推进该项工作并及时履行相关程序，与此同时，公司新聘任王东先生为公司的常务副总经理人选，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. **公司近三年的业绩增长速度低于历史水平，公司能否分析一下原因？**   首先，公司2015年度经营情况与2014年度相比，公司出售了真空采血管业务，影响了一部分销售收入；其次，公司在2015年度经营过程中受到血筛招标延后和出口业务停滞的客观因素影响之外，我们也进行了深刻地总结，去探寻我们自身存在的一些问题，公司作为老牌的IVD企业，在外部市场竞争格局快速变化的过程中，公司需要较快的适应能力和快速应变能力，在2015年包括今年上半年，公司内部做了很多建设性工作，这是需要一定的时间才能反映到报表当中，我们希望也相信在今后能够看到相应的结果。   1. **公司在产品更新，升级方面的情况怎样？**   在国内IVD公司当中，公司产品线最全。新产品的开发和升级是需要几年的周期，比如公司今年一季度的分子诊断业务大幅增长，这也表明公司在前几年所做的工作开始取得成果。公司在新产品的开发，产品的升级和更新方面从未停止，包括公司收购的意大利TGS公司的产品和技术的整合同样需要一个周期，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. **公司销售收入尤其是传统生化业务在一季度增速明显，公司能否介绍下公司做了哪些调整？**   从一季度的情况来看，传统生化业务中的一些竞争对手在一季度中的业绩并不理想，但我们增速明显，主要有以下几个主要方面：公司优化市场竞争策略，提升终端市场的服务，整合公司内部资源，再就是公司适当调整了一部分产品价格，差异性提价和降价，优化产品价格系统以更好地适应市场竞争，还有就是公司持续加强对销售队伍的培训。   1. **TGS公司的情况介绍以及公司与TGS公司的整合情况。**   公司在欧洲市场有销售收入的，但它的研发投入占比较大，所以目前是盈亏平衡状态，公司收购它是具有战略意义的，首先它原有的产品和技术与公司现有的产品和技术不产生冲突和替代，对公司是一个有利的补充。双方目前的整合进展一切顺利，产品完成注册后也会在国内市场进行推广。   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. **化学发光业务的规模有多大，化学发光与酶免业务是否有互补作用。**   公司的化学发光业务目前还是初始阶段，到今年年底公司计划取得40个左右的产品文号，届时会初具规模；  公司化学发光与酶免业务互为补充，科华是国内酶免方面规模最大的公司，主要产品集中在乙肝、丙肝、艾滋等传染病方面，而公司化学放光业务则主要集中在肿瘤标志物、性激素、甲状腺检测以及以后与TGS一起做的优生优育、自免疾病方面，产品定位是互为补充的，而且从成本方面以及实际效果来看，化学发光也不能完全取代酶免。   1. **公司在并购方面是否有潜在的标的，公司考虑并购标的主要考虑哪些方面？**   内生增长+外延并购是公司已经确定的发展战略，并购视野覆盖国内和国际市场，与公司主业相关的细分领域均是公司考虑的范围希望能够在并购方面取得进一步的成果，如有达到可以公开的信息，公司会及时公告披露。 |
| **日期** | 2016年6月17日 |