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：2016006

|  |  |
| --- | --- |
| **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: |
| **参与单位名称及人员姓名** | 参会人员名单见附件 |
| **时间** | 2016年8月29日10:00—11:20 |
| **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2016年半年度报告相关内容进行了说明，简要概括了公司2016年半年度度公司的主要经营情况，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：  **Q：公司上半年各条业务线的收入情况大致是怎样的？**  A：公司上半年收入6.9亿，其中：自产试剂：近3.4亿，这当中，TGS合并收入6000多万，占比接近20%，生化试剂销售占比近40%，同比增长14%，酶免试剂销售占比超过20%，同比增长8%，分子诊断试剂销售占比接近20%, 同比增长135%。分子诊断试剂销售中，临床PCR约占1/3，同比增长20%不到，核酸血筛约占2/3，同比增长350%左右。剩下的为自产仪器及代理业务收入，近3.5亿。  **Q：公司上半年经营情况较去年有了明显好转，尤其生化业务出现较好的增长，公司在市场策略和销售政策方面有哪些调整？**  A：公司从2015年开始就在着手加大内部资源整合，持续加强营销团队建设，优化市场策略，各条业务线不同的业务团队均以终端需求为主，提升售后服务质量，提高公司产品的终端影响力，细化内部激励与创新举措，最大化地提升终端拓展的效率。另一方面，国家分级诊疗政策的逐步落地，也一定程度上带动了公司相关业务增长。  **Q：核酸血筛在第二季度迎来了大幅度的增长，从全年来看，其增长空间怎样？是否具有可持续性？**  **A：**血筛市场有比较早的预期，各项政策的落地有望给科华带来较大的营收贡献；但整个招标进程去年底才真正实施开展，对科华而言整个贡献相对晚于预期；去年底科华的招标结果不错，所以迎来今年上半年业务实现了实质性的增长；  从业务的角度判断，公司认为增长是具有稳定性和可持续性的；在招标过程中的仪器装机量对后期试剂销售会产生持续性影响，预计后续这块业务会有持续性的营收贡献保障。  **Q：血筛业务未来还有扩大的预期吗？血筛业务的利润率情况怎样？**  A：血筛业务市场需求稳定，会持续给公司带来销售贡献。血筛试剂的利润率水平跟公司其他试剂的利润率水平大致相当。  **Q：海外出口，预计公司什么时候能够申请获批？出口恢复以后预计能够达到什么样的水平？**  **A：**公司比较关注出口业务， 因个别原料供应商违约直接影响公司2015出口业务，通过与WHO及终端市场的多方沟融，达成以工艺变更的方式履行相应的审批流程成要求，去年就开始做相应准备，今年3月份WHO已经完成了现场的核查，结果得到认可，相关资料提交和第三方机构样品比对工作已经完成，但WHO最终审批进度比预期延后。公司对产品质量和终端市场很有信心，2014年出口业务实现收入9000万，公司希望尽快恢复出口业务，尽早实现并超越2014年销售水平。  **Q：下半年生化和酶免业务能够维持上半年的增速吗？**  **A：**上半年，公司在营销团队的整合，销售资源共享、市场策略优化等方面加强推进，对业绩贡献较好，希望下半年能够有同样或者更好的增长。  **Q：今年海外销售有一定体量，这一部分是TGS 还是其他的产品？在合并报表中对利润是否由直接的贡献？**  **A：**主要是意大利TGS收入贡献，TGS本身在意大利及周边市场有成熟运营体系和商业销售行为，并表中主要是意大利销售收入的贡献；TGS目前对利润目前还没有直接的贡献。  **Q：收购TGS主要考虑哪些方面的因素？公司对收购该公司中远期是怎样一个规划？**  **A** 首先，主要看重TGS研发平台的先进性和技术的领先性；TGS化学发光仪器技术上有明显的领先优势。另外，公司也看重标的公司的产品线，可以很好的补充丰富公司产品线，例如TORCH，未来随着国内优生优育提倡，孕检市场也会带来更多需求，也将会给科华带来较好的市场增量；公司通过收购其100%的股权，将其优秀的研发平台嫁接到国内科华研发资源当中，平台转移和技术对接都在进行中；未来，TGS产品的注册和国产化，都会落地在国内的全资子公司科华实验系统上，该公司也是目前承担公司所有的仪器研发生产的主体；期望整个研发在国内实现临床注册、产业化以后开拓国内市场。  **Q：化学发光产品目前在国内布局怎样？进入到了多少家医院，公司怎么看待后续推广？**  **A** 公司自主研发的化学发光仪器去年5月份正式上市，预期是用2年时间实现产品的市场布局导入；从去年5月份到目前市场开拓进入十几个省份，后续会持续推进，整个进度符合预期。公司自身研发的化学发光试剂数量近60个左右，现在有29个已经拿到批文，计划至今年底累计实现近40个左右的注册批准，剩余20个左右后续会持续完成；此外，TGS发光试剂也有近50个产品，后续实现国内注册以后也会实现国内市场开发；未来，TGS产品在国内实现注册上市以后，科华发光试剂产品线将会得到更好补充和丰富。  **Q：化学发光产品目前是否有利润贡献？预计什么时候发光产品能够对利润产生实质性的贡献？酶免、生化、化学发光产品市场占比情况如何？**  **A：**化学发光业务目前对公司利润贡献较小，营业收入占比也较小，目前还在市场推广和导入阶段；预期完成市场导入布局、产品注册达到一定规模后将逐步实现较显著的营收贡献；上半年试剂销售中，生化、酶免、分子诊断业绩贡献较大发光、POCT贡献较小。  **Q:公司是否考虑涉足第三方实验室？去年公告的与康圣环球的合作目前有什么进展？**  公司2015年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：首先是业务层面，康盛环球包括其他几家大的第三方检测机构一直都是公司的客户，康圣环球在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。  公司由目前的“仪器+试剂”经营模式渐进向服务端延伸，通过对终端的影响力来带动公司仪器和试剂的销售从而提升公司业绩。  **Q：公司可能并购的外延在哪些方面？主要考虑哪些方面的特征标的？**  **A：**科华自上市以来，专注于IVD产业运营，专注于仪器、试剂的研发和生产销售，并购相对较少；自公司引入方源资本战略投资以后，公司确立了内生增长+外延并购的发展战略，在继续专注主业内生增长的同时，积极寻找外延并购机会，加快公司发展。去年公司完成了TGS并购，这是公司外延并购的第一个项目。关于未来并购的标的，公司主要会评估其技术平台、产品线能给予公司的贡献度，也会兼顾对公司的业绩贡献。并购方向主要会集中在IVD 领域包括上下游以及有增长前景的细分领域， 积极寻找接洽意向项目会持续进行。  **Q：关于员工激励公司后续有什么样的打算？**  **A：**公司去年推出了第一期股权激励计划，建立了市场化的激励机制；后期，股权激励会成为一个常态化、市场化的激励手段，公司会持续推进下去。  **Q：公司总裁目前还是由董事长唐总暂代，不知新总裁何时能到位？**  A：公司一直在寻找、遴选合适的总裁人选，相关工作积极推进当中。公司在4月公告了新聘任的高级副总裁——王东先生，目前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。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。 |
| **日期** | 2016年8月29日 |

附：调研名单

**调研名单**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 姓名 | 单位 | 序号 | 姓名 | 单位 |
| 1 | 许杰 | 安信基金 | 17 | 陆慧 | 瑞锐投资 |
| 2 | 董凯 | 奥博资本 | 18 | 兰水 | 上海承周资管 |
| 3 | 刘迎 | 东方证券 | 19 | 叶丽 | 上海汇利资管 |
| 4 | 毕海委 | 东方证券创新投资 | 20 | 谷玺 | 上海彤源投资 |
| 5 | 王菡 | 东方证券创新投资 | 21 | 陈辉 | 上海信托 |
| 6 | 韩登科 | 东吴基金 | 22 | 杜舟 | 申万宏源 |
| 7 | 谭冬寒 | 工银瑞信 | 23 | 孙辰阳 | 申万宏源 |
| 8 | 袁维 | 国金证券 | 24 | 李鸣 | 太保资管 |
| 9 | 焦阳 | 国联安基金 | 25 | 张文平 | 永安国富 |
| 10 | 刘洋 | 海富通基金 | 26 | 肖洁 | 长安基金 |
| 11 | 刘彬 | 海通证券 | 27 | 张子乔 | 长信基金 |
| 12 | 张岑岭 | 韩国投资 | 28 | 邱晓旭 | 中国平安 |
| 13 | 裘倩倩 | 华安基金 | 29 | 何子瑜 | 中金公司 |
| 14 | 牛歌 | 嘉实基金 | 30 | 龙宇飞 | 中欧基金 |
| 15 | 张宁 | 景熙资产 | 31 | 梦圆 | 中银基金 |
| 16 | 陈卫国 | 农银汇理基金 |  |  |  |