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：2016008

|  |  |
| --- | --- |
| **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9月9日10:00—11:30 |
| **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的基本情况和2016年上半年的经营情况进行了简单介绍，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：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：**公司一直以来都比较关注出口业务，因个别原料供应商违约直接影响公司2015年度至现在的出口业务，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，公司正在全力推进。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：核酸血筛业务在中报中有大幅度的增长，下半年还会持续吗？未来血筛业务的空间怎样？**  **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，最终公司业务覆盖到15个省60余家终端，其中还包括11家省市级血液中心，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，公司认为血筛业务的增长是具有稳定性和可持续性的，因为市场的需求也是持续性的；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：血筛业务的利润率情况怎样？**  **A：**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：血筛市场有没有第二轮招标预期？**  **A：**从目前政策来看，还没有第二轮招标预期。  **Q：公司上半年经营情况较去年有了明显好转，尤其生化业务作为传统的IVD业务甚至超出了市场预期出现较好的增长，能否分析一下原因？**  **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：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：公司的仪器是封闭的吗？**  公司目前自产的主打仪器都是封闭的，配套使用公司自产试剂。  **Q：化学发光产品目前在国内布局怎样？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；目前来看公司化学发光业务整个进度符合预期。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：公司去年收购的TGS公司主要基于哪些方面的因素考虑？目前对业绩贡献情况如何？其相关产品何时能够在国内上市？**  **A：**公司收购意大利TGS公司，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。目前TGS对公司利润尚无直接贡献。  **Q：公司POCT业务是否考虑向微流控方面发展？**  公司在今年年初的时候已经与美国BDI公司签署了合作开发协议，共同开发应用微流控法和化学发光技术的POCT项目。该合作开发建立的新技术平台将整体提升公司POCT产品的竞争力和附加值，丰富公司POCT菜单。  **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？方源资本在公司外延并购方面会为公司提供哪些支持和帮助吗？**  **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，已经奠定扎实的产业基础和行业领先地位；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。方源资本在并购方面无论是资源还是经验都能够为公司提供很大的帮助和支持。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: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？**  **A：**公司2015年与康圣环球签订了战略合作框架协议，公司与康盛环球的合作：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；公司会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机会。  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。 |
| **日期** | 2016年9月9日 |

附：调研名单

**调研名单**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 姓名 | 单位 | 序号 | 姓名 | 单位 |
| 1 | 李东升 | 爱建证券 | 11 | 时锋 | 上海景旭创业投资 |
| 2 | 万明亮 | 国信证券 | 12 | 金昌峰 | 上海景旭创业投资 |
| 3 | 陈永胜 | 泓嘉基金 | 13 | 夏骏 | 上海世诚投资 |
| 4 | 张慕禹 | 交银施罗德基金 | 14 | 张涛 | 上海相生资管 |
| 5 | 高振威 | 景林资管 | 15 | 郝结旺 | 上海相生资管 |
| 6 | 谢宁宁 | 巨杉资管 | 16 | 刘毅超 | 上海益菁汇资管 |
| 7 | 柯润男 | 巨杉资管 | 17 | 郭若晨 | 中融国际信托 |
| 8 | 范鸿博 | 上海宝聚昌投资 | 18 | 周文 | 中植启星 |
| 9 | 许宝红 | 上海宏铭投资 | 19 | 张天擎 | 中植启星 |
| 10 | 刘懿 | 上海宏铭投资 |  |  |  |