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：2017002

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 广证恒生 陈家华 王静；申万菱信 杨杨； |
| **时间** | 2017年3月2日10:00—11:00 |
| **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** | 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，公司首先向与会人员简单介绍了公司所处行业和公司的基本情况，然后就大家关注的问题进行了交流沟通：  Q1： 公司与Biokit的合作开展情况如何？  A1: 年初公司与Biokit签订了战略联盟和分销协议，公司此次引进的Biokit化学发光系列产品，与公司自有的化学发光产品以及TGS的化学发光产品相比是有不同的市场定位。公司自产的卓越系列定位在二级市场，意大利TGS将来的国产化产品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,三者是不同的市场定位，互为补充。  Q2:公司与通许县人民医院之间的集采业务对公司未来业绩的贡献情况如何？  A2: 双方签订集中采购协议，约定未来8年科榕医疗全权负责医院全部仪器与试剂耗材整体供应、物流与维护的解决方案。通过此次与通许县人民医院达成的集中采购统一配送业务合作，创新公司经营业务模式，延伸产业链，发挥公司全产品线的集成优势，拉动公司自产试剂仪器及代理产品的销售，进一步提高科华品牌对终端的服务覆盖能力，同时也降低了医院的集中采购成本，实现双赢。公司也会努力寻找更多的终端业务合作机会，希望有更多科华的产品服务到终端。  Q3：意大利TGS公司的整合情况？  A3：公司2015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。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，公司将根据国内法规要求尽快完成临床、注册、审批等程序，实现TGS产品的注册和国产化，产品将定位在高端市场与进口产品竞争。  Q4：化学发光业务的推广情况如何？  A4:化学发光业务目前还处于市场导入阶段，但也是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，同时也签了前面提到的Biokit 的国内代理业务，再加上意大利TGS的化学发光产品，通过不同的市场定位，互为补充，为终端提供更多选择。  Q5：公司分子诊断业务今年会是什么表现？  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。2017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:公司在产业整合或者并购方面有哪些考虑？  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，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。 |
| **日期** | 2017年3月2日 |