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：2017003

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 东北证券 梁静静 |
| **时间** | 2017年3月7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 |
| **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2016年度业绩情况如何？几条产品线的情况，能否简单介绍一下？ A1： 2016年度业绩情况目前可以见公司的业绩快报；产品线的情况只能给以2016年前三季度数据进行分析，前三季度公司实现销售收入10.4亿元中，试剂占一半，代理加自产仪器占一半。试剂销售收入5.2亿，其中有四部分：1.生化，占试剂销售将近40%，收入超过2亿，前三季度实现10%以上增长；2.酶免，占试剂销售25%左右，增长稳定；3.分子诊断业务中血筛加临床PCR，同比将近100%的销售增长，收入占比接近20%；4.意大利TGS在海外实现接近20%左右的销售贡献。自产仪器和代理加起来占比一半，代理占比较大，增长稳定。Q2:能否介绍下公司与Biokit的合作？A2: 年初公司与Biokit签订了战略联盟和分销协议，约定今后5年公司在国内全面代理BioFlash 台式全自动化学发光分析系统，包括BioFlash 仪器及其消耗品和备件并独家代理其传染病检测试剂盒，负责市场推广、销售及售后服务。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。Q3: 股权激励方面后续有什么计划？ A3: 公司2015年年推出第一期股权激励时证券市场处于较高点位。此后市场发生很大变化，证监会也在去年7月颁布了新的股权激励管理办法，按照新的管理办法规定，第一期终止和第二期推出有法定时间间隔要求。公司通过市场化的模式激励团队会持续进行下去，公司已经终止第一期计划，也将根据实际情况适时推出新一期股权激励计划。Q4:能否介绍下公司与通许县人民医院之间的集采业务？ A4: 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。Q5：能否介绍一下意大利TGS公司的整合情况？A5：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。Q6：公司分子诊断业务2016年增速较快，2017年会是什么表现？A6：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。因为2016年是招标后实际业务开展第一年，所以我们希望对现在已中标终端的全年使用情况进行更系统的汇总整理，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。 Q7:公司在产业整合或者并购方面有哪些考虑？A7: 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8日 |