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：2017006

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 中金证券 邹朋；台湾国泰人寿 程涵毅 |
| **时间** | 2017年5月2日14:00—14:45 |
| **地点** | 上海市钦州北路1189号 |
| **上市公司接待人员姓名** | 总裁丁伟、董事会秘书王锡林、财务总监罗芳、证代宋钰锟 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 交流纪要：本次调研活动均已问答形式进行，以下是本次调研活动的主要内容：Q1：公司一季度出现业绩下滑的原因是什么？A1：今年以来，公司紧密围绕未来三年发展战略目标，以产品为核心，以客户为导向，深化内部组织结构调整，推行扁平化管理，积极布局核心产品线，以更好满足终端客户需求。报告期内，公司代理业务保持较快增长；由于消化渠道库存原因，当期自产试剂销售出现一定下滑。Q2：公司未来影响业绩的不利因素要持续多久？A2：公司将2017年作为一个战略部署的时期，也将持续在产品布局、渠道整合方面下功夫，公司代理的Biokit化学发光仪的业务也将在今年取得一定成果，公司出口业务也在恢复过程中，血筛业务在经过去年政策红利后，试剂业务今年也将继续保持平稳增长的势头，我们也希望尽快让市场看到我们努力的成果，也相信会越来越好。Q3：2016年毛利率下降了4个点，原因是什么？ Q4：2016年度公司合并了意大利TGS，由于TGS业务主要集中在意大利及其周边国家市场，产品毛利相对低于国内市场，所以拉低了公司综合毛利率。Q5：未来对于费用准备如何控制的？A5：在绝对额方面，通过预算控制费用增长；在相对额方面，需要具体看收入结构的变化。Q6：2017年血筛业务能否保持高增速？对血筛业务是如何规划的？A6：血筛业务在2016年度受益于国家卫计委要求全国血站普遍使用核算血筛检测的政策利好，公司把握住机会，在全国各省份的招标中取得不错成绩，实现了大幅增长。2017年公司将继续积极开拓终端需求，预计趋于稳定增长态势。Q7：目前公司化学发光业务开展情况如何？TGS与Biokit是否存在一定的竞争性？A7：公司自产卓越发光产品上市以来，已进入10多个省份实现销售。目前已经取得30多个检测项目注册，2016年度销售业绩贡献占比较小。公司已与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中基层市场，意大利TGS将来的国产化产品定位中高端细分市场，西班牙Biokit系列产品，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，传染病检测、TORCH检测已在国内完成注册，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。公司将继续推进化学发光产品的研发和注册工作，不断优化完善全自动化学发光检测仪，提升公司化学发光产品的市场竞争力。Q8：公司外延并购方面何时会有新的进展？有哪些考虑？Q8：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。相关的并购资源和标的公司也一直在关注、寻找，相关的工作也都有在进行，既要关注标的的产品优势、技术优势，又要考量标的的销售收入及利润贡献，希望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。Q9：未来公司在渠道整合方面有哪些考虑？A9：公司会积极把握市场机会，利用公司的产品优势和品牌优势，寻找渠道并购的机会，与区域性的平台进行合作的机会，在去年成功试点医院集中采购托管的模式，在优势区域开展产品的定点打包模式。这些探索和尝试最终目的还是利用公司全产品线的优势和依靠对优质客户的把控，实现对公司产品的推广。Q10：公司在内部组织结构调整方面有哪些变化：A10：公司内部组织结构的调整始终围绕以产品为核心，以客户为导向的理念，成立了中心实验室事业部、POCT事业部、进一步强化分子诊断事业部的建设，将研发、市场人员按产品纳入事业部管理架构，发挥研发、市场的协同效应，进一步提高效率，满足市场竞争的需要。 |
| **日期** | 2017年5月3日 |