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：2017007

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 长江证券 程培 |
| **时间** | 2017年6月16日9:30—10:15 |
| **地点** | 上海市钦州北路1189号 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书王锡林、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：Q1：2017年血筛业务能否保持高增速？ A1：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。Q2：目前公司化学发光业务开展情况如何？公司自研系列、TGS与Biokit三个平台是如何定位的？A2：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。Q3：公司外延并购方面何时会有新的进展？有哪些考虑？A3：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。Q4：未来公司在渠道整合方面有哪些考虑？A4：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。Q5:通许医院合作金额、投入产出经济效益如何？对我们财务有什么影响？A5:从项目角度讲，我们做过严格的项目分析和评估，会有不错的经济效益。对公司来讲，更多意义在于营销模式的创新，2015年公司已经和康圣环球、上海医药作了战略合作，借助专业合作伙伴的平台资源，进一步提高终端市场的服务能力。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，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。Q6：科华生物未来3年的战略规划？A6：以产品为核心、以客户为导向，按照产品为核心来调整内部组织结构与人员配置，按照终端客户需求来优化整合终端渠道资源。在产品方面，重点推进核心产品线的发展：在分子诊断、生化业务方面，通过深化仪器+试剂的合作，巩固终端覆盖，把握全国核算血筛招标中已经取得的优势，积极开拓分子诊断业务；在光免产品方面，不断提升卓越、Biokit、TGS的互补优势，加快研发注册进程，提高光免产品的销售业绩贡献；在出口方面，积极恢复金标产品的市场份额。在渠道方面，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，寻找并购合作机会，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。目标在3年后，将公司各个产品线都要争取进入细分领域前三。 |
| **日期** | 2017年6月16日 |