

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：2019002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	详见附件名单
时间	2019年08月29日上午9:30
地点	公司会议室
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、宋钰锟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>交流纪要：</p> <p>本次2019年半年度报告电话说明会主要分两阶段，首先由公司总裁丁伟先生就公司2019年半年度的经营业绩和战略推进实施以及公司未来发展等情况进行了简单介绍，然后公司与参会人员与投资者进行了互动交流。</p> <p>一、总裁丁伟简要介绍公司半年度的战略实施情况</p> <p>2019年上半年，公司继续推进以产品为核心、市场为导向的战略，聚焦生化诊断、免疫诊断、分子诊断三大核心领域，持续加大新产品开发。业务端公司持续加强和完善科华分子和天隆的融合，天隆目前的业绩已扭亏为盈；传统生物制品领域受国家政策利好的影响，核酸筛选变成越来越重要的保证质量的一部分，在大客户方面相继中标，对以后的试剂上量也有比较好的影响。生化领域公司与日立合作，以日立仪器+科华试剂的方式接入高端客户，在过去的6-12个月已经有这样的产品和客户开发出来。公司并购的渠道公司也均达到了业绩预期。新业务模式方面，集采业务从去年的8家医院到今年18家医院，业务开发也达到预期，与第三方体检中心的合作也是公司的新业务模式，目的是让科华的产品进入大终端。</p>

在新产品中加大了资源投入，比较引人注目的北极星系列是全自动的生化免疫分析仪，特点是高速、智能化、自动化，产品性能方面将处于行业领先地位。三月已在南昌展示了样机，明后天在苏州会有新产品发布会，公司目前也在全力推进该系列产品的注册审批工作。

二、问答交流环节

1、问：从宏观政策和行业环境来看，未来 IVD 板块会有什么挑战？目前调整收费目录、按病种付费等，对行业现有格局的影响多大？

答：我们认为可能的影响主要在以下几方面：1、按病种收费：这在发达国家已执行多年，未来在国内的执行可能对医院、药品行业都有一定压力，但是考虑到诊断在整个医疗费用占比只有 1%-5%，但是产生的影响占到 70%左右。诊断先行、精准诊断对于控费很重要，因此该政策既是风险又是机会。另外国内产品的质量不断提升，从性价比角度来讲也是机会。2、省级的阳光集采开始进行，价格的透明化会让未来价格的差异性越来越小，业务端价格的可控性也更明确。同省内及各省间价格差异会缩小。3、医联体医共体、分级诊疗趋势：需要科华这样的企业，在一二三级医院覆盖越完整越好。

2、问：目前各省市价格差异还是比较大，外资 IVD 各省差异甚至更大，形成的原因是什么？

答：外资资源比较丰富，在中国医疗体系改革的过程中，他们在各省工作开展比较细致，定价比国内企业更高，且因为各省经济发展水平和实验室人员的费用等历史原因，各省的价格不一样的，但是未来差距会缩小。国产产品代理商之间渠道互通使得差距较小，今后趋势也会推动行业和企业必须更加透明合理化。

3、问：西安天隆的产品特点有哪些？上半年业绩的销售和利润增长不错，猪瘟影响能有多大，未来如何预期公司增长？

答：作为国产分子仪器的厂家，天隆有 PCR 作为平台、核酸提取作为辅助，还有 PCR+提取一体化，在这方面天隆有独特优势。并且过去几年天隆拿了很多 PCR 试剂的证，特别是 III 类的证。随着业务开发，新产品成为可持续发展的驱动力。

	<p>受非洲猪瘟疫情影响，西安天隆上半年相关产品的销售增长幅度非常大，扣除这方面因素，天隆其他自产产品的增加还是非常显著，分子诊断行业增速20%左右，公司的自有产品临床端增速超过行业平均水平。因此预期未来对天隆的可持续增长持乐观态度。</p> <p>4、问：北极星系列与行业中的可比公司产品相比处于什么地位？</p> <p>答：科华北极星系列产品主要对标国际进口公司，比如高速生化方面在三级医院领先的还是日立、罗雅贝西等，生化单体方面，比如日立、贝克曼、奥林巴斯的机器等。</p> <p>国内对标的是迈瑞，2000速机器也是他们在国内迅速推广的。未来科华会用比较齐全的仪器加试剂，生化加免疫，在发光领域追赶上第一梯队。</p> <p>5、问：之前公司并购了一些渠道，对公司的销售开展有没有更好的帮助，业绩上的贡献是否达到预期？另外，就是集采这块的业务，目前终端医院打包，行业和公司层面情况如何？</p> <p>答：集采业务有选择性得做，选择长短期回报率较高的项目做，重要的不仅是集采本身，而是帮助科华的产品进入终端。公司吸取了其他公司集采的经验教训，自己的产品也要跟上。</p> <p>并购渠道都达到了当时的业绩预期，与公司合作的渠道有5-6家，也是希望能更好地带动科华的自己的产品的销售。总体上渠道公司的业务还是在预期之中，也是未来能够发力的地方。过去匹配性较好的，比如南方区以前日立的总代，现在开始科华产品的销售增长势头迅猛。</p>
日期	2019年08月29日

附件：

调研名单

序号	姓名	单位名称
1	孙晓晖	中信证券
2	张江城	源乘投资
3	李平祝	华夏基金
4	Fisher Xi	Lazard Asset Management
5	马猛	鹏华基金
6	蒋霖东	中信证券
7	程伟庆	中信资管
8	陈永胜	上海弢盛资产管理有限公司
9	陈澄	五矿国际信托有限公司
10	李易	杭州还山资产管理有限公司
11	董浩强	金太阳投资控股有限公司
12	熊峰	汇天泽