

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：2019003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	详见附件名单
时间	2019年11月06日上午10:00
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
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>本次2019年三季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年前三季度的经营情况和战略推进实施进行了简单介绍，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前三季度的战略实施情况</p> <p>科华作为一个老牌上市公司，2017年新上任董事会上任开始，科华进行了一系列战略调整，做了三年战略规划，主要是提出“产品为核心、市场为导向”的战略方向。当时的规划是短期优化渠道、保终端，中期是推出新的产品，保持可持续发展的商业模式。着重布局在生化、免疫、分子三大领域，利用科华产品线优势进入更高端的终端。</p> <p>1)分子方面，我们与天隆的合作、与奥然生物一体机的合作、血制品和生物制品以及临床方面的突破，我们的PCR产品线在中国还是领先的。</p> <p>2)生化方面，我们提出与国外仪器企业合作，进入高端市场，利用国外仪器封闭科华试剂。此外利用我们卓越的产品线，对基层医疗和某些二级医院做一些铺垫，这两年我们也中了很多标。另外也在发展一条全新的自动化的产品线，最近两年在产品上也取得了进展。</p>	

3)渠道公司方面,近两年半有六个渠道商与我们进行了战略合作,有两家之前是希森美康的代理,日立在中国最大的代理商和我们也进行了合作,利用日立的仪器客户群对接科华试剂。

4)我们也成立了新的子公司,进行集采和第三方检验中心的尝试。以上是我们近两年半的主要工作的概况。

关于三季报和今年总体趋势:

1)分子领域是快速增长的,受益于公司和天隆的技术积累,特别是天隆那边的产品注册证近期是比较多的。天隆在科华入主之后取得了快速的增长,今年截至三季度天隆收入增长已经同比接近翻番,资源整合与优化也比较顺利,血站在经历爆发期以后最近两年处于平稳期。2019年年底,随着国家政策落实,生物制品企业的核酸检测将逐步开始,增长的趋势已经出现。在全国28家企业中,我们目前中标率在50%以上,为未来增长打下基础。

2)传统生化和免疫业务在市场上相对稳定,取得了增长,但价格上受到阳光集采等影响,也面临着挑战。我们和日立的合作进展也比较顺利,日立仪器+科华试剂的模块化增长在2019年效果显著。

3)免疫方面,传统酶免我们正在做全自动酶免仪,利用酶免仪和试剂做体系化的第三方检验中心。我们的并购渠道已经达标,并逐步代入科华的分子和生化产品。渠道公司基本都是两位数增长。此外,和意大利TGS合作推出一个由科华制造、在意大利推广的全自动免疫发光仪器。产品方面,我们在此前苏州的展会上已经展示了北极星高速生化免疫仪,主要是要进入高端市场,这部分产品组合推动中国二级医院检验自动化方面能够起到作用。

4)分子方面,近期推动了一个全自动核酸工作站,此外旋转提取仪也是我们的特色,今年也在着重推出。试剂方面我们在几个细分领域做了布局,比如妇幼与生殖健康、高血压、手术前分子传染病筛查等。

5)运营方面,代理商管理很重要,我们也着重于经营性现金流管理,前三季度经营性现金流超2亿。

总体来说,三季度是2019年持续变化的时期,2019年也是我们三年计划执行的重要一年,我们会继续优化产品线,包括前面提到的北极星仪器预计明年初上市。同时,优化资源和渠道管理,把握终端,坚持技术积累,利用产品质量和优秀的服务把科华带到新高度。

接下来简单介绍一下财务情况。三季报大家都看到了,前三季度营收17.67亿,同比增长20%;归母净利润2.08亿,同比增长3.75%;扣非净利润1.95亿,同比增长1.5%;经营活动产生现金流达到2.3亿,同比增长900%;报告期末公司股东净资产达到23.38亿,同比增长7.4%。

二、问答交流环节

Q1: 第一个问题, 免疫发光是目前 IVD 最受关注的部分, 公司目前也有几条产品线, 未来这几条产品线如何分工与结合? 未来装机放量的节奏是如何规划的? 第二个问题, 前两年渠道并购比较火热, 近两年资本市场、成本发生了很大变化, 渠道并购成为了一个挑战, 如何看待这个问题, 未来应该继续做渠道并购还是暂缓脚步? 在渠道打包这方面应该怎么决策?

A: 发光近期发展确实很快, 一些同行在这方面也有很大进步。看免疫发光有几点, 第一, 生化+免疫的一体化、自动化趋势在向前发展; 发光在中国目前处于一个中期发展阶段, 仍然有很好的发展前景, 以前是越多越好, 现在我认为越精越好。项目要有特色, 这并不是说一定要在标记物上有特色, 标记物是有限的, 而是在已有的项目基础上做到最好, 在传统项目如甲功、肿瘤标记物、传染病等方面做好。科华的战略想法是, 我们把北极星作为重点, 因为不仅要看到市场的现在, 也要看到市场的未来, 这种生化+免疫的模块化, 有利于科华传统的生化产品带动免疫产品发展。小流水线和未来大流水线规划都是按照这个方向走的。第二就是我们也致力于把项目做精, 甲功、激素、PCT 等都是我们重点布局的方向, 我们看到未来很多增长是在二级医院。北极星这台机器我们花了不少资源去发展, 而且它具有可延展性。今后将会以每年三位数的装机量往前走, 用生化带动发光, 我们生化做到 1000 速、2000 速, 国内还是比较少的; 带动 200-300 速的发光机器, 比国外产品性价比也高不少。所以这块工作是重中之重。

对于渠道和打包这一块, 中国市场经常做事比较极端, 前几年都在打包并购, 现在又很担心商誉、现金流等问题。科华不会盲目地做渠道并购, 我们并购的渠道商或者是做科华产品做了很多年、有影响力的, 或者就是如希森美康这种可以代入科华产品的。多数渠道商都有 5-10 年的合作经验, 他们对科华试剂的销售是很有帮助的, 未来科华也会把这种战略执行下去。科华的子公司做集采打包业务, 从无到有做了两年合计 18 家医院, 我们在挑选合作对象的时候还是非常谨慎的, 挑选的是现金流、盈利率都比较健康的。我们会非常有选择地进行渠道合作。

Q2: 今年血制品浆站将要进行核酸筛查的普及, 这一块业务我们目前进展如何, 对业绩的影响怎样? 另外, 天隆业绩向好, 和非洲猪瘟有何联系? 未来非洲猪瘟逐渐消退, 对天隆业绩会有多大影响?

A: 国家要求生物制品企业在 19 年年底提前做好核算筛查的准备工作, 一部分已经体现在仪器招标和销售上。之前也提到, 我们的生物制品厂招标中标率有 50%, 还是比较高的。利润影响

目前不是很明显，但是对未来两年试剂销售的影响是逐步发力的。浆站已经看到了两位数的增长，预期这种增长会继续下去。

天隆今年有几个利好，包括注册证，动物疫情的情况，对我们来说有几千万的业绩增量贡献，对明年基数来说是机遇也是挑战。仪器的铺开能够带动其他业务点的增长，在 PCR 试剂这方面也是增长比较快的。这些部分结合新产品，包括国内独家的全自动核酸工作站、旋转提取仪等，一些专用项目包括合理用药方面我们也具有独特性。明年后年我们会有一些新产品，遗传基因筛查、妇幼健康产品作为组合产品来做，另外针对免疫情况不是太好的病人推出新的 HIV 等筛选产品。因此我们对分子中长期增长还是有信心的。

Q3: 刚刚提到的模块化的生化免疫分析仪，包括小流水线、全自动流水线，近几年国内企业也都在做，目前科华的研发情况如何？未来如何在潮流中做出差异化、特异性，我们的打法是怎么样的？

A: 总体就战略和市场情况跟大家分享一下。近期流水线在国内比较流行，很多兄弟公司做得也比较好，有些产品甚至不到一年就上市了。这一方面证明了中国的 IVD 企业达到了新的高度，有技术突破，趋势很好。同时我们也看到了很多不足，大多数是有的利用进口生化仪加自己的试剂，有的有自己的发光仪器但是不全，我们希望看到的是拥有完全自己的一套体系，既有高速生化仪器+试剂，又有一套自动化解决方案，目前国内市场上几乎没有。我们认为自动化一定是将来的方向，未来三到五年，罗雅贝西这些高端进口产品还会聚焦在三级医院，而二级医院自动化是一块大蛋糕。我们希望拥有一套生化和免疫发光的完整产品体系，做出高性价比产品。科华的自主知识产权研发的试剂和高性价比的自研体系进入终端是我们的优势所在。

Q4: 第一个问题，北极星产品是明年的一个重点，想问现在免疫发光试剂的注册情况如何？第二个问题，目前国内企业越来越注重一体化和流水线，通过绑定生化来推动他们生化试剂产品的销售，这块会不会对科华的业绩产生影响？公司未来两年业务发展重心将会在哪个方面？

A: 发光总共的注册证数目接近 40 个，还有几十个项目在开发，但像之前提到的我们认为把项目做精更为重要。可以看到二级医院和三级医院不同的现象，发光在三级医院经常可以看到有 5-6 个不同的系统，二级医院也有大约 3 个。因此如果要一个发光全部吃掉这部分市场是不可能的，只能把一些重要的如甲功、激素等传统优势项目做好，240 速机器在 2020 年也会推出不同的小型化的机型。

发光公司开始做生化，对我们的影响应该区别看。基层医疗生化以单机为主，这个是比较独

立的；高端医院中目前有部分终端采用日立流水线+日立生化+罗氏发光等组合，我们通过与日立的合作促进了试剂的销售，这一块我们有合作的相对成功的经验；800速进口生化仪器未来可能被2000速的生化免疫仪器挑战和替代。我们认为这是一个机会，这也是我们做北极星的核心，我们通过中高速北极星生化仪器+发光免疫仪器，增加二级医院市场占有率，进口产品在性价比上是低于我们的一体化产品的。

未来发展重心在三点：传统的生化和免疫发光；分子的弯道超车。此外也在利用代理渠道优势逐步代入科华产品。

Q5：近期公司有一个金额比较大的发行可转债计划，能否介绍一下情况？

A：这次发行可转债是从公司发展角度考虑的，期望公司在已有几个主业有更好的加强，在研发、产能、集采、业务模式扩充方面得到更好的帮助。这次转债项目募集资金9.9个亿，主要在三个方向：一是区域检验中心的建设；二是产能方面的扩充，包括发光以及北极星上市后对整个生产能力有更高的要求，为未来销量上升做好产能的保障；三是进一步加大核心产品研发，会继续投入做新的仪器和其他产品的开发。我们希望在资金上早做准备。这三个方面都是围绕我们主业发展的，希望从市场上获得一些资金的补充。项目进程来讲，证监会已经给了第一轮反馈，提了一些问题，目前也在和保荐机构针对问题做资料整理。

Q6：目前来说公司业绩波动比较大，在取得了比较好的业绩之后，公司对20年的业绩是怎么看的？激励方面，2018年定了一个激励目标，未来会不会跟着这个目标走？未来会不会考虑更多的激励措施？

A：回顾一下，2015年开始就有一些业绩波动，过去两年通过并购，公司的收入还是有明显增长的。2020年重点把新产品推广出去，这个有助于我们利润实现突破性增长。规模效益已经出现，我们看好新产品上市的放量对我们利润增加有积极影响。打好2020年的基础，为后续实现更好的增长创造条件。

激励方面，公司还会继续推出股权激励计划，真正把科华打造成可持续发展的公司。

日期	2019年11月08日
----	-------------

附件：

电话会议参会人员名单

序号	姓名	机构名称	序号	姓名	机构名称
1	Jean Xu	BGAT	29	杨玉山	理成资产
2	操琴	北京中合应泰财务顾问有限公司	30	张一	鲁银资产
3	陆思豪	大麓资产	31	熊慧萍	美康生物
4	杨梦朝	东方 Alpha 基金	32	李双欣	摩根士丹利基金
5	刘文婷	东亚前海证券	33	程林	南方基金
6	李博	敦和资产	34	陈祝鸿	瑞银资产管理
7	徐义姚	复杉投资	35	朱林	睿远基金
8	郭舒洁	富国基金	36	何山	森瑞投资
9	邱乃倩	富华投信	37	鲁娜	善道投资
10	刘勇	光大证券	38	徐曼	上海勤远投资
11	朱成凯	光大证券	39	黄向权	尚诚资产
12	李阔	国金证券	40	王磊	首创证券
13	吴国嫚	国金证券	41	李军	四川宏信投资
14	袁维	国金证券	42	张明	天源投资
15	郭天敏	国金证券	43	郑伟光	万联证券
16	纪发	国金证券	44	冯浩奇	西部利得基金
17	黄凯	国金证券	45	曹琰	银石投资
18	郑小燕	国金证券	46	曾尚	源乘投资
19	何兴	国金证券	47	周思聪	长盛基金
20	邱晓峰	海通证券	48	李权兵	兆丰和投资
21	张婷婷	汉和资本	49	师杨杨	中海证券
22	黄宗岩	弘毅投资	50	潮礼君	中金资产管理
23	张恒	弘毅投资	51	Stvlaey	中信保诚基金
24	应振洲	宏道投资	52	袁鹏涛	中域投资
25	易来智	华强资产管理	53	蔡红辉	中债资产
26	马牧青	建信基金	54	湛筠	珠海普罗湘宁资产管理 管理有限公司
27	林材	金元惠理基金	55	周路	紫金保险
28	李强	康桥资本			