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：2020002

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	详见附件名单
时间	2020 年 05 月 11 日下午 2 点
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：

交流纪要：

本次投资者交流主要分为 2 部分，首先由公司总裁丁伟先生就公司最近的经营情况进行了介绍，然后公司领导就参会投资者关注的问题进行了解答、互动。

一、近期经营情况更新

5 月 10 日晚间，公司发布临时公告，科华生物第一大股东 LAL 公司和格力地产下属的全资子公司珠海保联签署了股权转让的协议，转让完成后珠海保联将成为科华生物的第一大股东。我们感谢方源资本这些年来对科华发展提出的宝贵的建议和意见，同时也欢迎格力地产能够长期的持有公司，看好科华的发展，能够与我们全体股东共同见证科华的成长所带来的价值回报。

股东在变化，但科华的发展战略依旧沿着原有的既定方针前进。最近三年，我们一直围绕着一个核心思想是以产品为核心，市场为导向，具体的说是在推动“新科华、新产品、新增长”当中重点布局。关于新产品最近几个季度是一个亮点，北极星系列全自动模块式生化发光体系有三个系统在去年 11 月份取得了注册证。今年初开始了新产品上市，并在上海等地的医院实现了装机，今年会是一个装机和上市的大年。240 速发光免疫分析系统预计在二季度上市，台式机 180 速发光免疫系统预计在三季度上市，免疫生化一体机将在下半年推出，充分体现了北极星系列全自动模块式的优势。去年年底，与成都爱兴签署了战略合作协议，积极部署 POCT 发光的市场，今年上半年会进入销售。

分子诊断也成为亮点，天隆科技 19 年全年收入达到 3.2 亿，主要是 30 个注册证和不同产品在代

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

理业务转为自产产品时，在利润和产品端都有较大的爆发点。今年一季度继续发力，天隆收入达到 1.34 亿。我们认为越来越多的新项目，在疫情当中会变成常规项目。在新的形势下，国家在三级医院、二级医院、一级医院对于分子诊断进行了重点布局，成为有力的推动。天隆科技在 PCR 平台中，无论从宽度还是深度都是国内首屈一指的，新上市的全自动核酸工作站、核酸提取仪以及自产的扩增仪在各子行业的占有率很高。在第一季度中，尽管受疫情影响，还是达到了很高的增速。一季度科华完成了血筛和血筛二代临床 10 万人次的验证工作，现在进入报证阶段，争取在 2021 年取得注册证。和我们合作的奥然生物 PCR 一体机一季度成功研发，上海市应急征用紧急投入疫情防控。在三月底，奥然生物获得了深创投的投资，获得了六千万的融资，后续我们也会和奥然生物在 POCT 方面进一步合作。

疫情爆发后，在常规业务上受到一定的冲击，在常规的生化和免疫产品中一季度面临较大的挑战，这与在医院里除了发热急诊，其他业务的门诊量下滑有关。在装机方面也取得了一定成绩，武汉采购 100 台 800 速的机器，对于后续的发展有帮助。在三月下旬和四月上旬，医院门诊量开始恢复，接下来三级医院住院病人人数的上升也会带来一些试剂方面的流量。尽管尚未恢复到常规情况，但是趋势已经比较明显。预计在二季度末和三季度在基层医院全民医保体检项目的恢复也会对业务有较大的促进作用。疫情当中，分子诊断业务取得了爆发性的增长，科华积极配合天隆，协同效应显著。在一季度末和二季度，出口业务越来越重要，取得了欧盟市场自由销售证书，进入了国家的出口白名单。在意大利的 TGS 布局，有约 80 人的团队，集研发、生产、销售于一体。科华产品在意大利疫情爆发后进行了临床验证，结果非常好，得到了意大利专家的认可，进入了官方采购渠道，签约了产品订单。一季度的 TGS 收入增长了 25%。二季度预计，在进口和出口恢复的情况下，意大利和欧洲以及拉丁美洲的出口业务在新冠试剂业务上会有所帮助。科华在全球布局和产品线集分子、免疫、生化为一体的综合打法在新形势下有重大意义。之后，在国内医院检验科业务逐步恢复，新产品有较大的平台上市的情况下，今年的装机会达到较高的高度。对于自产的生化免疫北极星系列产品进入二级、三级医院很有信心。

2019 年全年公司营业收入达到了 24.14 亿元，同比增长了 21%，归母净利润 2.02 亿元，同比下降约 2%，扣非归母净利润达到 1.83 亿元，同比增长约 4%，经营活动产生的现金流净额达到 2.49 亿元，同比增长了 96%，19 年末公司净资产达到 23.57 亿元，同比增长了 8%。一季报中营业收入达到了 5.35 亿元，同比增长 6%，归母净利润 5000 万元，同比增长了 0.84%，经营活动产生的现金流净额达到 5545 万元，有大幅提升，三月末公司净资产达到 24.08 亿元，同比增长了 2%。

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

二、问答环节：

Q：240 速和 180 速的发光预期上市时间是什么时候？今年生化和免疫的预期装机台数是多少？一季度受影响的情况下，后期如何补足？

A：2400 正在上市途中，在二三级医院铺开是在第二季度开始。1800 的铺开预计在下半年第三季度末左右上市。我们也正在研发高速的发光机器，主要还是发光和生化的一体化。这些都是模块机，可以进行生化、发光的联机等组合，使我们可以更灵活地服务客户。预计今年生化发光在大几百到一千台左右的装机量。上半年侧重于生化装机。

Q：对于这个级别的生化发光，每台的试剂拉动量达到 30-40 万？

A：传统进口的 2000 速的生化可以达到 60-80 万的拉动量，由于我们在性价比各方面有优势，可以达到 40 万左右的量。发光争取也能达到这样的数字。

Q：发光试剂项目的情况是怎样的？主要覆盖哪几个大类？

A：大概有 38 个项目有注册证。甲功、性激素、炎症类及一部分传染病。

Q：发光获证为什么先甲功和激素类的产品？

A：我们结合小分子的积累，有两个竞争切入点，一个是体系化，全部仪器自产的厂家在国内不多，减少了成本；另一个是项目切入，例如甲功、激素和 PCT 项目在临床验证方面尽量做精，套餐的深度和性能在发光业务中比较重要。

Q：主要的目标客户是否以二级医院为主？

A：生化装机方面，三级和二级都有，三级医院中以门诊、急诊居多，这些医院部分会使用进口产品，二甲医院中，我们作为检验科主打机型。在发光方面，是以二级医院为主。

Q：后续新冠检测试剂的价格和盈利能力是怎样的？

A：在国内集采价格，金标和发光方面价格不错。当可选较多，且是较为开放的体系中，竞争的强度较大。新冠检测中有 IVD 公司的情怀在，我们尽量把试剂以最快速，性价比最高的方式送到一线。常规项目中商务因素考虑更多，新冠方面即使试剂上的利润下降，厂家依然能承受，最重要的是质量过硬。

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

Q：天隆的优势是在整合成套的设备，去年销售额中仪器和试剂是怎样的比例？销售模式是怎样的？

A：仪器和试剂都不少。天隆自产的产品各方面精工细作，仪器上的毛利喜人。我们在封闭和开放中取了平衡，比如提取试剂走向封闭体系，PCR 平台开放为主，采购试剂的时候有政策性的导向。这个战略目前来看比较有利，因为一方面合作伙伴很多，另一方面试剂销售会更多，以封闭为主的提取和开放为主的扩增是我们的方向。分子部分走的分销道路，针对新产品是亚直销，例如核酸工作站在终端的覆盖是由厂家直接介入的，积极参与销售过程，帮助建设了品牌，增加客户粘度，与生化免疫不同。

Q：天隆一季度的收入中有多少和新冠相关，有多少是常规项目？

A：差不多 1 个亿，实际订单不止这个数字，因为部分产能限制的因素，这些订单会拖到二季度。还有一部分是常规业务，与生化情况类似，病人的常规需求被抑制，预计在二三季度会成为增长动力。

Q：全年是否会有较为稳健的增长，新冠也会贡献一定的成绩？

A：分子诊断的增长应该会在 20%以上。天隆的增长速度可能会更快，因为疫情会压制常规项目的增长。接下来的驱动力可能与国家政策有关，疫情爆发之后，大家认识到了临床 PCR 实验室建设的重要性，国务院的多个政策和卫健委的导向都是向这个方向发展。接下来的业务可能和国家建立 PCR 实验室的趋势相符合。

Q：生化和发光部分的常规预期是多少？

A：明年的总体量应该比较平稳。生化方面，项目多样性越来越高，走向体系化，呈现单位数的增长，渠道非常重要。发光方面，其他厂家有 20%以上增长，进口厂家的增速可能没有这么高，总体大致是在百分之十几的增长速度。分子和 POCT 这两部分的增速比较可观。

Q：是否还是持有奥然生物 10%的股权？

A：融资之后，大概 9%左右的股权。

Q：后续在 POCT 布局，一部分和奥然生物合作，另一部分是自己完成，能否区分一下？

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

A：POCT 市场中，主要有免疫 POCT 和分子 POCT。分子 POCT 和奥然生物合作，更重要的是一体机的概念，与我们的核酸工作站概念相近，用自动化的方式做分子。在试剂方面，上呼吸道、胃肠检查、妇幼健康、术前分子筛查是比较重要的项目。去年，天隆取得了 PCR 高血压合理用药证，在做一些临床工作，这也是我们比较重视的项目。

Q：2019 年，公司分别在天坛生物、博雅、双林、蜀阳等超大型客户处中标或开始装机，对今后血浆病毒核酸筛查试剂有积极推动的作用，可否介绍下近年来核酸血筛业务的进展？

A：血筛业务主要是两个细分领域，一个是血站业务，是国家政策导向，15-17 年大量的从酶免到分子造就了科华一个多亿的体量。近两年国家针对生物制品市场的新导向，类似于血站，本来血站每年 3-5%的增长，由各个厂家竞争市场占有量，爆发期的是生物制品。对科华比较有利的是，在 18-19 年中了不少标，大概 28 个生物制品厂家超过一半都中标了，开始采购分子产品，试剂的产出要到今年下半年到明年，也能成为增长的亮点。

Q：2020 年第一季度，新冠相关产品实现销售收入超过 1 亿元，国内外的贡献占比如何？第二季度在国外有四个产品获批，借助意大利 TGS 渠道实现了销售，二季度国内外新冠试剂订单情况如何？

A：一季度绝大多数订单来自国内，一部分是韩国和我们合作，90%以上由国内市场产生。二季度的需求主要来自于国外，排名第一的是快诊项目，场景不受仪器限制，各地都能使用，全世界对于快诊产品的认可度不错。TGS 在意大利接受了几百万的订单。POCT 部分，会受到产能和市场竞争的影响，目前我们还能供应；分子部分提取试剂产品作为第二梯队在做。全世界分子诊断市场竞争激烈，需求不如 POCT 快诊大。TGS 还有一部分发光产品，由我们提供原材料，他们也在开发发光产品，成熟的海外装机有几百台，目前是看是否能推出新冠试剂用于仪器上，国外的验证道路正在进行中，取决于国外的疫情会持续多长时间和抗体检测是否会成为复工筛查的条件。

Q：关于这次股权转让，能否从管理层角度分享一下看法？

A：科华是个成熟的上市公司，股权相对分散，第一大股东的交易目前是第二次。非常感谢方源资本在过去几年的帮助，新的股东加入说明了对科华平台的看好，对今后业务发展的支持。目前的精神是合作伙伴的精神，努力把科华打造成中国 IVD 企业的龙头，非常欢迎新的合作者一起达到这个目标。从战略上来说，这是针对所有产品底蕴做出的布局，目前没有太大变化，管理层努力把事情做好，给投资者更多的回报。

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

Q：对于今年后续的经营展望。

A：2020 年是分水岭，对于领域来说，新冠的情况让企业感到了紧迫感，对于市场的反应需要非常快，快速调动自己的研发、生产资源，有底蕴的公司在危机中会处理的更好，做到危中有机，如果产品单一且偏重于局部渠道的公司将来的发展会很困难。对于科华来说也是分水岭，过去三年，我们有好几亿对于研发的投入，在 2020 年有了新的产品，在这两年会有重大突破，借助新冠国际化到下半年新机器装机，科华强势介入免疫发光和生化相结合的领域中充满信心。

Q：安图和迈克都有推出流水线的产品，这会对公司的新装产品造成一定的压力，公司会考虑如何应对？

A：机会大于压力，三级医院中流水线的覆盖率超过 90%，在自动化需求大的医院中，流水线的覆盖率不超过 15%，在这一部分是国内企业的优势，性价比和自动化的后发制人。如果不能完全自产，成本压力对于这个客户群的压力相当大，国内真正有生产高速的发光机器、流水线机器的企业不多，更多是配套国外的产品进行补充，这样对成本要求很高。我们的免疫生化一体机也在研发全自动的流水线，更有吸引力，可以带动产品进入更多终端，这部分市场仍是空白。

Q：分子诊断是增速最快的，和行业发展趋势相同，公司的免疫和生化的收入占比是什么情况？天隆科技收入结构如何？

A：科华生物的收入接近一半是代理产品，自产业务 12 亿元左右，其中分子占比相当高，去年达到 4 亿元多，生化其次，第三是免疫，传统免疫大于发光。今后发展的方向是在生化和发光的空间比较大。天隆科技几乎全是分子部分。

Q：参考迈瑞的发展路径，仪器对于试剂的拉动是可以期待的？

A：是的，血球是封闭体系，分子的道路是从开放到半封闭再到封闭的道路，分子领域仪器的利润率也是不错的。

日期	2020 年 05 月 12 日

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

附件：

调研名单

序号	姓名	单位名称	序号	姓名	单位名称
1	陈云章	博裕基金	27	范洁	前海开源
2	谭飞	博远基金管理有限公司	28	张素豪	上海固德资产管理有限公司
3	飞腾	东北大学	29	张静	上海晶通国际贸易有限公司
4	杨梦朝	东方阿尔法基金	30	沈一洲	上海景林资产管理有限公司
5	刘华珺	东方资产	31	沈一洲	上海景林资产管理有限公司
6	王立立	东吴基金管理有限公司	32	路晶鹏	上海盛宇股权投资基金管理有限公司
7	龙岳	分公司客户领导	33	许希晨	太平资产管理有限公司
8	于江勇	富国基金管理有限公司	34	王乐	泰康资产
9	李晓博	广发基金	35	李云鹏	天风自营
10	吴翰	国投瑞银	36	邱满茜	统一投信
11	吴翰	国投瑞银	37	张林	五矿资本
12	吴翰	国投瑞银	38	冯皓琪	西部利得基金管理有限公司
13	金熙仁	韩华资产	39	肖虎	香港启元资本
14	王洋	杭州西和资产	40	孙明达	新华基金
15	许晓文	和泰人寿保险股份有限公司	41	周锐深圳	兴业客户
16	房晓	华安资产	42	朱新彦	兴业证券
17	房晓	华安资产	43	朱新彦	兴业证券
18	郑煜	华夏基金管理有限公司	44	肖洁	长安
19	黄志刚	汇丰晋信基金管理有限公司	45	周思聪	长盛基金
20	王玉殷	家和基金	46	郝征	长盛基金
21	陈林立	景林投资	47	徐文	中国人民养老保险
22	孙振宁	景林资产	48	魏晶	中和资本
23	欧阳之光	九泰基金管理有限公司	49	温燕	中加基金管理有限公司
24	胡艳宇	凯银投资兆石投资	50	兰兰	中金基金
25	Katherine Lu	醴泽资本（LYZZ Capital）	51	李鹤群	中投公司
26	周山人	六禾投资	52	鲍冲	中信建投资管

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn