**证券代码：300832 证券简称：新产业 编号：2020-005**

**深圳市新产业生物医学工程股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| **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  🗹其他投资者线上交流会 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 共计9家机构，22名参会人员，详见附件《与会机构名单》。 |
| **时间** | 2020年9月1日-3日 |
| **地点** | 深圳市坪山区坑梓街道金沙社区锦绣东路23号新产业生物大厦 |
| **上市公司接待人员姓名** | 副总经理兼董事会秘书张蕾 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 本次互动交流主要内容如下：  **问题1：**海外代理商选择公司产品是看中哪方面优势？  **答：**免疫诊断代理商专业性较强，有自己筛选品牌的标准。公司主要优势在于产品竞争力，公司化学发光仪器型号多，试剂菜单足够全，并且能保证产品质量。此外，公司有专业的海外注册团队，能配合代理商完成当地的产品注册也是一个重要的因素。  **问题2：**公司已在印度设立子公司，请介绍当地的市场情况。  **答：**两极分化是印度免疫市场的一个特点。化学发光在高端私立医院和第三方实验室普及度高，而低层次的终端仍在使用酶免试剂。竞争格局上也是以四大家为主导。此前公司在印度市场的业务增长遇到瓶颈，因此，公司希望设立印度子公司，成立本地化团队，深入开发当地市场扩大市场份额，逐渐进入高端主流实验室。  **问题3：**海外单机产出低的原因？  **答：**海外装机客户以中小型私立终端为主，销售的仪器也多为低速机型。随着市场拓展及品牌影响力的增强，逐步进入中大型实验室和高端医疗机构等公立市场。另外，仪器走海运，海外经销商一般为节约运输成本会批量采购，从公司销售仪器到最终实现装机开始消耗试剂有时间差。因此，以当年的试剂收入除以年末累计销售仪器台数得到的结果会比实际情况偏低。  **问题4：**试剂外销是否会受到物流条件限制？  **答：**当前国际物流条件比较发达，即便是二季度海外疫情爆发，公司新冠试剂大批量发货的情况下也能保障及时供应。公司试剂保质期为一年，海外代理商也会保持安全的试剂库存。  **问题5：**上半年海外装机量比较理想，疫情过后如何让新冠试剂带动的装机实现试剂上量？  **答：**上半年装机量并不是完全由海外疫情推动，2019年海外仪器销量也有近1,500台。本轮疫情真正发挥推动作用的是让公司仪器进入部分欧美市场的大型终端，并提高品牌知名度。后续公司会以此为切入点，争取其它试剂项目的对比机会。  **问题6：**请介绍公司三级医院的布局情况及仪器使用情况？  **答：**公司化学发光仪器三级医院覆盖率约为35%。在一线城市，三级医院的发光主力机仍以外资品牌为主，后续的增量空间还比较大。  **问题7：**高端生化分析仪有一定技术门槛，公司通过什么途径布局？  **答：**公司通过自主研发布局生化仪器。此前公司已有生化仪器推向市场，积累了一些经验。为配合MAGLUMI X8提供免疫生化解决方案，公司已立项在研发一款1600速的高速生化机型。  **问题8：**公司流水线有哪些竞争优势？  **答：**公司选择的流水线合作方本身各模块性能比较强、产品质量可靠。另外叠加高速机型MAGLUMI X8，使得整个流水线方案占地面积小，布局方式也更为灵活。即便在一些空间有限的检验科，也有可能实现装机。  **问题9：**自主研发原材料对试剂性能是否有影响？  **答：**外购抗原抗体的情形下，从采购、应用、反馈、再到上游实现改进的周期会比较长。若公司使用自主研发的原材料，原料研发团队能第一时间得到反馈，并及时进行优化。  **问题10：**公司如何看待国产品牌竞争格局？  **答：**免疫诊断市场空间足够大，能支撑国产品牌到达一定的体量，但主要的市场份额还是在高端三甲医院，最终的比拼结果还是取决于各家产品性能。 |
| **附件清单** | 详见附件《与会机构名单》 |

附件：

**与会机构名单**

| **机构名称** | **机构名称** |
| --- | --- |
| 国泰基金 | 泰康保险 |
| 泓德基金 | 中国人民保险 |
| 华夏人寿保险 | 海通证券 |
| 汇丰晋信基金 | 招商证券 |
| 汇添富基金 |  |