

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：2018005

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	详见附件名单
<b>时间</b>	2018年8月27日下午3点
<b>地点</b>	公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	总裁丁伟、董事会秘书王锡林、财务总监罗芳
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>交流纪要：</p> <p>本次 2018 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半年度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，然后公司与会人员与投资者进行了互动交流。</p> <p>一、丁伟总裁介绍公司经营和战略实施的主要内容如下：</p> <p>1、科华从 2017 年起提出了“以产品为核心，以市场为导向”的核心战略，公司在 2018 年上半年的经营和布局也是为推进和落实这个核心战略来进行的：在分子诊断方面，公司在 6 月份披露了并购苏州天隆和西安天隆的公告，这对科华在分子诊断方面的布局无论是产品还是技术的战略意义是非常重大的。在分子诊断方面，国家政策对生物制品公司也就是我们常说的浆站有一些更高的要求，这对科华的血筛业务也是一个非常大的机会，今年上半年公司也取得了一定的突破，预期在不远的将来会是一个比较好的增长点。另外在去年下半年的时候，科华与奥然生物的合作也是我们实施分子战略的一部分，奥然生物自主研发的分子一体机，我们认为在中国也是具有领先地位的，今年，一体机朝注册的方向又近了一步。总体来说分子行业还是科华生物弯道超车的重大</p>

的布局。

2、生化业务一直以来都在公司业务占比中占据很大一部分，也是公司重要的现金流来源，上半年，我们继续进行内部挖潜，优化资源配置，成立营销中心，将原先的试剂、仪器两个独立的队伍进行整合，效果也逐步显现。大家也看到了，去年开始公司跟日立的一个合作，日立生化仪器也是能在国内市场进入前三的国外品牌，所以我们非常重视这个合作机会，通过日立仪器与科华试剂配套，提升公司产品在高端客户的市场占有率，而日立 008 系统的认证工作，公司已经拿到了 30 多个证，这一块也将逐步成为一个新的增长点。总的来说，生化业务在 IVD 细分领域当中保持稳定增长，充分发挥好渠道优势和终端优势，通过好的合作伙伴和业务模式，可以给公司带来更好的利润增长。

3、公司在 2018 年年初也做了几个渠道并购，渠道的并购，不但因为渠道公司的并表带来的增长，我们更看重的是渠道公司对科华产品销售的带动作用，利用好渠道公司能够把更多的科华试剂销售到终端客户。我们渠道并购的战略主要有几个基本点，一部分是跟我们科华长期合作的代理商，双方比较熟悉和了解，在此基础上能够产生更好的协同，比如广州科华，还有一部分是我们觉得这个渠道对终端有非常大的把控，有相当规模的高端客户群体，对我们科华的产品升级和整个战略的升级是有帮助的比方说我们在南京和江西的渠道就符合这种这种模式。

4、最后再提一下公司的股权激励计划，上半年我们也推出了公司的第二期股权激励计划，激励幅度和范围还是比较大的，我们认为这对提升公司的凝聚力和推动公司整个战略部署是非常重要的，在这个基础上我们进一步加强了科华 2.0 战略和文化的宣贯、教育。

综上，科华上半年的业绩还是反映我们的一个战略部署，也反映整个 IVD 市场朝前走的节奏，更重要的是科华战略执行的持续性，从去年到今年以及面向未来，我们始终还是按这个思路向前走的。

## 二、问答环节

1、问：短期看，渠道并购过来的业绩会对公司有比较大的贡献，但长期看，公司还要依托产品，以公司现有的各个产品线，未来发展的重点在哪里？

丁：我觉得第一看我们对自己的定位，科华还是一个产品型公司为主的公

司定位，长期中期短期都应该是这样。第二我们定义为综合性的 IVD 公司，我们产品比较全，所以各方面都有一定的市场占有率。从您刚才所讲的渠道的布局，从某种角度来说公司并购渠道也是为了科华产品服务的，通过渠道把控终端，把科华的产品和服务带到终端，在短期里销售端很大增长是渠道带来的，但是我们实施渠道战略的过程中，在中长期的时候我们也会推出一些新产品，也还是会通过渠道带到终端的，所以这个既是短期的增长，也是一个中长期把科华产品带到终端客户的战略驱动。

说到哪个产品线是重点，我刚才大致提过了，生化业务是公司现金流的重要来源，而且从生化的增长来看也是对公司业绩带动的重要因素，分子我们已经开始重点布局了，是我们弯道超车的重要渠道，发光和免疫从目前的市场规模和增长来看也是非常重要的，我们希望公司发光二代机能够与生化形成一个联动效应。

2、问：请问罗总，公司上半年的经营情况中，渠道这块并表的收入大致占公司整个收入的比例是多少？

罗：渠道的收入在整个收入里面大概占到 20%，它的归母净利润应该在 10% 左右。

3、公司能否再介绍一下奥然生物在分子诊断领域的优势所在？

丁：分子诊断目前是 IVD 行业的一个新兴的细分领域，有非常好的增长速度以及增长空间，在检测的灵敏度和检测方法方面都有非常好的优势，但目前在国内的推广过程中还有一些客观存在的困难，奥然研发的一体机在国内国产品牌中是少有的全自动一体化的概念，从标本进到结果出能够在一个小时呈现出来，这在中国临床方面的应用是非常有前景和价值的。今年，奥然已经开始了一部分法医方面的合作，成果相当不错。科华与奥然的合作，在临床，仪器和试剂的注册也在加快，我们希望在今后 12 个月当中能够把产品带入到临床上，这在国内是相当领先的，所以这个市场我们非常看好。

4、天隆项目大概什么时候开始并表？后续公司对天隆的业绩有要求吗？

丁：天隆的股权交割、工商变更工作目前正在加紧推进，我们争取尽快完成吧，后续也会及时进行披露的，敬请留意。

至于天隆的业绩，从上半年的情况来看，我们看到它的数据已经体现出来

了，符合我们当时的预估，所以我们希望今年并表后他就能够实现盈利，这对我们有一个正面的影响，现在整体业绩和部署都在朝着这个方向走。

5、公司对当前的检验科的采集打包模式有一个什么样的看法？觉得对公司以后会有一个什么样的影响？

丁：集采打包业务对科华来讲并不是完全陌生的模式，公司已经有了几年时间的探索阶段，从整个市场来看，有的公司纯粹以打包业务和服务业务为主，他们规模比较大，但是科华与之还是有区别的，我们尝试一些跟我们的业务相结合的，因为科华产品线的完整性，所以我们成立专门的打包团队专门去开展这个业务，这个过程中我们可能比较有选择和针对性，如果有些投入过大，或者是回报率不是太清晰的，我们会相对谨慎一些，因为对我们来说不是做的规模越大越好，或者讲个故事呈现在投资者面前，我们更看重的是投资效应，看医院能不能跟我们长期合作，成为我们长期稳定的客户，看科华的产品是不是在当地医院当中能够占到一个比较重要的比例，这几个方面是我们在开展集采业务过程中所要进行的考量。那么作为一个较新的市场模式，有它吸引人的地方，也符合国家的政策，我们成立自己专门团队推动这个事情，这个大方向是不会变的，但在面对不同的具体案例方面，我们的选择可能会跟其他公司略有不同。

6、公司下半年全年经营的计划，以及长期来看公司未来看长远3到5年长期增长目标大概是什么样子的？

丁：公司在半年度报告中已经对前三季度的经营业绩进行了预估，我们还是按照这个进行战略部署和落实。

今后三年或者说是本届董事会的目标，简单的说是在科华的优势业务方面要达到行业前列的水平，在科华的重要业务要超过行业的平均增速，这一年多以来我们也是朝这个方向走的。公司股权激励的业绩考核指标也是一个递增、加速的过程，董事会对管理层也有这方面的要求。从公司发展来看，最重要的是要有短中长期的战略，同时在战术上还要能够落地、执行到位，当然也跟整个市场、大的环境发展有关系，我们的目标还是按照既定战略，逐步提高。

科华在过去的这一年多时间里，一些调整已经开始开花结果，我们还是坚持科华 2.0 的理念，仰望星空，也要脚踏实地，IVD 市场方兴未艾，未来的新

	<p>产品新技术新模式会不断涌现，我们还是要一步一步一个季度一个季度地把我们能够做好的事情呈现在投资者和我们的合作伙伴面前，把科华的业务推进到一个新的高度，这是我们想做和正在做的，谢谢大家的沟通，也感谢大家对科华的支持，谢谢大家。</p>
<b>日期</b>	2018 年月 29 日

附件：

### 调研名单

序号	姓名	单位名称	序号	姓名	单位名称
1	程培	中信建投证券	10	呼荣权	国联安基金
2	贺菊颖	中信建投证券	11	陈奕冰	广州金域投资
3	任艺	中信建投证券资管	12	陈烨	高林资本
4	谢木青	中泰证券	13	魏文清	方正证券
5	李涛	致君资产	14	杨颖	东海证券
6	郑伟光	万联证券	15	钟玲	大禾投资
7	张继林	尚石投资	16	钟林	大禾投资
8	陈志宏	瑞银投资	17	周伊莎	碧云资本
9	王颖	平安资产管理有限公司	18	阴正洲	北京宏道投资