

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：2020001

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	2020年04月29日上午10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
投资者关系活动内容：	<p>交流纪要：</p> <p>本次2019年度报告和2020年第一季度电话解读会议主要分两阶段，首先由公司总裁丁伟先生就公司2019年度和2020年第一季度公司的主要经营情况以及战略推进实施和公司未来发展等方面内容进行了简单介绍，然后公司与会人员与投资者进行了互动交流。</p> <p>一、总裁丁伟情况介绍</p> <p>1、2019年度，围绕“新科华、新产品、新增长”，公司继续执行以产品为核心、市场为导向的战略，具体体现在：</p> <p>1) 北极星系列作为科华过去三年重点布局的全自动模块式的生化和发光自动化体系，其中全自动生化分析c1000、c2000及全自动化学发光免疫分析仪i2400已于去年11月份正式拿到注册证。2020年一季度起，生化端已经开始上市，并在上海、甘肃等五省的二级和三级医院进行装机，均取得不错的反馈。</p> <p>2) 分子诊断业务作为科华的重点布局，也取得了综合性发展。子公司天隆在产品端、仪器及试剂全领域取得快速增长，奥然生物所研发的全自动全封闭的荧光PCR一体机被上海市政府征用投入到疫情防控中，科华自己的分子端自研产品血筛二代也在按计划推进，争取尽快获证。</p> <p>3) 基于发光和POCT的市场交叉程度会逐渐加深的认识，公司于19年年底和成都爱兴进行化学发光POCT的合作，全面推广POCT化学发光的产品也是我们一项重要工作。</p>

## 2、重点向投资者说明一下疫情对公司的影响

疫情期间，国内医疗机构的门急诊、住院人数都出现了大幅度下降，在此情况下，公司常规业务受到干扰但也迎来商机。科华的综合布局及产品线的多样化在这次疫情中有明显优势。

**从国内的角度：**1) 传统业务在湖北的深化。医院急诊紧急装机的需求带动仪器销售增长，帮助武汉疫情防控及复工复产。

2) 涉及核酸试剂、仪器等分子业务的快速增长。在天隆完成渠道整合的同时，科华为分子产品在全国进行布局及推广销售，推动天隆在一季度对分子形成了一亿左右的正面影响。

**从国外的角度：**1) 公司于 2015 年并购意大利公司 Technogenerics，及时了解到意大利疫情的相关情况。因此提前布局，于 3 月 16 号拿到了包括核酸 PCR 法、IgM 抗体检测 ELISA 法、IgG 抗体检测 ELISA 法及 IgM/IgG 抗体检测金标法四种相关产品的 CE 认证及欧盟市场自由销售证书。

2) 公司在意大利开发新产品及多中心的临床试验验证，取得了非常好的反馈，进入了意大利官方采购渠道。其中 TGS 一季度在意大利的销售同比增长超过 20%。

3) 国家三部委出台 12 号文，科华列于白名单之上，推动了科华的出口业务。

## 二、问答环节：

Q：科华有关新冠检测的试剂产品在国内报证的规划是怎样的？

A：科华列于国家应急通道上报名单之中，最近的审批都在 2 月 3 日之前，在 2 月 3 日之后的审批其实面临一些挑战。目前公司按照临床数据、中检院的验证正常推进项目的审批报证，同时考虑到国内抗疫后期抗体检测的重要性，会针对抗体推进一些报证工作。

Q：新冠检测不同方法学的作用及市场需求情况如何？

A：不同方法学不是互相排斥而是相辅相成的。核酸在早期非常灵敏，但是到 10 天以后 IgG 的抗体准确率能够达到 90%以上，因此在不同时期不同方法学对于诊断有不同的效果。目前国外也从起初对抗体检测持怀疑态度到大规模的抗体筛选，公司也会利用综合发展的优势及平台的多样性在这方面对 CE 进行重点布局。

Q：对未来产品出口的规划。

A：科华列于 12 号文的白名单企业之中，体现了对于科华产品的支持和认可，再结合国外疫情的态势，总体而言公司的国际机会还是非常大的。科华也会综合考虑及利用包括意大利在内的海外布局，推动产品出口。

Q: 北极星系列在装机、试剂销售上突破的意义及推广上的不同之处。

A: 目前国内有不少厂家拥有自己的生化体系和发光体系，但能用模块式的具有自主知识产权研发的仪器加试剂，生化加发光的厂家并不多。科华 2018 年有与日立进行过日立仪器加科华试剂的合作模式，科华在生化端的试剂经验比较丰富，在发光端也具有稳定性及高性价比的优势，因此公司对于全自动模块式的生化和发光自动化体系还是很有自信的。

科华针对各级医院可以进行非常有针对性的产品的销售模式。在基层医院可以更多依靠科华原有的卓越体系的仪器进行渗透，性价比非常好，价廉物美，在二级医院可以利用北极星系列产品对其他国产品牌的性能优势和对进口品牌的价格优势进行布局，三级医院等高端市场通过与进口厂家的结合，以他们的流水线 and 仪器加上科华的试剂，以此来抓住单机产出和客户端的多样化。

Q: 对未来分子诊断产品的预期。

A: 国家针对三甲医院和二级医院分子实验室下达了非常具有指导性的意见，目前中国二级医院的分子诊断还有很大的空间可以提升。科华具有仪器加试剂的综合优势，主要在以下几个方面进行推进：1) 自动提取仪、自动扩增仪等分子自动化主推窗口医院，2) 推进性病检查、孕期传染病检查等妇幼健康项目。3) 布局于合理用药，精准医疗。4) 考虑到分子一体机是未来的发展方向，未来将在呼吸道疾病和急诊方面有重大突破。

Q: 意大利子公司的产品情况、未来定位以及在疫情中的作用。

A: 意大利子公司的自产产品主要是发光及一部分的酶免。他的战略布局与科华类似，重点也是在免疫和分子，去年测序的商业化和发光新产品增长也较快。目前科华与意大利子公司的研发协同性不断提高，同时通过它们的欧洲渠道团队有利于将产品快速推动到欧洲，因此对科华具有日益重要的战略意义。

Q: 公司在 POCT 的布局。

A: 今年来 POCT 的临床意义愈发明显，公司也在三条线对 POCT 进行布局：1) 分子 POCT，类似于公司与奥然生物的技术合作。2) 免疫端的 POCT，科华在这方面有丰富的经验。3) 发光的 POCT。公司认为这是未来的发展方向，因此选择与成都爱兴进行合作并提早布局。

Q: 2020 年对生化和发光装机的预期。

A: 目前公司六大平台的仪器，加上卓越体系及 POCT 的仪器，公司今年的目标是能够达到大几百台到 1000 台的装机。

Q: 常规业务在一季度的情况以及对 2020 年的预期。

A: 公司常规业务在一季度受疫情影响有所下滑，这在行业中也能看到是普遍现象，但考虑到公司新产品上市及进口替代可能性的上升，以及目前国内疫情防控的现状，公司认为今年常规业务仍有非常大的机会。目前主要风险点在于医院门诊、急诊、住院数量恢复速度，因此难以具体预测增长速度。基于，1) 公司对疫情防控的及时性及产品的开发，预计在出口业务，尤其是在意大利和欧洲应该有所突破。2) 考虑到国内经济及医院运行的逐步恢复，血站及血制品业务在二季度会有明显反弹。3) 三级和二级医院的恢复比较理想，同时二、三季度在基层医院的体检及新冠形目也会形成不错的商机。目前公司致力于提高产能，争取在今年实现自动化分子产品装机上的重大突破。我们对 2020 年做到比较坚实的增长还是很有信心的。

日期

2020 年 04 月 29 日

附件：

### 调研名单

参会人员	参会机构
朱睿	中英人寿
叶苏	涌铎投资
郑伟光	万联证券
白伊贝	途灵资产
陈偲	通用技术
陈志敏	深圳融昱资本
徐伟强	纳爱斯上海投资
李立恒	茂典投资
刘牧	交银施罗德基金管理有限公司
彭维诚	汇丰晋信基金
王元齐	华发集团
顾梦静	红象投资
阮亚琦	国金证券
周祖华	国金证券
刘勇	光大证券
刘忠群	东方生物
方微微	澄金资产管理
王镜程	乘安资产
彭安妮	琛晟资产
许彤	北京合正普惠投资管理有限公司
张伶俐	
张桥石	
张超.	
何先畅	