

北京利德曼生化股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	建信养老金管理公司 谭翔宇；中国人民养老保险有限责任公司 王晓琦；光大证券 黎一江。
时间	2022年11月9日 15:30-16:30
地点	北京利德曼生化股份有限公司二层会议室
上市公司接待人员姓名	副总裁兼董事会秘书 张丽华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书介绍公司 2022 年前三季度经营业绩和近期参股联合医学等情况</p> <p>2022 年前三季度，公司实现营业收入 54,195.59 万元，较上年同期增长 30.81%；实现归属于上市公司股东的净利润 3,446.97 万元，较上年同期增长 18.62%。近期，公司使用自有资金 2,000 万元用于增资深圳联合医学科技有限公司取得其 3.5088% 股权。联合医学以分子诊断为核心，具有较强的研发能力，研发了覆盖病原体检测、新生儿筛查、妇科感染检测（免疫荧光）等多个领域的系列产品，广泛应用于传染病防控、临床检测和优生优育等领域，在相应细分市场中，产品具有较强竞争优势，其新型冠状病毒 2019-nCoV 核酸检测试剂已进入国内多地集采名单，并且已在深圳建立了标准的第三方检测实验室。近两年新冠检测试剂收入对联合医学的营业收入和利润贡献较大，在非新冠业务中，今年荧光扫描影像分析系统取得了产品注册证，新生儿遗传代谢病基因检测试剂盒随着产品推广样本量出现了新的增加。</p>

二、问答环节主要内容如下：

问：如何看待江西生化集采征求意见稿？ 肝功检测试剂占公司收入的比重？ 对经销商的利润空间影响程度如何？

答：本轮江西省牵头的 22 个省区肝功生化类检测试剂联盟采购，本次带量采购的是用于人体样本体外检测的单品种液体生化诊断试剂，涉及 26 个品种。根据 10 月 31 日发布的《肝功生化类检测试剂省际联盟集中带量采购文件(征求意见稿修改稿)》，对原征求意见稿设定的规则有所调整。省际联盟集中带量采购工作领导小组前期已组织企业申报产品，利德曼和子公司德赛系统积极参与到本轮集采。综合来看，公司产品涵盖了本轮集采的绝大多数品种。从修改稿来看，方向偏暖，更多企业有望入围。肝功检测项目对于大多数生化试剂生产企业属于大品种，占公司常规检验试剂产品收入比重约为 20%。集采可能对经销商环节利润空间产生一定的影响，具体影响程度还要看后期政策落地。对于生化试剂生产商，产品入围集采有助于提升销量，保持合理利润水平。

问：公司的货币资金高达 6 亿，除理财手段外未来还准备采用何种手段实现增值？

答：公司 2021 年完成定增，由公司控股股东全额认购，共计募集 5.5 亿元资金，全部用于补充公司流动资金。公司不断加强应收账款管理和保持稳健经营策略，现金流情况相对较好，为未来发展提供资金保障。在投资方面，近期公司计划使用 1.5 亿元完成对子公司德赛系统和德赛产品两家公司少数股东持有的 30% 股权的收购，使用 2,000 万元用于增资联合医学。除去上述资金支出后，公司账面资金仍较为充沛，可以满足经营和投资需求。

问：公司 2022 年三季报显示营业成本同比增长 56.40%，营业收入同比增长 30.81%，营业成本上升最主

要的原因是什么？

答：公司今年前三季度各单季度综合毛利水平在 40% 左右，相较于去年同期有所下降，主要是子公司厦门国拓代理新冠检测试剂盒受当地疫情检测量激增影响，今年新冠产品营收规模较大，产品价格和毛利率下降，出现营业成本上升幅度高于营业收入的情况。非新冠常规检测产品的综合毛利水平与去年相比变化不大。

问：前三季度的营业收入增长主要来自于厦门国拓新冠检测产品销售，公司主营业务 IVD 产品对营收贡献如何？如何平衡各业务发展？

答：在非新冠产品方面，利德曼生化和免疫诊断产品应用到多家国内知名医院，子公司德赛系统代理的德国德赛生化诊断试剂作为进口品牌试剂，在国内大中型医院的检验机构具有良好的口碑；其他合资子公司除经销利德曼产品外，也经销其他品牌的产品，更好地满足当地医疗机构检验需求。今年前三季度，利德曼自产 IVD 产品销量较上年同期略有增长；德赛系统的产品销量上半年受到了上海疫情的影响，但从第三季度开始已逐步恢复；厦门国拓非新冠产品销量与去年同期相比较为稳定，没有受到新冠产品销量增加的影响。

问：公司发展分子诊断和 POCT 等领域有何考量？

答：根据“十四五”战略规划，公司致力于成为“全面布局、技术驱动、营销领先”的优秀的体外诊断企业。公司在夯实生化诊断与化学发光业务的主营业务同时，积极拓展分子诊断和 POCT 等高潜业务。除自主研发外，公司审慎寻求与主业具有良好协同性的标的资产，投资联合医学是布局分子诊断的具体举措，可以帮助公司寻找新的增长点。POCT 有利于公司快速推广化学发光特色检测项目，因此作为公司未来重点布局的领域。

问：阿匹斯今年原料业务同比下降的原因？

	<p>答：全资子公司阿匹斯的生物化学原料产品主要包括生物酶、辅酶、抗原、抗体、精细化学品等，可以应用于生物科技、临床诊断和化工生产等多个方面，阿匹斯的生物化学原料重点用于保障公司自产的生化试剂和免疫试剂，起到实现原料进口替代的作用。同时，阿匹斯的原料也外销给其他 IVD 生产企业。原有一家重要客户收购原料企业后，减少了向阿匹斯的原料采购，导致阿匹斯前三季度业务同比下降。</p> <p>问：广州利德曼目前的建设进展？</p> <p>答：公司 2020 年投资设立全资子公司广州利德曼。广州利德曼的实验室今年 9 月通过整体验收，将作为公司分子诊断项目研发载体。公司控股股东充分利用长期在生物医药产业投资的经验，发挥区域产业资源优势，从资金、项目储备、政府资源等方面为公司业务发展提供更多的资源。</p> <p>问：公司账面 1.5 亿元投资性房地产的具体情况？是否有大额固定资产支出？</p> <p>答：近年来，公司为盘活固定资产，提高资产利用率，陆续对外出租部分闲置厂房和办公楼，将部分固定资产转为投资性房地产。子公司在研发实验室建设方面存在固定资产投资，但整体规模相对较少，目前公司没有大额固定资产支出。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 11 月 9 日