

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：2023-001

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 checked="" 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	参与公司 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 4 月 11 日（星期二）15:00-17:00
地点	“利德曼投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	副总裁（代行总裁职责）丁耀良先生； 独立董事 安娜女士； 副总裁兼董事会秘书 张丽华女士； 财务负责人 欧阳旭先生； 保荐代表人 吴嘉煦先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">北京利德曼生化股份有限公司 2022 年度网上业绩说明会互动问答的主要内容如下：</p> <p style="text-align: center;">问：公司在研发方面的投入情况，重点产品的研发？</p> <p>答：公司 2022 年研发投入 3,495.74 万元，占营业收入 4.95%，较 2021 年增长 6.37%。公司研发主要围绕体外诊断试剂、诊断仪器及生物化学原料三大领域。免疫诊断试剂方面，主要完善和丰富肿瘤标志物、心肌、高血压、早期胃癌筛、炎症、肝纤维化、唐筛、生长激素、细胞因子等；生化诊断试剂方面，重点补充肝功能、肾功能、糖尿病、心肌以及感染与免疫类菜单；诊断仪器方面，公司自研的 CI2000 S 及 CI1200 台式小型全自动化学发光免疫分析仪机型进入量产销售阶段，诊断仪器 CI1200 P 全自动化学发光免疫分析仪处于注册阶段，CI2000 P 全自动</p>

化学发光免疫分析仪级联处于原理设计阶段。

问：公司今年的经营目标和具体举措？

答：公司结合目前国内体外诊断行业发展现状和公司自身资源，持续推进“十四五”战略目标的落地。首先是专注产品端，完善产品体系布局与研发体系管理，扬长补短，导入联合研发及委托研发理念，大幅提升新产品落地速度；其次是重塑营销网络，推进营销能力建设，整合客户资源，发挥渠道优势，以终端用户为本，提升关键用户核心作用；再次是优化现有生产体系，加速推进降本增效，全面实现智能化、信息化制造，加大工艺升级投入；最后是全面提升运营效率，优化公司运营体系，完善科学管控，建立人才体系，盘活固定资产，构建投资并购能力。

问：公司现有化学发光诊断试剂主要能检测哪些项目和疾病？

答：公司化学发光诊断试剂包括心肌损伤及心血管疾病风险标志物、肿瘤标志物、炎症标志物、性腺激素系列、甲状腺功能系列、糖尿病相关标志物系列、肾功能标志物、传染病系列、生长激素、骨钙代谢系列等检测菜单，可用于心血管疾病、肿瘤、炎症、传染病等疾病的检测和辅助诊断。

问：公司营业收入在全国各区分布状态？主要来源于哪些地区？

答：2022年，公司来自华东地区收入占比为66.25%、华北地区收入占比为14.57%、华南地区收入占比为7.09%，华中地区，西北、西南、东北三区收入占比共计12.08%。

问：公司未来有没有计划拓展除了体外诊断以外生物医药行业内其它的赛道？

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，融合专业技术和优秀人才资源，加速产业布局，促进产业资源的有效协同，夯实产业生态布局，实现对公司产品、技术和产业链的拓展，打造内生式和外延式发展的双轮驱动格局，为长久发展提供持续动力。公司全资子公司广州利德曼作为公司分子诊断项目、POCT 项目研发和新业务承接载体，发挥区域产业资源优势，同时，也积极关注宠物诊断领域。

问：为什么公司的研发人员逐年减少？是不是公司不重视研发？

答：公司始终高度重视研发工作，2022 年研发投入金额 3,495.74 万元，较上年增长 6.37%。国内体外诊断市场快速发展，具有丰富研发经验的人才较为稀缺，行业竞争日益激烈，公司通过不断优化研发激励机制并提供具有市场竞争力的薪酬吸引和保留研发人才。

问：预计今年的业务收入结构是否会发生重大变化？

答：公司 2022 年实现营业收入 70,597.68 万元，体外诊断试剂业务仍是公司营业收入的主要来源，体外诊断试剂业务实现收入 61,980.65 万元，占营业收入比重的 87.79%；诊断仪器业务实现收入 4,036.92 万元，占营业收入比重的 5.72%；生物化学原料业务实现收入 1,576.03 万元，占营业收入比重的 2.23%；其他业务（主要为房屋租赁业务和技术咨询）实现收入 3,004.09 万元，占营业收入比重的 4.26%。2022 年公司营业收入构成中，来自于疫情防控的检测业务收入 25,420 万元，随着政策调整，公司预计今年收入将以生化和免疫诊断产品为主。

问：公司生化试剂行业地位及竞品比较有何优势？

答：公司是国内最早从事生化诊断试剂研发、生产及销售的体外诊断产品企业之一，在生化诊断试剂领域具有产品多样、质量稳定、应用客户广泛等优势，处于该细分领域市场领先的地位。公司具备成熟的生化试剂研发平台，开发出生殖健康、感染类、肝功能等市场独有的多指标联检诊断产品，可以满足不同客户需求。子公司德赛系统代理德国德赛在国内生化诊断试剂业务，凭借高技术含量的产品品质受到国内临床检验界的好评，在进口品牌的生化诊断试剂领域处于具有市场影响力的领先地位。

问：最近江西等 22 省肝功生化正在集采，目前进展情况如何？公司是否有产品中选？是否有了相应的集采订单？

答：公司及子公司德赛系统积极参加 2022 年江西牵头开展的肝功生化试剂采购联盟集中带量采购投标工作。根据江西省医疗保障局发布的《关于肝功生化类检测试剂省际联盟集中带量采购拟中选结果公示的通知》及补充公示显示，北京利德曼共有 25 个产品、子公司德赛系统有 1 个产品拟中选本次带量采购。本次带量采购的联盟地区医疗机构，将优先适用本次肝功生化试剂带量采购拟中选产品，并确保完成约定采购量。

问：公司去年现金减少的原因？募集资金后续用途？

答：公司货币资金 2022 年末金额 79,881.02 万元，较上年期末减少 12,978.99 万元，下降 13.98%，主要是由于公司 2022 年内支付了收购德赛系统、德赛产品两家公司少数股权的转让价款、增资联合医学以及支付厦门国拓股权收购款第三期款项所致。2022 年末，公司募集资金余额 2.77 亿元，将继续用于补充公司流动资金，对于闲置的募集资金公司已购买商业银行保本型理财产品，以增加

收益。

问：公司近两年有新的融资计划吗？

答：公司除与银行合作外，结合市场行情与经营需要，积极开拓多种融资渠道，支撑公司运营发展的资金需求。

问：公司向银行申请贷款，目前公司的偿债能力如何？

答：2022年末公司流动比率为7.26、速动比率为6.62、资产负债率为10.85%，公司目前资产状况良好，偿债能力较强。

问：公司目前账面现金充裕，应当抓住大力发展的机会，在投资并购方面有哪些规划？

答：公司密切关注终端检验的需求变化和体外诊断行业技术发展趋势，2022年公司参股投资深圳联合医学科技有限公司，加快布局分子诊断领域，寻找新的增长点。未来，公司将根据“十四五”战略规划要求，在保持快速内生发展的同时，将投融资与产业发展相结合，通过并购、合作、整合等多种手段，审慎寻求与公司主营业务具有良好协同性的标的资产。

问：公司投资联合医学的目的是什么？几千万做创投，投资初创小公司，不是更好？

答：联合医学以分子诊断为核心，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，产品可以应用于传染病防控、临床检测和优生优育等领域，产品在相应细分市场中具有较强竞争优势。公司投资联合医学符合公司战略发展需要，有助于加速公司在分子诊断领域布局，寻找新的增长点。公司投资联合医学更加看重其在病原体检测、新生儿筛查、妇科感染检测（免疫荧光）等方面的技术和产品服务能力。

问：广州国资控股股东入股公司以来，是否有打算

将优质资产注入公司的计划？希望大股东尽快发挥国资赋能优势，推动其他投资的企业与公司合作。

答：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。

问：利德曼在科控集团整个发展规划里处于一个什么样的战略地位？

答：公司控股股东广州高新区科技控股集团有限公司作为广州黄埔区、开发区及开发区控股科技战略持股平台，坚持以科技战略投资为主业，聚焦生物医药和光电显示两大产业，围绕“五个一”的战略部署，坚定市场化、专业化发展道路，有效推动科技金融深度融合。公司作为高新科控“五个一”战略的重要组成部分，2021年，高新科控全额认购了公司定向增发共计5.5亿元资金，用于补充上市公司流动资金。

问：上海德赛诊断成为全资子公司以后，德国德赛的技术与设备是否还可继续共享。德赛公司的产品已经获得德国认证，是否有出口的业务？今年德赛业务展望如何，能否同比去年有较大增长？

答：根据德国德赛与德赛系统、德赛产品签署的相关协议，德赛系统、德赛产品享有德国德赛的许可商标、专有技术等权利方面进行了约定。在终端医院检测量回升的带动下，预计德赛系统的业务同比将有所增长。

问：上海德赛公司因为行政处罚，现在已经恢复生产了吗？

答：公司高度重视环境保护的责任与义务，要求子公司加强从业人员的环境保护意识，促进企业持续健康稳定发展。德赛系统对其废水设备进行改造，改造周期预计为一个月左右，在完成废水设备改造及验收合格前，不进行生产。

问：销售 7 个亿，毛利率 42%，亏损原因？

答：公司 2022 年度实现营业收入 70,597.68 万元，归属于上市公司股东的净利润-5,627.18 万元，销售费用 12,009.79 万元、管理费用 8,557.41 万元、研发费用 3,495.74 万元；公司计提资产减值 3,268.57 万元、信用减值 2,752.73 万元以及预计负债 3,259.62 万元导致亏损。公司将多措并举以改善盈利能力，完善产品体系布局与研发体系管理，加快新产品落地速度；以终端用户为本，构建营销能力，整合客户资源；优化供应链管理和生产工艺流程，精细化管理，降本增效；夯实经营管理，提高运营效率；加强人才体系建设，完善激励机制，激发团队活力。

问：公司在行业中的地位和预期目标，目前公司的短板弱项？

答：公司是国内最早从事生化诊断试剂研发、生产及销售的体外诊断产品企业之一，在生化诊断试剂领域具有产品多样、质量稳定、应用客户广泛等优势，处于该细分领域市场领先的地位。公司“十四五”战略规划明确公司以“深耕专业诊断，提供信赖服务，以生命科学改善人类生活”为愿景，以“技术创新驱动诊断业务发展，打造高质量、全产业链布局的专业化诊断公司，持续为客户提供高性价比的产品与服务”为使命，致力于将公司打造成为“全面布局、技术驱动、营销领先”的优秀的体外诊断企业。目前，公司在售的自研产品仍以生化诊断试剂、化学发光法诊断产品和生物化学原料为主，在分子诊断和 POCT 等技术领域较为缺乏自研产品线，这也是公司未来研发的重点。

问：广州利德曼医疗科技有限公司成立已经 3 年多，实缴资本 1 亿，今年能为公司带来稳定的利润输出吗？公司对该公司发展的愿景是什么？

答：全资子公司广州利德曼作为公司分子诊断项目、

	<p>POCT 项目研发和新业务承接载体，目前以研发为主，成立至今尚未产生营业收入，目前处于亏损状态。未来广州利德曼将充分利用好所在区域的产业资源优势加快研发进度，同时，积极关注宠物诊断领域。</p> <p>问：广州公司有新的进展吗？如何实现盈利？</p> <p>答：全资子公司广州利德曼以前期研发为主，尚未产生营业收入，目前处于亏损状态。广州利德曼作为公司分子诊断项目、POCT 项目研发和新业务承接载体，发挥区域产业资源优势，同时也积极关注宠物诊断领域。</p> <p>问：公司在维护中小股东权益方面有何计划？</p> <p>答：在产业端，公司将不断完善产业布局、提高资产运营效率，提升资产质量；在治理层面，公司持续完善公司治理结构，治理层作出决策时能够充分考虑中小股东的利益和诉求，同时公司持续提高信息披露质量，提升公司内在价值与市场价值，力争实现高质量发展。</p> <p>问：公司在北京 10 万平米的基地都是公司自有的吗？公司现在用于对外出租的房产一共多少平米？2022 年，因为疫情，作为国企，有对租客进行租金减免？</p> <p>答：公司在北京办公和生产使用的基地为自有物业。公司为提高资产使用率，盘活固定资产，对北京地区暂时闲置的厂房和办公楼对外出租，目前出租面积合计约 4 万平方米。针对租户根据地方政府政策向公司提出租金减免的要求，相关事项正在积极协商中。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 4 月 11 日