

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：2024-001

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 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 4 月 9 日 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	董事长 王凯翔先生 副总裁（代行总裁职责） 丁耀良先生 副总裁兼董事会秘书 张丽华女士 财务负责人 欧阳旭先生 独立董事 张志谦先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">公司 2023 年度业绩说明会互动问答的主要内容如下：</p> <p>问：公司今年在降本增效方面有哪些具体举措？</p> <p>答：公司今年将继续贯彻“降本增效、提质增效”。在产品研发管线方面，研发团队科学制定产品研发项目管理机制。上游原料成本控制方面，公司生物化学原料的研发和量产可降低试剂的生产成本，减少对进口原料的依赖风险。公司通过不断优化生产工艺，采用精益化生产管理，保障产品品质和降低制造成本。优化内部运营管理流程，落实降本增效、提质增效等管理要求，强化信用管控政策，降低应收账款坏账风险。公司构建供应链管理和 CRM 系统数据管理功能，数字化转型助力经营科学决策。公司完善激励机制和绩效管理制度，激发员工和团队活力。</p> <p>问：公司生化集采落地有什么进展？有开始产生营业</p>

收入吗？公司如何应对接下来更为激烈的集采竞争？

答：根据江西省医疗保障局发布的相关通知，自 2023 年 7 月 1 日起执行中选结果，采购周期为 2 年。公司及子公司共有 26 个产品中选本次集中带量采购。目前大部分省份已逐步落地，公司已在执行省份开始供货。随着带量集中采购政策在体外诊断行业深化，为国产品牌提供了更多的市场机遇，集采成为国产替代的催化剂。这对公司是机遇也是挑战，在总结去年集采工作的基础上，公司将继续做好应对工作，参与生化和化学发光试剂带量采购，力争助推业务拓展。公司生化试剂可以适配多款市面主流全自动生化仪机型，今年将进一步加强与国内外知名 IVD 厂商的合作。海外市场仍然有较大的机会，公司抓住发展机遇，积极拓展海外市场，去年公司已实现少量海外订单。公司继续贯彻“降本增效、提质增效”等精益化管理举措，通过工艺升级改造，保障产品品质和产能，有效降低制造成本，助力提升销量。

问：公司国资股东对上市公司有什么具体赋能的举措？董事长对公司的发展前景是如何设定的，有哪些具体举措？

答：公司控股股东依托资源优势，积极赋能利德曼的品牌建设和业务发展，2023 年公司导入集团股东资源，实现利德曼与高博医院业务合作落地；在公司治理及风险管控方面，按照国有控股上市公司要求，完善上市公司内控体系和治理制度，保障公司稳健合规经营。公司控股股东高新科控持续打造“五个一”生命科学产业战略布局，构建生命科学产业良性循环生态圈。利德曼作为“五个一”战略布局的重要一环，将继续依托高新科控的优质资源，加强在生命科学领域的布局，持续夯实诊断业务，推动生命科学产业向更高水平发展。

问：未来三到五年内公司发展战略和规划是什么？

答：公司制定了“十四五”战略规划，按照规划聚焦

体外诊断行业，在夯实生化诊断与化学发光业务的主营业务的基础上，完善体外诊断产业链，布局分子诊断和 POCT 等技术作为重点方向，通过精益运营、内生与外延发展并重以承接生态拓展；公司也将不断拓展新的市场和业务领域，提高资产质量、运营效率和盈利能力。

问：公司面对行业当前强强联合、抱团取暖，公司目前开展对外合作交流，并购项目落地推进具体情况。

答：公司深化与国内外同行业上下游优秀企业的合作，实现行业上下游资源共享共赢。结合行业发展，根据自身业务特点和资源禀赋，公司围绕相关领域科学、审慎地开展业务拓展，打造新业务增长点，实现产品、技术和产业链端的拓展，继续加强与国内外诊断仪器厂商的合作，巩固试剂产品市场竞争力。公司加大产品线并购及合作力度，推动公司产业布局和产业投资管理迈上新台阶。

问：公司计划如何在现有客户和销售渠道的基础上有所突破？

答：公司依托全国性的销售渠道和技术服务网络，目前在全国范围内建立长期稳定合作关系的经销商数百家，覆盖的医院数量超过 3,000 家，与部分连锁体检中心、第三方医学检验中心建立了直接合作。公司的销售渠道结构仍然以经销为主，直销为辅。2023 年，经销、直销模式分别占公司主营业务收入的 82.53%、17.47%。未来公司将继续拓展、深化与国内外同行业上下游优秀企业的合作，增强产品竞争力，服务于更多的国内医院、体检中心、第三方医学检验中心等终端客户，拓展海外市场。

问：公司和控股股东是否有回购公司股票的方案或其他提振股票价格的具体措施？

答：股价波动属于二级市场表现，受到宏观经济、市场形势、投资者情绪等诸多因素影响。年初至今，公司所在行业板块的股价承受了不同程度的波动压力。公司密切

关注股价变化,通过综合研判作出对公众股东最优的决策。公司积极做好经营管理和业务拓展,提升公司长期投资价值,控股股东将进一步导入集团优质资源赋能上市公司发展。目前公司暂无回购计划。

问: 请问公司什么时候派发红利?

答: 公司将于 2024 年 4 月 29 日召开 2023 年年度股东大会审议利润分配议案, 公司将在股东大会审议通过后尽快实施。

问: 公司资金进行理财而不是拓展公司业务布局?

答: 公司按照“十四五”战略规划, 聚焦体外诊断行业发展, 在夯实现有主营业务的基础上整合资源, 加强合作。公司秉持内生与外延发展并重以承接生态拓展的理念, 期望结合行业发展趋势以及公司现有业务积极探索并寻求合适标的。现阶段, 公司将闲置资金理财, 可以提高资金使用效率, 增加利息收益, 为股东获得更好回报。

问: 公司并购筛选的重点因素是什么?

答: 并购需要考虑标的和公司业务发展是具有协同效应的, 公司持续关注 IVD 行业并购机会, 对潜在标的积极调研及筛选, 在并购领域寻求业务合作可能性。公司从多方面综合考虑, 包括标的企业财务指标和内控合规, 产品管线市场需求明确, 并且对公司现有产品线能形成必要的补充, 以及在终端用户和销售渠道等方面能与公司自身资源发挥协同效应等。

问: 医疗反腐对公司业务影响? 其他 IVD 企业都有进军国际市场的实际动作, 公司是否有国际扩张的计划?

答: 公司一直以来践行守法合规的经营理念。国资控股股东赋能公司风险管控, 加强完善公司内控体系和制度, 保障了公司稳健合规经营。医疗反腐有助于行业健康发展, 打造良性公平竞争的环境。目前公司业务主要面向国内市场。随着中国体外诊断生产企业近几年在海外的影响力逐

步扩大，带动行业产品出口额的增长，海外市场仍然有较大的机会，去年已实现海外订单，今年公司将继续抓住发展机遇，拓展海外市场。

问：建议公司今年在智慧医疗方面能有些布局。

答：公司密切关注智慧医疗发展方向及动态，寻求业务结合点，探索布局的可行性。

问：公司经营活动现金流情况怎么样？

答：2023 年公司经营活动现金流量 13,079.65 万元，同比上年增加 2,186.27 万元，增长 20.07%，最近五年经营活动现金流量净额均超过 1 亿以上，经营活动现金流量持续向好。

问：广州利德曼亏损有扩大趋势，贵公司预期广州利德曼投资回收期是几年？多久可以盈利？

答：公司 2020 年在广州设立全资子公司广州利德曼医疗科技有限公司，负责公司部分新产品的研发工作，现处于研发投入阶段。去年起，广州利德曼逐步承接和拓展公司在华南区体外诊断试剂业务，目前广州子公司经营团队力争开源节流，减小亏损幅度，早日实现盈亏平衡。

问：公司如何看待这个公司治理问题，新任总裁何时到位？

答：公司已建立较为完善的公司法人治理结构，并建立了现代企业制度。董事会已指派一名副总裁代行总裁职责，目前公司生产经营及业务发展情况稳中向好。公司积极寻找合适的总裁人选，包括内部选拔培养或外部聘请。

问：公司制定了完善的绩效评价与激励约束机制，公司高级管理人员的薪酬和工作绩效、公司整体业绩情况挂钩。那么请问高管薪资待遇是依据的营业收入还利润率调整？

答：公司高管薪酬结构为“基本工资+绩效工资”。绩

	效工资与公司营业收入、净利润等一系列指标挂钩，并由薪酬与考核委员会综合考核确定。
附件清单(如有)	无
日期	2024年4月9日