深圳开立生物医疗科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

	☑ 特定对象调研	☑ 分析师会议	
投资者关	□ 媒体采访	□ 业绩说明会	
系活动类 别	□ 新闻发布会	□ 路演活动	
נית	□ 现场参观	□ 一对一沟通	
	□ 电话会议	□ 其他	
参与单位 名称	详见附件。		
时间	2021年11月8-9日		
地点	公司会议室、深圳东海朗廷酒店、深圳福田香格里拉酒店		
上市公司 接待人员	董事会秘书李浩、财务总监罗曰佐、证代吴坚志		
投资者关 系为容 绍	问: 软镜的电子染色在早筛过程中更为重要,公司软镜目前的电子染色水平以及和进口品牌的差距? 答: 三级医院和基层医院使用内镜的定位不一样,三级以手术为主,对产品的可操控性、灵活度等临床体验比较重视,另外还有一些学术、科研的需求,因此对内镜的功能、配置要求较高。基层医院以检查为主,不同光谱的电子染色有助于医生在检查过程中顺利发现病灶,公司的高中低各档次内镜都有配备电子染色功能,公司自主研发的聚谱成像技术(SFI)、光电复合染色成像技术(VIST)效果良好,在成像及染色方面已可以媲美部分进口品牌。		
	些是国产?相比进口内镜,是?	3 有	

答:公司内镜产品所使用的电子元器件都是进口的,包括CMOS、电阻、电容等。内镜的一些偏结构和定制的部件,包括镜片打磨,是在国内采购。公司内镜使用的电子元器件,都是通用类产品,不涉及高端芯片领域,医疗器械产品属于基础民生类,暂不存在供应受限。

内镜制造方面,日系内镜主要在其本国生产,人工成本比国内高,但其电子元器件成本会比国内低。结构件在国内的配套还是可以的,尤其珠三角这一块,成本应该差不多。总体而言,内镜成本不会是制约发展或决定市场竞争力的核心因素,因为直接成本占销售价格的比重比较低,最重要的是怎么把量卖起来。因此,对公司目前来讲,在内镜领域投市场、投营销,主要任务是扩大销量,进入更多的医疗终端。

问:相比国内同行,公司内镜如何进一步扩大优势?

答:主要从两个方面,一是产品端。目前公司内镜产品在国产厂家中仍有技术优势,至少领先 1-2 年。国产内镜在镜体种类、高端功能的配置及产品的操控性方面,相比进口顶尖产品还存在差距,对此,公司大力投入内镜领域的研发,重点布局十二指肠镜、细镜、超声内镜、光学放大等高端镜种或功能,相关产品已处于研发布局或注册流程中,均有望做到国产内镜厂家中第一个推出。

二是市场端。高端内镜的市场销售,需要内镜学术领域作大力推广,依靠公司超声产品良好的现金流,短期内公司可以放松对内镜产品线的利润要求,以扩大市场覆盖为第一目标。目前来看,在国内各地的消化内镜相关学术会议上,行业专家使用的国产内镜产品,基本只有公司一家。

问:前三季度公司超声收入增长较好,市场需求能维持多久?

答:对短期内市场的变化,公司并没有前瞻性,比如以今年为例,公司超声增速是好于预期的。但从宏观角度看,医疗器械的需

求与经济发展状况息息相关,只要经济稳定,社会在医疗方面的投入会比较稳定,不会发生大的波动,超声设备的市场规模仍保持稳健增长。

从国内超声行业的市场竞争情况看,公司认为头部企业的增速 会高一些,行业内的洗牌会不断进行,低端超声品牌面临的市场压 力会越来越大。另一方面,进口替代趋势的推进,头部企业也将有 机会获得更多的市场份额。

问:公司控股股东减持计划?

答:公司控股股东自上市以来只有少量减持,且是通过大宗交易的方式,目前短期内暂无新的减持计划。

附件	参会名单
日期	2021.11.09

参会名单:

博时基金	摩根士丹利华鑫	前海开源基金
平安资产	创金合信	东方港湾
深圳先锋基金	深圳市杉树资产管理	华银基金
天虫资本	理成资产	星石投资
彬元资本	易方达基金	乐瑞投资
湖南聚力财富	湖南毅和明私募	景顺长城基金
上海和谐汇一投资	上汽颀臻投资	上投摩根基金
盈峰资本	兴业证券	新华基金
万泰华瑞	淡水泉投资	兴全基金
森锦投资		