# 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

投资者关 系活动类 别	☑ 特定对象调研	□ 分析师会议	
	□ 媒体采访	□ 业绩说明会	
	□ 新闻发布会	□ 路演活动	
	□ 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10-12日、11月15日		
地点	各机构办公地、公司会议室等		
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		
	问:国内医疗领域的"新基建",以及支持采购国产设备的政		
	策,对公司销售端有怎样的影响?内镜产品未来市场格局?		
	答:公司尚无法量化这些因素对公司销售的具体影响,从进口		
	替代的趋势上看,目前中国医疗设备市场进入了从低端替代向中高		
投资者关 系活动主 要内容介 绍	端替代发展的进程。三级医院的中高端产品市场非常广阔,在国家		
	鼓励采购国产设备的政策支持下,将给优秀的国产医疗设备厂家带		
	来很大的利好。在当今国际形势下,鼓励国产医疗设备厂家发展的		
	大趋势是不会变的。但公司认为,真正实现进口替代的前提是产品		
	技术达到世界一流水平,才有替代的可能。		
	软镜领域,国产软镜市场占比极低,公司软镜收入在国内占比		
	大概 5-6%, 但公司软镜产品的技术水平已不输于部分进口厂家, 软		
	镜领域竞争厂家少、技术壁垒高、市场增速快,是一个非常好的赛		
	道,公司将牢牢把握行业机会,	加快软镜产品的市场突破。公司认	

为,随着前期的产品沉淀、市场覆盖与学术推广,公司软镜业务在 国内市场占比有望在未来3年内突破至10%或以上。软镜产品属于一种"占坑"性质的产品,软镜产品分为"系统"+"镜体",系统可以长期使用,镜体因为使用过程中不断弯折、消杀,寿命较短,需定期更换,属于一种半耗材类的产品。因此,随着公司软镜产品装机与市场覆盖越来越多,市场地位将会越来越稳固,未来终端客户的镜体更换将为公司带来持续稳健的收益。

### 问:公司对于未来 1-2 年的收入和利润预期?

答:公司在差不多十年前,净利润已经过亿了,经过这么多年发展,产品线不断丰富,产品实现了从低端到中高端的跨越,但整体利润水平并没有大幅提高。主要原因是因为这十年来,公司实际上在进行一个公司从低收入低投入的模式向中高收入中高投入模式的转变,大量的利润都持续投向研发和市场品牌建设。每年近20%的研发投入保障了公司产品的技术领先性和多产品线战略的推进。高的市场投入也不断积累了公司的品牌力,提升了公司在医院用户、代理商间的"名气"。这两方面都是实体公司长期战略,是从"小"公司向"大"公司迈进的必由之路。往后在公司收入迈过15亿达到20亿后,公司整体的规模效益将逐渐显现,一方面公司现有的团队规模和费用已经足够支撑公司未来几年的发展,将来重在调人才结构而不是简单扩团队规模,另一方面公司产品领先性和高端性不断体现,产品毛利率水平稳中有升。这样,收入持续增加,各项费用整体可控,各项费用率逐步下降,进而绝对利润额逐步释放。

目前对于开立来说,当前最重要的是扩大收入规模,保持技术 领先性、扩大市场领导地位、加大市场渗透,只有这样才能在长期 保持健康发展,利润自然水到渠成。

问:公司三季报披露后股价大幅下跌,是否前三季度业绩不及预期?

答:公司收入历年来都有明显的季节特征,依次为四、二、三一,第四季度收入最高。由于公司各项费用中主要还是人力费用占大头,费用相比收入更加稳定线性,所以利润随收入的季节性而波动。公司每年第一、第三季度的净利润都不高,主要利润来源于第二、第四季度。今年三季度单季度有三千万的利润,应该说还是相当不错的。从 2021 年前三季度的数据看,保持了和半年报一致的良好态势。超声和内镜的增速符合年初预期,超声稳健增长,内镜保持较高增速,前三季度取得的营业收入创出历史新高,代表了公司"两条腿走路"的产品战略初见成效。

二级市场股价波动受多方面影响,公司并不清楚具体原因,从 基本面上看,作为国内超声行业的领先企业与国内内镜行业龙头企 业,公司超声业务稳健增长,内镜业务快速增长,代表了公司产品 较强的市场竞争力和较为良性的经营面貌。

## 问:公司是否对一次性内窥镜有所布局?

答:自疫情爆发以来一次性内镜的增长超过预期,原来一次性产品增长不快,但是去年增长 20%以上,但目前总体看一次性镜的市场规模仍较小,消费市场主要集中在国外发达地区。开立持续在关注这个方面的发展,但目前没有作为主要的研发方向。

### 问:公司如何看待医疗器械集采?

答:首先概念上要区分,医疗器械一直以来都有"集中采购",但不是"带量采购"。带量采购是指药品或耗材等,能够通过一致性评价或简单比对的办法,在各厂家间无差别采购,对用户也无差别使用的模式,这种通过锁定"量"才能实现巨幅的降价。

而医疗器械尤其是高端影像设备类的产品,像超声、内镜、DR、MRI 这些属于复杂的医疗设备,各个厂家产品的配置、参数、性能指标都存在差异,各医院科室实际的临床需求也不一样,无法作出简单的一致性评价。

	各地政府对超声等医疗设备的集中采购,过去一直有,集采能		
	节省了中间环节的销售费用,业务利润率还比较可观,厂家对参与		
	这种集采的动力仍比较足,尤其是国产厂家,目前国家鼓励采购国		
	产设备的支持政策较多。		
附件	参会名单		
日期	2021.11.15		

# 参会名单:

广发基金	华宝基金	光大保德信
富国基金	中海基金	浦银安盛基金
太平资产	兴全基金	汇丰晋信
长江养老	诺德基金	汇添富基金
海富通基金	上海积厚资产	共青城鼎瑞资产
国金证券	上海禧弘私募基金	邳州经开控股集团
君和资本	涌津投资	上海德汇集团
厦门国贸投资	国任财产保险	泰信基金
光大永明	招商局资本	东方国际集团上海投资公司
照友投资	杭州城投	中天国富
和谐汇一资产管理	苏纺集团	诚盛投资
兴银投资	巴富罗投资	中金公司
中国守正基金	上海鼎峰弘人	宏利资管
天风资管	苏州国信钧翎投资	易米基金
Cathay life investment	温氏投资	聚力财富
浙商资管	中投保	创金合信
瑞华控股	中信建投	国泰医药
尚信资本	财通基金	韶夏资本
大正投资	东吴基金	华泰柏瑞资金
歌汝私募	朗石投资	capital group
奕歌投资	旭为资本	永赢基金
华平投资	煜德投资	国贸投资
云南信托	国泰君安	长盛基金
信璞投资	光大控股	银创资本
杭州城投资管	苏州国信	巨凝创投
禾硕家族办公室	纯达基金	乘是资产
上海景林资产		