

价，短期的业绩波动并不影响公司对未来的乐观预期。

目前来看，2019年公司的目标是保持收入水平的持平或略有增长，2020年公司新产品有望开始放量，核心任务将会有两个，一个是增收，提高高端产品的销量和收入占比；另一个是控费，加大对各项费用的管控力度，使费用率有所降低。

问：公司的内窥镜软镜产品主要销售在哪些机构？

答：从去年全年的数据看，公司软镜主要销售在二级医院，购买公司软镜的三级医院只有三十几家。目前国内三级医院主要使用日系厂家的内镜，公司前期的推广策略是以三级医院为窗口示范点，辐射二级及以下医院。

问：超声行业是否存在周期性？

答：从过去几年的数据来看，全球超声行业一直保持 5% 左右的增长速度、国内超声行业保持 8-10% 的增长速度，未显示出明显的周期性。今年国内超声行业整体偏淡，可能跟宏观经济形势下行、财政支出收紧有关，但从长远角度看，国内人口老龄化的趋势将延续，医疗需求是在不断增加的。

问：公司如何突破日系厂家的壁垒，自主研发出高清内镜？内镜主要的运用领域？

答：软镜市场被日本企业长期垄断，主要原因包括三个方面的核心技术壁垒：一是光学处理技术；二是光学成像的技术；三是镜体制造工艺。这些都是有较高门槛的，再加上软镜产品性能稳定，多年来更新换代的速度慢，客观上造成了日本厂家的长期垄断。公司在开展内镜业务之前，对软镜的知识产权进行了仔细分析，要绕开日系厂家的知识产权限制，公司前期做了很多调研，包括技术调研、市场调研，还有公司自身的技术专长分析，也经过了长达七年的技术磨合与转变，从初级的标清开始试水，再到高清级别，是逐步努

	<p>力实现的。</p> <p>内镜最重要的应用领域在于消化道早癌的筛查，根据美国癌症协会的统计显示，消化道黏膜瘤变的早期检测和诊断是降低消化道癌变死亡率（尤其是肠癌）的关键因素：如果肠癌病人在瘤变的早期阶段得以发现并采取治疗措施，五年存活率通常可以超过 90%；如果未能在早期发现而是任其发展到中晚期，病人的五年存活率仅有不足 10%。据统计，由于日本地区对内镜的检查较为普及，日本消化道癌症的发病率明显低于其他地区。因此，内窥镜的研发对实现疾病的大规模早期筛查，从而预防、诊断和治疗疾病具有重要意义。国内五大高发癌症中有三种是消化道癌，为胃癌、食道癌、肠癌，三者相加的数量是大幅超过第一大癌症肺癌的，一般建议 40 岁以上人员每 3-5 年做一次胃肠镜检查，50 岁以上的每年一次，可有效降低消化道癌变死亡率。</p> <p>问：血管内超声的市场规模？</p> <p>答:从前几年国外报告的数据来看，血管内超声的全球市场规模大概在 7 亿美元左右，近几年应当有所增长，目前全球能提供血管内超声产品的厂家极少，主要集中在波士顿科学、火山等厂家，血管内超声主要运用在心血管支架放置前检查、放置过程监控、放置后查看效果及复查等方面。目前国内临床应用比例明显偏低，随着国内医疗水平的不断提高，将来有望扩大应用比例。</p> <p>血管内超声是作为公司的中长期产品线，在国内公司是第一家推出血管内超声产品的公司，目前公司的血管内超声诊断系统、血管内超声诊断导管已分别进入国家药品监督管理局的创新医疗器械特别审查程序。</p>
附件清单	无
日期	2019.10.24