

证券代码：688029

证券简称：南微医学

### 投资者关系活动记录表

编号：2019-011

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（                                  ）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	南京证券 部门经理 王星惠 南京证券 客户 陈有亮 南京证券 客户 李桂洪 彤天基金 基金经理 胡斌 富善投资 基金经理 胡卉青 南京证券 营业部总经理 钱广 南京证券 部门总监 陆艳 南京证券 客户 陈明向 南京证券 客户 方成 南京证券 客户 陈宁 南京证券 客户 赵莉岚 南京证券 客户 陈兴华 南京证券 客户 方玮 南京证券 投资者教育岗 潘兰兰 南京证券 客户 刘志扩 南京证券 员工 张夏夏 南京证券 客户 经伦 南京证券 客户 张巧琴 南京港投资公司 投资经理 程强 南京证券 机构业务 曹锐杰
<b>时间</b>	2019年11月5日
<b>地点</b>	南微医学三楼会议室

上市公司接待 人员姓名	龚星亮（董办主任）、汤妮（证券事务代表）
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>1. 公司介绍？ 公司成立于 2000 年，主要从事微创医疗器械研发、制造和销售。秉持着“以科技和创新服务临床”的宗旨，致力于为全球医疗机构提供优质产品及服务，帮助世界各地提高医疗水平、减少病人痛苦，降低医疗成本。 经过近 20 年的创新发展，公司逐步由非血管支架单产品研发到形成三大技术平台，由国内市场为主到国内国际市场双轮驱动发展，已成为微创诊疗领域具有较高科研创新实力，具有核心产品竞争优势，业绩高速增长的行业龙头公司。</p> <p>2. 公司国内外竞争对手的情况？ 公司目前从体量和产品种类等方面来说，已经是国内消化内镜耗材方面的龙头企业之一，主要的竞争对手是美国的波士顿科学和日本的奥林巴斯。波士顿科学在全球约占 36% 的市场份额。</p> <p>3. 关于 EOCT？ 公司 EOCT 系统已获得美国 FDA 批准，并在美国梅奥诊所、斯坦福大学医院等地开展临床试验与合作研究；在我国该产品已进入国家药监局创新医疗器械审批绿色通道，正在首都医科大学附属北京友谊医院、中国人民解放军总医院（301 医院）、复旦大学附属中山医院等地开展临床试验。目前临床试验已进入尾声阶段，预计 2020 年底或 2021 年初可在国内上市。</p> <p>4. 关于医保和控费政策？ 国家医改政策是利国利民的，消除行业中不合理的利益环节是大势所趋。公司拥护并积极响应这样的政策变化。公司将致力于扩大产能，通过与大型平台合作及改善管理来提高营销效率，为迎接集中采购做好准备。</p> <p>5. 关于海外销售？ 美国市场未来要加品种、拓展品类。目前公司在美国已经有很多 FDA 注册。公司的美国子公司十分注重销售，今年预计能够实现一定盈利。日本是除了美国与欧洲以外的海外单一最大客户。日本的肠胃镜检查做到体检级别，市场十分广阔。欧洲市场拓展主要靠新产品导入。</p> <p>6. 关于产能？ 公司目前产能基本处于满负荷状态，在推动生产基地建设的同时，正在通过租赁厂房来扩张产能。同时公司会积极推动自动化生产、对部分非关键工序进行外包，腾出相应的内部生产空间等多种措施持续扩张产能。</p>
附件清单	无
日期	2019 年 11 月 5 日

证券代码：688029

证券简称：南微医学

## 投资者关系活动记录表

编号：2019-012

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他（ ）	<input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	大成基金 基金经理 魏国庆 大成基金 基金经理 杨挺 大成基金 基金经理 谢家乐 大成基金 基金经理助理 邹建 西南证券 研究员 刘闯 西南证券 机构销售 高梦境		
时间	2019年11月6日		
地点	南微医学三楼会议室		
上市公司接待人员姓名	隆晓辉（董事长）、冷德嵘（总裁）、龚星亮（董办主任）、汤妮（证券事务代表）		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要内容如下：</p> <p>1. Q：公司分别如何看待基层医院和大医院市场？ A：基层医院是蓝海市场，市场广阔且尚未得到大面积开发。公司明年将重点开始深耕基层、加大这块市场的开拓。2020年，公司预计做100场左右的基层培训活动，活动对象将包括2000家基层医院的医生，并希望通过开展此类活动，增强基层医生的产品粘性。基层医院的业务可以作为公司的一个新的增长点。</p> <p>省级以上医院是红海市场。针对这些医院，公司提供创新产品、有痛点的产品。</p> <p>有痛点的产品，如ESD电刀，医院一次性使用医保覆盖不全，多次使用不符合规定，公司研发相应产品，并将价格让利到1000元以下，让医院可以一次性使用。</p> <p>创新产品，如ESD牵引产品。肠道手术ESD通常持续几个小时，由于肠道蠕动，对医生技术要求高，培训周期长。中日医院更关注医生技术，手术通常仅依赖内镜完成。英美则创新性地采用外科思路，使用两个气囊拉直肠道，使手术更简便，更容易做到标准化。公司希望在这方面做一些探索改进。</p>		

	<p>2. Q:目前南微的价格体系在政策影响下由什么变化? A:降价是大势所趋, 公司目前的想法是主动降价, 快速扩大市场覆盖率。 公司正在和国药等大型物流平台进行合作洽谈, 致力于降低中间步骤成本, 同时鼓励经销商自主整合。</p> <p>3.Q: 目前国家对于消化内镜技术的定位是什么样的? A: 目前我国最紧迫的任务是降低消化道癌症的发病率、死亡率, 构建消化内镜体系, 建立预防、筛查、诊断、确诊的完整体系。现在, 由于超级微创技术出现, 可以切除病灶的同时完整保留器官。通过早发现、早治疗, 可以减小对病人的影响, 提高生活质量。</p> <p>4.Q: 新的技术一般由医生和厂家协同开发, 现在最新器械都是国外开发, 什么原因? A:原因是多方面的。例如腔内治疗手术, 中国医生的平均水平远高于美国, 但是相关的重要器械却大多由美国发明。这样的现象, 一方面有偶然因素; 另一方面, 也有文化因素的影响, 中日医生更关注自身技术, 而美国医生更希望做到标准化。</p> <p>5.Q: 南微全球市场架构是怎么样的? A:从欧洲辐射到南美洲, 从中国辐射到亚太, 包含东北亚、印度、越南等。有成熟市场, 也有新兴市场。</p> <p>6.Q: 公司信息化建设情况? A: 公司十分重视信息化的建设, 已成立了一个专门的信息部门, 将全力打造公司的信息化系统, 提高公司的生产和经营效率。</p>
附件清单	无
日期	2019年11月6日

证券代码：688029

证券简称：南微医学

## 投资者关系活动记录表

编号：2019-013

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他（            ）	<input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	宝盈基金  副总                   葛俊杰 宝盈基金  基金经理               郝淼 宝盈基金  研究经理               肖肖 广发证券  基金经理               叶秀贤 宝盈基金  基金经理               朱建明 广发证券  研究员                 李安飞 广发证券  研究员                 李东升		
时间	2019年11月7日		
地点	南微医学四楼会议室		
上市公司接待人员姓名	冷德嵘（总裁）、龚星亮（董办主任）、汤妮（证券事务代表）		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要内容如下：</p> <p>1. Q: 关于公司海外市场？ A: 美国市场增长比较快，因为美国做直销，没有经销商；欧洲今年保持 15%-20%的增速。目前贸易战对我们来说影响较小。</p> <p>2. Q: 和谐夹的销售情况？ A: 和谐夹今年截至三季度销售量已超过去年全年，三季度已经卖了 365 万，去年全年 320 万，同比增长 50%左右。同时，全国市场总量也在同步增长，肠胃镜检查 and 内镜下手术在不断普及，基层医院的产品用量不断增加。</p> <p>3. Q: 现在像 ERCP 和 ESD 这些术式县级医院渗透率是多少？ A: ERCP 和 ESD 现在县级能做的不多。计生委强调了，这种四类医疗技术有一定风险性，要求相关医院要有一定的资质才能开展，而相应的资质是需要考核的。未来术式要往分级诊疗上走，基层医院以做一二三类手术为主，就是风险比较小的手术，风险大的往三级医院开展。</p>		

	<p>4. Q: 关于未来市场? A: 基层医院是蓝海市场, 市场广阔且尚未得到大面积开发。如今随着技术下沉, 基层医院相关产品的用量在不断增加。明年我们想继续扩大公司产品在基层医院和医生中的影响力, 我们今年为此组织了“微E行”活动, 邀请著名医院的医生一起走进基层进行指导教学, 利用地市级医院带动县级医院发展, 这样的活动效果显著, 明年公司打算继续做一百场基层推广活动, 培养公司潜在客户的产品粘性。</p> <p>5. Q: EMR 基层医院可以做吗? A: 可以的, 基层医院并不缺设备。随着肠胃镜检查的普及, 现在病人多需求大, 基层医院医生也在学习新技术, 我们也在做一些培训, 建立和上级医院的联系, 基层医生有问题, 公司也可以帮助他们联系相关大医院推动解决。前段时间我们组织的“微E行”活动效果很好, 县级医院医生学习劲头很高。</p> <p>6. Q: 您觉得下一个比较给予厚望的产品是? A: 公司产品种类很多, 比起异军突起的某种爆款产品, 公司更期待多产品的全面增长。今年三季度增长最快的是 EMR, EMR 的门槛没有夹子那么高, 像注射针、圈套器同比也增长了 90%多, 这证明基层医院用这个做胃肠镜切除息肉的手术量在不断增加。</p> <p>7. Q: .全国消化内镜市场大概有多大? A: 根据波士顿科学的统计, 全球消化内镜市场大概在 50 亿美金左右, 国内市场相对较小一些, 大概在 40 亿人民币左右。</p> <p>8. Q: 县级医院的平均胃肠镜的治疗市场大概多少? A: 要分地区, 像江苏的县级医院, 一年能做到万例, 苏州胃肠镜检查已经下沉发展到了乡镇卫生院, 他们甚至能做 EMR 息肉切除手术。</p> <p>9. Q: 您刚说发达地区, 那不发达地区的量呢? A: 他们的年均手术量与沿海发达地区比相对较少, 同时这样的基层医生也缺少厂家关怀和技术学习的机会, 公司正逐步走进基层, 给他们找解决问题的专家, 想给他们建立这样的学习网络。</p>
附件清单	无
日期	2019 年 11 月 7 日

证券代码：688029

证券简称：南微医学

### 投资者关系活动记录表

编号：2019-014

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（                      ）
参与单位名称 及人员姓名	财通证券 研究员 王冰 国药投资 研究员 郑戈磊 紫熙投资 研究员 吴翔 紫熙投资 研究员 宋旸 中乾证融 研究员 任芷谊 巴旗资管 副总 秦继光 荣腾投资 基金经理 赵堃 坚果投资 投资经理 盖伟伟 金晟投资 基金经理 杨平 万联证券 研究员 姚文 大君智萌 董事长 吕长顺 蓝海投资 研究员 朱丽娅 红土资产 投资总监 李翔 重阳投资 基金经理 胡敏 长城国瑞 研究员 黄文忠 长城国瑞 所长 郑学军 长城国瑞 研究员 钱敏 小禹投资 总经理 黎仕禹 怀新投资 投资经理 陈磊 钱江新城 投资经理 王斯 观富资管 研究员 谢博涛 渤海证券 分析师 陈晨 理成投资 合伙人 杨玉山

	<p>农商基金 基金经理 李志东</p> <p>亚宝投资 分析师 徐迅捷</p> <p>祎兆投资 投资总监 王斌</p> <p>钱江新城 投资经理 朱佳艳</p> <p>华西证券 分析师 谭国超</p>
时间	2019年11月12日上午10:00
地点	会议室
上市公司接待人员姓名	施晓江（董事会秘书）、汤妮（证券事务代表）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要内容如下：</p> <p>1. Q: 公司主要产品包括哪些？</p> <p>A: 公司目前主营业务为研发、生产及销售配合内镜使用的检查及微创手术器械，微波消融所需的设备及耗材。内镜诊疗器械广泛应用于消化道和呼吸道疾病的临床诊断及治疗；肿瘤消融设备及耗材产品包括微波消融治疗仪和微波消融针等，主要被应用于肿瘤的热微波消融治疗。</p> <p>经过长期技术创新和新产品开发，公司的内镜诊疗产品已形成六大类：活检类、止血及闭合类、EMR/ESD类、扩张类、ERCP类、EUS/EBUS类等；肿瘤消融产品主要包括微波消融治疗仪和微波消融针等，由控股子公司康友医疗研发、制造。</p> <p>2. Q: 行业和公司现状？</p> <p>A: 公司所专注的消化道早癌筛查诊疗领域是目前国内景气度最高的细分领域之一，预期该领域未来三年行业整体复合增速在20%以上。公司过去两年的复合增速在50%左右，2019年前三季度营收增速40%。</p> <p>3. Q: 目前从事内镜诊疗器械的主要企业包括哪些？</p> <p>A: 目前，从事内镜诊疗器械的进口企业主要包括波士顿科学、库克和奥林巴斯，这些企业占据主要的市场份额，目前进口产品的单价通常较高，公司产品如止血夹具有较高的性价比优势。</p> <p>从事内镜诊疗器械的国产企业主要包括常州市久虹医疗器械有限公司和安瑞医疗器械（杭州）有限公司，以及开立医疗收购的威尔逊，目前收入规模均小于南微医学。与国产企业相比，公司具有更为丰富的产品线。</p> <p>4. Q: 止血夹作为公司的重点产品，其优势主要表现在哪里？</p> <p>A: 止血夹适用于临床在内窥镜引导下夹合消化道内软组织，广泛应用于息肉切除、粘膜下剥离微创手术后的创面闭合等，其通过精确旋转控制技术、凸轮滑槽闭合技术等实现了精确旋转、无限次开闭、残留段最短等优势，大大提高了医生在微创手术中的可操作性和精准度，受到临床医生的高度认可。</p>



	<p>5. Q: 公司的 EOCT 产品具有哪些优势?  A: 公司开发的 EOCT 技术能够帮助临床更早发现病变, 具体表现在: 1、公司 EOCT 产品比现在临床应用的超声内镜分辨率明显提高; 2、公司 EOCT 产品具有最大 5mm 的成像深度, 能够探查消化道粘膜及粘膜下层, 可提供非常高的成像分辨率与清晰度。以及其他优势等。</p> <p>6. Q: 公司产能情况?  A: 公司的生产基地建设项目正在正常推进, 建成投产后, 公司各主要产品生产能力将迅速扩大, 将为适应未来快速增长的需求做好准备。</p> <p>7. Q: 公司产品国内主要销售区域分布是怎样的? 三甲医院的覆盖情况怎样?  A: 目前公司产品主要销售区域为华东、华北、华南、东北、华中等地区, 其中华东地区销售占比较高, 而华中地区销售占比相对较低。公司目前的销售渠道较为完善, 产品销售至全国 2900 多家医院, 三甲医院覆盖率达到到了 55%以上。</p>
附件清单	无
日期	2019 年 11 月 12 日

证券代码：688029

证券简称：南微医学

## 投资者关系活动记录表

编号：2019-015

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（      ）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	上海文多资产 总经理 范危城 浦银安盛基金 研究员 钱正昊 银石投资 合伙人 曹琰 国元证券 投资经理 张晋 光大证券 投资经理 朱成凯 沛杨投资 研究员 张秀磊 课晟资产 研究员 彭安妮 上海乘是资产 研究员 翟会会 国金证券 研究员 袁维
<b>时间</b>	2019年11月20日上午10:00
<b>地点</b>	会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	施晓江（董事会秘书）
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	主要内容如下：  1.Q: 关于波士顿科学？ A: 波士顿科学成立于1979年，是美国本土的企业，是全球微创介入治疗领域的领导者，在全球拥有40家办事机构，产品种类齐全。 波科在美国市占率很高，随着南微医学在美国市场的不断成长，波科现在开始重视南微，将南微当作重要的竞争对手之一。  2.Q: 公司海外市场？ A: OEM业务维持稳定，主要集中精力发展自有品牌；海外市场目前最大的还是欧洲市场，美国市场快速增长，日本市场逐步开拓。

	<p><b>3.Q: 关于止血夹?</b></p> <p><b>A:</b> 公司的止血夹产品性能比竞争对手更加优越, 残留端比较短。 夹子的应用场景非常丰富, 医源性创面都可以用于闭合, 未来几年会在保有一定增速的情况下稳定增长。 夹子解决了医生的痛点, 契合国内医保报销政策。南微医学的夹子是一次性耗材, 减少了医院的器械清洁成本, 而且在很多地方能进医保, 干净卫生、防止了交叉传染, 获得了病人和医生的多方认可。</p> <p><b>4.Q: ESD 和 EMR?</b></p> <p><b>A:</b> EMR 类手术只要会做胃镜及肠镜就基本能掌握; ESD 要比 EMR 难一些。超声内镜需要学习超声影像, 学习周期更长; ERCP 不仅涉及到与普通内镜不一样的侧视镜, 还要结合 X 射线的影像进行操作, 对操作的要求比较高, 学习难度最大。 ESD 和 ERCP 都是四级医疗技术, ESD 比 ERCP 容易学习, 而且 ESD 可以发现早癌, 对医生的成就感比较好。ERCP 会让病人保留器官, 痛苦小, 愈后体验好。</p> <p><b>5.Q: 关于账期?</b></p> <p><b>A:</b> 国内账期为一个月左右, 国外稍微长一些。</p> <p><b>6.Q: 关于活检钳?</b></p> <p><b>A:</b> 公司就活检钳产品做了试水性降价。该产品目前在市场上有成本领先优势。活检钳的单价虽然不算高, 但它是一个带量、导流的产品, 打开医院和市场的效果较好。今年活检钳前三季度接近 30% 的增长。</p>
附件清单	无
日期	2019 年 11 月 20 日

证券代码：688029

证券简称：南微医学

## 投资者关系活动记录表

编号：2019-016

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他（            ）	<input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	光大基金 基金经理 董伟炜 光大基金 基金经理 房雷 华商基金 基金经理 陈恒 方正证券 机构销售 张淇 方正证券 机构销售 袁晓文 财富通基金 研究员 刘萍 方正证券 研究员 周小刚 国联安基金 研究员 呼荣权 平安养老 研究员 陶歆蔚 中庚基金 研究员 郑宁 天弘基金 基金经理 田俊维 农银汇理 基金助理 梦冰 浙商基金 基金经理 陈鹏辉		
时间	2019年11月21日下午13:30		
地点	会议室		
上市公司接待人员姓名	施晓江（董事会秘书）、龚星亮（董办主任）		
投资者关系活动主要内容介绍	主要内容如下： 1.Q: 公司和谐夹未来的预期？ A: 今年前三季度国内和谐夹的销量为300多万条，同比增长40-45%；海外销量100万条左右，成倍增长。和谐夹是公司的明星产品，在国内外都享有不错的口碑和销路，相信在未来几年内仍会呈增长态势。		

	<p>2.Q: 公司夹子在美国的价格? A: 公司的夹子在美国为直销模式, 售价为 100 多美金, 相比竞争对手波士顿科学 250 美金的售价, 公司的夹子性价比更高。</p> <p>3.Q: ESD 手术相关的耗材? A: 一台 EMR/ESD 手术可能用到的器材有: 一次性内窥镜用注射针 (与内窥镜配合使用, 用于消化道黏膜下注射)、隆起剂 (生理盐水等)、高频电刀 (利用高频电刀切开消化道内组织)、圈套器 (适用于切除消化道黏膜层单发或多发性息肉) 和闭合器 (即创口闭合夹) 等。 2018 年我国约有 30 万台左右的 ESD 手术量, 过去三年复合增速 20% 以上。EMR 手术一年应该在几百万台左右, 跟肠镜手术量相似。</p> <p>4.Q: 关于 EOCT? A: EOCT 主要应用领域为分析早癌浸润深度, 从而辅助判断是做 ESD 手术还是做开放式手术。EOCT 不用 X 光, 而是用红外线检测, 所以没有辐射, 成像深度为黏膜下 5mm, 同时检查的精准度达到达到病理级, 远远超过超声内镜。 公司 EOCT 系统已获得美国 FDA 批准, 国内目前已经完成 185 例临床试验, 正在数据总结中, 预计近期启动申请注册证, 到 2020 年底或 2021 年初可在国内上市。</p> <p>5.Q: 肿瘤微波消融产品市场空间? A: 肿瘤消融技术是在影像设备, 如超声、CT、MRI 等影像引导下, 对肿瘤直接应用化学药物或物理灭活, 是一种精准、微创的诊疗技术。微波消融是肿瘤消融技术的一种, 他的优点是精准、速度快, 但对医生的经验技术要求水平较高, 主要针对不能手术的原发性小肝癌, 未来还可用于甲状腺结节和肺部疾病的消融治疗。</p> <p>6.Q: 集采政策对公司的影响? A: 新政策主要压缩的是经销商的利润空间, 对公司收入影响不大。新政策有利于规模大品种多的大中型企业, 对南微医学来说是一次难得的机遇与挑战, 公司会以中标为目标, 努力提高营销效率和供货效率, 借力政策扩大销售规模。</p>
附件清单	无
日期	2019 年 11 月 21 日