

外界采访、调研接待、投资者关系活动记录表

证券代码: 688016

证券简称: 心脉医疗

编号: 2019-【006】

活动日期: 2019年10月30日 13点30分 — 15点30分

活动地点: 上海市浦东新区康新公路3399弄1号楼1楼多功能厅会议室

参加单位名称及人员:

序号	机构名称	姓名及职务
1	中欧基金	王健
2	中欧基金	周静文
3	中欧基金	
4	国金证券	徐文婷
5	国金证券	袁莎
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		

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 ()
公司接待人员：苗铮华（总裁）、顾建华（财务总监兼董事会秘书）、胡意意（法务）、马潇寒（证券）
<p>会议记录：</p> <p>欢迎各位机构投资人来访心脉调研！</p> <p>一、公司董秘顾建华先生介绍公司情况（第三季度 PPT 资料）</p> <p>1、公司概况：</p> <p>公司发展历程→公司业务（主动脉及外周血管介入医疗器械的生产和销售。主动脉是主要业务，2018 年度的市场占有率 26%，国内排名仅次于美敦力，排名第二，国产品牌中排名第一，截止目前拥有 9 项内医疗产品注册证，其中 3 项 CE 证书。产品分为两块，主动脉产品主要包括两个胸主动脉产品及 3 个腹主动脉产品（其中一个在今年三月刚刚获批也是目前国内最细的腹主动脉的支架产品），主要收入来源也是来源于主动脉的产品。另外外周产品目前有 2 个）→核心业绩表现（①从销售情况来看：目前三季报刚刚披露，今年 1-9 月整体销售收入 2.48 亿，同期增长 43%；净利润 1.12 亿，与去年同期增长 48%；毛利率 79.2%，与往年相比处于稳步提升的过程中，现金流情况也非常良好，也和公司净利润增长情况是保持一致的。②从行业来看：整个主动脉的增速 15%-20%左右，其中胸主增速会稍慢一些，腹主会更快一些。目前主动脉领域美敦力、心脉和先健三家企业在做，三家合计约占 70%-80%的市场，整个外周目前 95%的市场份额都是国际先进企业包括美敦力等占有，国内企业除了先瑞达有一个药物球囊前两年刚获证的，其他国内基本没有企业在外周领域有布局。所以外周也是一直是公司的布局重点。</p> <p>2、提问交流</p> <p>Q：产品不一样涉及的医院科室一样么？</p> <p>A：整体差不多；主要是血管外科，非常少量的心外科；</p> <p>Q：整个研发周期？</p> <p>A：根据国家管控植入类的项目一般研发周期在 7-8 年，在送检和临床前，项目储备内部孵化基本在 3-4 年。</p> <p>Q：公司的心脏支架产品与乐普医疗及集团的产品有什么差异么？</p>

A: 差别还挺大的。乐普医疗的支架产品与集团的“火鸟系列”的冠脉支架是一类的，但乐普在外周领域是没有布局的。这之间的技术壁垒还挺高的，冠脉属于人体的中小动脉领域，公司做的是心脏的主动脉。

Q: 这种手术是急救的时候做么？

A: 主动脉手术分两种，一种是急性的，来了病人随时做，另外一种慢性的，老年人或者某些患者痛感不是特别明显，体检的时候发现。

Q: 研发的难度呢？

A: 冠脉支架主要是机械化生产，公司主营的主动脉产品实际上是手工缝制为主。

Q: 材料呢？

A: 医用的覆膜材料。

Q: 手工为主是不是因为产量不大？

A: 不是。全球，像美敦力它也是以手工为主。

Q: 能做这方面的医生呢？

A: 现在比较多了，大的县级医院也可以做，地区级为主。早期很少。

Q: 算是开胸手术？

A: 不，是介入手术。

Q: 公司员工情况？

A: 目前 370 人左右，生产工人 150 人以上，真正做研发的 80-90 人左右。

Q: 现在全国有多少家企业在这个方面做研发？

A: 国产现在有注册证的 5 家，持续销售的 4 家，其中比较好的是心脉和先健，还有一家在临床阶段。

Q: 主动脉和外周的主要应用场景区别？

A: 主动脉的产品是救命的，外周的产品是提升生活质量的。

Q: 外周的产品，是逐步生产出来逐步丰富的，在销售上我们如何销售呢？是否要搭配其他的器械一起去做？

A: 要搭配其他公司的东西去做，这也是国产替代率低的原因。

Q: 主动脉支架，你们是国产第一，国内第二。在外周领域，有哪些做的比较大的了？

A: 目前中国市场和美国一样，主要还是美敦力、波科等美国公司为主垄断，欧洲也很少。国产只有一个产品，先瑞达的药球，还有两三个裸球。其他的基本没有。

Q: 外周市场？

A: 外周市场规模很大，所以我们已经开始在这个方面布局，另外外周国产替代率低，在国产替代率低的地方能够更快拿到注册证，也相对容易做。

Q: 以后外周的产品能够批量生产的时候，也是手工生产么？

A: 不是。要用机械生产。

Q: 目前公司有几条产线在做外周？

A: 这个也是投资者问我们为什么产能利用率不高却要扩大产能。主要是外周必须要有产品线，但是主动脉支架的产能利用率已经很高了。所以本次募集资金里面有一项，就是扩大产能。

Q: 一般都是什么类型的病人？

A: 夹层手术的病人一般都是因为长期高血压发病率高，老年人也有，30-40年龄段的发病率年轻化，腹主动脉病人一般都是老年人，因为动脉硬化导致。

Q: 政策影响？

A: 医联体和医共体的建立，以及“双向转诊”制度，让很多以前县级没办法处理的病人，相互借助资源，会让很多病人有技术有机会得以救治。

Q: 公司无实际控制人，大股东也无实际控制人，高管和员工持股？如何稳定管理层？

A: 目前整个员工持股包括虹皓的合伙平台以及 IPO 高管和核心员工的战略配售。合计加起来差不多目前有 10%。管理层分工明确, 经营层面各高管会各自管理一部分, 同时董事会进行整体决策。

会议记录人:



填表人: 马海英

填表日期: 2019年10月30日

注: 本记录表将在签字确认后的两个交易日内上传至上海证券交易所“公司及高管接待机构调研情况”栏目进行备案。

外界采访、调研接待、投资者关系活动记录表

证券代码: 688016

证券简称: 心脉医疗

编号: 2019-【007】

活动日期: 2019年11月6日 15点00分 — 17点00分

活动地点: 上海市浦东新区康新公路3399弄1号楼1楼VIP会议室

参加单位名称及人员:

序号	机构名称	姓名及职务
1	中泰证券	谢本青 分析师
2	平安证券	倪亦道 分析师
3	永赢基金	张阳 分析师
4	华宝基金	杨钊 分析师
5	海煜创投	吴文博 分析师
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		

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 其他（ ）

公司接待人员：顾建华（财务总监兼董事会秘书）、马潇寒（证券）

会议记录：

欢迎各位机构投资人来访心脉调研！

一、公司董秘顾建华先生介绍公司情况（第三季度 PPT 资料）

1、公司概况：

公司发展历程→公司业务（主动脉及外周血管介入医疗器械的生产和销售。主动脉是主要业务，2018 年度的市场占有率 26%，国内排名仅次于美敦力，排名第二，国产品牌中排名第一，截止目前拥有 9 项内医疗产品注册证，其中 3 项 CE 证书。产品分为两块，主动脉产品主要包括两个胸主动脉产品及 3 个腹主动脉产品（其中一个是今年三月刚刚获批也是目前国内最细的腹主动脉的支架产品），主要收入来源也是来源于主动脉的产品。另外外周产品目前有 2 个）→**核心业绩表现**（① 从销售情况来看：目前季报刚刚披露，今年 1-9 月整体销售收入 2.48 亿，同比增长 43%；净利润 1.12 亿，与去年同期增长 48%；毛利率 79.2%，与往年相比处于稳步提升的过程中，现金流情况也非常良好，也和公司净利润增长情况是保持一致的。② 从行业来看：整个主动脉的增速 15%-20%左右，其中胸主增速会稍慢一些，腹主会更快一些。目前主动脉领域美敦力、心脉和先健三家企业在做，三家合计约占 70%-80%的市场，整个外周目前 95%的市场份额都是国际先进企业包括美敦力等占有，国内企业除了先瑞达有一个药物球囊前两年刚获证的，其他国内基本没有企业在外周领域有布局，外周也是一直是公司的布局重点。

2、提问交流：

Q：产品增速大概多少？

A：胸主正常在 15%-20%左右，Castor 增长比较大，腹主的产品也会增长。

Q：短期内是否会有价格谈判？价格会不会有波动？

A：短期内不会。整体价格不会有太大波动。Castor 价格稳定。

Q：Castor 放量的原因？

A：Castor 是扩展适应性产品，医生适用医院更强，所以 Castor 更多一些。

Q: Minos 今年销售目标多少?

A: Minos 不设销售目标, 尽量卖, 能卖多少卖多少。

Q: 药物球囊目前什么进展?

A: 按计划, 预计 12 月份获得产品注册证。

Q: 胸主和腹主发病率?

A: 欧美市场腹主多胸主少, 亚洲市场正好相反, 目前手术量胸主多腹主少。这个与人群的血管壁和高血压还是有很大关系。胸主中国的发病率比欧美高一些, 可能是因为没发现或者急性破裂就来不及救治。

Q: 未来同类的 Castor 产品上市情况?

A: 3-5 年左右, 基本不会有同类产品上市。

Q: 后续研发聚焦?

A: 主动脉升级换代, 外周一直在拓展布局, 拓展产品线。

Q: 外周市场情况?

A: 外周目前都是国外企业, 像美敦力等, 国内有先健和心脉, 还有些早期研发企业。

Q: 销售费用?

A: 这个主要与季节性的因素有关, 整体来看, 今年和去年不会有太大的差异。

Q: 研发费用?

A: 主动脉、外周业务拓展, 项目增加, 人员也会扩大招聘, 研发项目投入也增加了。

Q: 国产替代是否会在临床等方面松一些?

A: 这个很大程度上与产品的临床价值和技术创新有关系, 创新审批相较会更快一些, 也会有绿色通道。

Q: 渠道下沉?

A: 二三线城市现在都有, 目前“医疗体”“医共体”的建立, 医疗资源的互用, 需求也很大。

Q: 公司主要决策程序? 与微创集团的关系?

A: 心脉主要是通过管理层进行管理, 微创通过董事会来管理心脉。

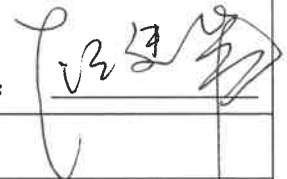
Q: 销售团队和微创的关系?

A: 没有关系, 科室不一样, 心脉主要对应血管外科和心外科。

Q: 无实际控制人的架构, 董事会与执行团队层面是否有潜在风险?

A: 从微创角度来讲, 微创的管理还有经验等能力都比较强, 具体经营层面还好, 主要还是以心脉为主。到了战略层面, 肯定也要和集团进行对接和商讨的。

会议记录人:



填表人: 马海燕

填表日期: 2019年11月7日

注: 本记录表将在签字确认后的两个交易日内上传至上海证券交易所“公司及高管接待机构调研情况”栏目进行备案。

外界采访、调研接待、投资者关系活动记录表

证券代码：688016

证券简称：心脉医疗

编号：2019-【009】

活动日期：2019年12月6日 10点00分 — 11点30分

活动地点：上海市浦东新区康新公路3399弄1号楼1楼多功能厅

参加单位名称及人员：

序号	机构名称	姓名及职务
1	海通证券	分析师 姜文斌
2	华富嘉业	投资经理 王永高
3	华富嘉业	投资经理 陈平也
4	和桂投资	基金经理 郭敏
5	富国基金	基金经理 郭敏
6	汇添富	分析师 郭敏
7	六禾投资	分析师 周以人
8	燕国资本集团	高级研究员 郝晓婧
9	新加坡政府投资	分析师 李虹霞
10	齐家资产	基金经理 牛建斌
11	上投摩根	方敏也 基金经理
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		

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（ ）	
公司接待人员： 顾建华（董事会秘书）、马潇寒（证券）	
会议记录： 一、董秘顾建华先生介绍公司近期整体情况： <p>公司主要业务（主要从事主动脉及外周血管领域医疗器械的生产和销售，与冠脉产品有些差别，从技术工艺、治疗原理、运用原材料等方面都有很大不同）→财务业绩情况（三季度情况来看：销售收入 2.48 亿，同期增长约 43%，净利润同期增长约 48%，公司最近几年的收入增长及经营性现金流情况非常良好）→行业情况（1、主动脉方面：竞争格局稳定：美敦力第一、心脉第二、先健第三；2、外周方面：先瑞达在做药物球囊，其他的基本都是外资垄断）→市场容量（主动脉相对比较小一点，按出厂价来看 2018 年整个规模十多个亿，2019 年会多一些，相比预计增长 20%-30%；外周的市场容量约是主动脉的 3 倍左右，按出厂价来看大概 30 亿左右）。</p> 二、提问交流： （一）财务相关情况： Q：经营性现金流的增加与利润增加相比？ A：与利润应该是差不多的，与净利润相比稍微少一点点，主要考虑到贸易战的影响，我们主动增加一些存货的备货，到年底应该差不多的。 Q：收入增速指引？ A：一是行业增速，未来几年保持 15%-20%的增速；另外新产品的上市；还有国产替代也会提供增长。 Q：研发资本化情况？ A：今年的增长比例会比较低一些。资本化的比例主要和我们的研发临床进度有关系。按照第一例临床植入之后开始算。 Q：扣除研发费用之后的净利率？ A：目前是 40%左右，扣非以后 35%-40%。	

Q: 器械的研发临床费用占比?

A: 大概三分之一左右。

Q: CRO 的支出占比?

A: CRO 的付款是按照临床项目进度来的。主要根据我我们临床的进展,所以每年的情况都不太一样。

Q: 出口部分占比的情况?

A: 出口目前比例不大,占整体销售收入的 2%,目前也在拓展海外市场。

(二) 产品、市场及同行业情况:

Q: 销售渠道方面是否有新的变化?

A: 整体来看差不多,我们目前也在不断开拓新的医院,一般新开拓的医院第一年对公司的销售收入不会有太大的贡献。一般情况下新开拓的医院对公司销售收入贡献约 2%-3%左右。

Q: 主要通过代理商来开拓医院?

A: 对,我们就是通过代理商的方式来开拓新的医院,我们代理商也会增加。但是前 10 大、20 大代理商都非常稳定,基本不会有大的变化。整个医疗器械行业的运送半径和服务半径都是有限的,所以可能一个大的代理商服务几个省市或者一个区域,主要是这样的一个模式。

Q: 腹主的价格一般是外资的多少?

A: 一般是外资的 60%。

Q: 26%的市场占有率是胸主么?

A: 胸主和腹主加起来的,整个主动脉部分的。2018 年大概 7、8 千台。国内全部大概 3 万台不到。

Q: 中国和美国市场的差异原因?

A: 主要还是在前期没有发现相关病症,很多都是在还没有发现,病人就已经来不及救治去世了。特别是腹主在开始的时候没有明显的病症痛觉。美国大部分都是在体检的时候发现。

Q: 销售的过程是否有特殊使用? 是否需要跟台?

A: 需要的。器械行业的先行优势非常重要。

Q: 我们的产品对于销售人员的销售专业能力要求高么? 定价策略上有什么想法? 对经销商招商是否有想法?

A: 我们销售人员是按照产品线的情况进行分类的。定价原则会参考同类的外资企业价格、国内企业价格、还有创新型的水平。目前考虑到药球的进度, 现在已经有经销商主动和我们联络。

Q: 后续创新型的产品, Fontus 和 Talos 的计划进展如何?

A: Fontus 预计明年年底获证, Talos 预计后年。

Q: 我们的产品都有医保么?

A: 一般都有的, 具体按照各地的医保情况来定。

Q: 支架和药球是可以相互替代的产品么?

A: 对一定程度上是可以的。部分替代的功能。

Q: 现在支架能卖多少?

A: 差不多十万台的外周手术量。

Q: 外周未来的市场预计大概有多少?

A: 国外至少七八十亿美金的市場。外周市場比主動脈市場大很多。

Q: 美敦力在國內有藥球么?

A: 沒有。

Q: 胸主還有其他企業拿證么? 未來還有其他企業么?

A: 現在有華脈泰科。未來不好說。相對比較困難, 也會發生有些公司有產品但是沒銷售的情況。

(三) 研发、技术及产品情况:

Q: 药球从临床到拿证用了多长时间?

A: 大概 3-4 年。

Q: 药物球囊后续有多少家在研中?

A: 在研的很多, 美敦力、归创等都在研发当中。美敦力应该预计快拿证了。所以我们的策略肯定是快速抢占市场。

(四) 政策影响情况:

Q: 高值耗材带量采购, 对我们的影响有多少?

A: 短期内对公司影响不大。我们占用的医保资源也少, 价格也不低。外周领域现在都是外资为主, 主动脉领域现在竞争格局也非常稳定。

Q: 基层制度改革之后, 医生下沉到基层医院做手术, 备货的话时候医院备货么?

A: 医院基本不备货, 一般都是经销商备货。

Q: 后续政策变化对公司产品的影响? 比如说带量采购?

A: 目前带量采购对我们的影响比较小, 我们对医保资源占用的比较少, 而且量也没有多少, 另外还有产品标准化比较难。

会议记录人: _____



填表人: 马清奥

联系方式: 18516558769

填表日期: 2019.12.9

注: 本记录表将在签字确认后的两个交易日内上传至上海证券交易所“公司及高管接待机构调研情况”栏目进行备案。