

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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	详见附件。
时间	2022 年 2 月 18 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事会秘书李浩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问：军队医院采购什么时候恢复？</p> <p>答：限制已于 2022 年 1 月份结束，公司过去每年在军委后勤保障部的中标金额在 4000-5000 万；今后，内镜和超声可以共同参与总后的招投标，但业务恢复需要时间，可能到一年后才能有所体现。</p> <p>问：可变硬度镜体、光学放大对软镜的工作性能有何帮助？</p> <p>答：内镜，尤其是肠镜，在操作过程中由于病人的肥胖程度不一样、人种不同，镜体的可插入性也会不同，对新手医生有障碍。可变硬度就是为了提高可插入性，适应不同人体的变化。</p> <p>光学放大内镜，可以用来观察消化道的微血管及毛细血管等微细结构，有利于医生判断黏膜病变的病理学性质，明确病变浸润范围及提高活检准确性，在消化道疾病尤其是早期肿瘤诊断方面有独特优势。公司目前推出的光学放大为 85 倍，进口品牌为 50-100 倍，</p>

从技术指标来看，基本是属于同一水平线。

问：软镜的壁垒在哪里，为何被日系厂家垄断？内镜医生的短缺会不会是制约这个行业发展的因素？

答：内镜的壁垒主要体现在临床的使用，医生的认可度，比如镜体的弯曲，可插入性，使用手感，便利程度等，光在技术指标和参数上达到只是第一步，临床使用的反馈和不断改进，直到医生真正认可，才算是最终目标。日系一向是精益求精，有工匠精神，所以在内镜这行业具有优势。内镜医生的短缺会有一定的影响，但是内镜的普及更多是早癌筛查，属于检查性质，不是手术治疗性质，这一类的操作相对简单，培养周期大概半年。

问：公司对硬镜产品的业务规划？

答：公司的硬镜从技术评估来看已经达到国际水平，目前是白光，荧光正在研发，会很快推出，硬镜主要是手术，涉及外科，由于外科的话语权很大，因此推广费用会很大，因此公司会根据市场投入情况和市场反馈，谨慎考虑，稳步推进，或者可能采用与外部合作的方式进行推广。

问：公司未来业绩展望？

答：收入端，公司希望未来1-2年，超声能保持每年15%左右的稳健增长，内镜能保持每年40-50%的增速，同时通过开发和培育新产品，包括血管内超声、超声内镜、硬镜等，逐步形成多产品线战略，提高公司品牌在医院终端和代理商之间的影响力。

利润端，公司尚无明显预期，但从公司的各项费用开支看，主要大头在于人员薪酬，公司目前超过2000的人员规模，足够支撑未来几年的发展，人员方面未来将会以调结构为主，规模方面不会有大的变动，因此随着公司收入水平的提高，在费用端可控的情况下，公司利润水平有望明显改善。

附件	与会机构名单
日期	2022.02.18

附件：与会机构名单

中泰医药	相聚资本	睿郡资产
上银基金	歌斐资产	工银安盛资管
华夏基金	红土创新	华宝基金
中信资本	民生信托	思晔投资
东吴基金	工银资管	上海雪石资产
上海泰旸资产	辰翔投资	明达资产
同犇投资	易同投资	进化论资产
招商资管	中信建投自营	新华基金
中庚基金	中海基金	涌津投资
长盛基金	银叶投资	太平基金
泓澄投资	兴全基金	泰康人寿
西南证券自营		