

证券代码：688050

证券简称：爱博医疗

爱博诺德（北京）医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：202204-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	嘉实基金，高毅资产，中欧基金，中海基金，华夏基金，兴业基金，兴证全球基金，博时基金，歌斐资产，峰境基金，富国基金，宝盈基金，万家基金，西部证券，易方达基金，景顺长城，泓德基金，建信养老，诺安基金，上海翀云资管，南方基金，博远基金，中信期货资管部，证大投资，镛泉资产，招商证券，聚连投资咨询，兆信资产，瀚伦投资，国盛证券，西南证券，东亚前海证券，工银安盛资管，华创证券，中华联合财产保险，金百镭资管，西证创新投资，开源证券，兴业证券，华宝基金，红线资本，北京忠厚全医疗器械，华西医药，怀远基金，易正朗资管，中金公司，中信证券，常春藤资管，庶达资管，东吴证券，前海瑞园资管，广发证券，国海证券，国华兴益资产，天风证券，瑞银证券，国泰君安证券，华泰柏瑞基金，丹羿投资，群益投信，睿扬投资，国开证券，龙场，绿地金融，弘则研究，申万宏源，东方证券，泓澄投资，诺德基金，九霄投资，博润投资，湘楚资管，中国人寿养老保险，平石资管，龙全投资，中融汇信期货，安信证券，翊安投资，石锋资产，深圳前海精至资管，北方工业，通用技术集团，华夏未来资管，养生堂，澄怀投资，上银基金，厦门金恒宇投资，睿扬投资，南银理财，雪石资管，光大证券，拓璞基金，深圳市世纪致远投资，惠正投资，博鸿投资，鹏扬基金，京明禾投资，易鑫安投资，凯昇投资，敦和资管，海南翎展私募基金，歌斐资管，国海资管，中信建投，弢盛资管，趣时资产，兴银基金，

光大保德信基金，美的-盈峰资本，盈峰资本，深圳稻草人投资，朱雀基金，汐泰投资，理成资管，混沌投资，平安养老保险，先锋基金，中国人保资管，汇安基金，原泽私募基金，国金证券，万家基金，太平基金，招商基金，国泰君安证券，璞远资管，西藏合众易晟投资，景领投资，尚诚投资，万和证券，广东凡德投资，清和泉，禹田资本，国联安基金，涌津投资，永安国富，玖鹏资产，观富资产，淡水泉投资，国金基金，江西彼得明奇资管，聚鸣投资，万方资本，恒生前海基金，玺树投资，远策投资管理（有限合伙），东海基金，博泽资本，长润君和，勤远投资，财通证券，易米基金，浦发银行，雪石资产，国寿安保基金，长信基金，中银资管，建信养老金，杭州汇升投资，银河基金，睿郡资产，上汽投资，长江养老，君和投资，同方全球人寿保险，渤海汇金证券，海通证券，信达澳银，九泰基金，中再资管，海通投资银行部，国信证券，大律金融投资，惠升基金，杭州金投资管，创金合信基金，银叶投资有限公司，天堂硅谷资管，北京久银，行知创业投资有限公司，中睿合银，大成基金，新华基金，荣源鼎丰，灏浚投资，泊通投资，望正资产，兆天投资，德福资本，长城证券，沙钢投资控股有限公司，恒越基金，汇添富基金，上投摩根基金，景星资管，高菁资本，长盛基金，招商信诺，华商基金，中信建投证券，东方财富证券，华安证券，吉富投资，东吴基金，东方基金，国海富兰克林基金，晋江和铭资管，广发基金，华夏久盈资管，兴证证券，进化论资产，申九资管，国元证券，汇利资产，长城财富保险，博道基金，银倍投资，弘尚资产，火星资产，和谐汇一，汇升投资，海通研究所，蓝海资管，麦星投资，人寿保险，深圳市铭海投资，勤道资本，莲盛投资，天九投资，国华兴益保险资管，同泰基金，鑫元基金，彤源资产，循远资管，凯斯博投资，领久投资，华富基金，肇万资管，泰旻资管，方正证券，麦星投资，Ward Ferry，IDG，point72，

	<p>Huagai Xincheng Healthcare Investment Holdings Limited, Haitong International, UBS Asset Management (Singapore) Limited, Lake Bleu Capital, China Re, LONGRISING PROSPEROUS CHINA FUND, Essence Securities Asset Management, Boyu Capital Investment Management Co Ltd, Maison Capital, Admiralty Harbour Capital Limited, Sagepartners Funds, China Everbright Securities (HK) Limited, Sumitomo Mitsui DS Asset Management, VALLIANCE ASSET MANAGEMENT LIMITED, About Capital, China alpha, Double safeguard Assets Management, Willing Capital Management, DM Capital Group, Open Door (翰伦投资)-HK, ORBIMED ADVISORS LLC, RPower Capital, Pinpoint, HBM Partners, Atlas Capital, WarburgPincus, Blackrock, TEMASEK FULLERTON ALPHA PTE LTD,</p>
时间	2022年3月31日
地点	爱博医疗公司总部(北京)
上市公司接待人员姓名	<p>董事长兼总经理: 解江冰 副总经理兼董事会秘书: 王韶华 高级财务总监: 郭彦昌 证券事务代表: 周裕茜</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、在国内白内障手术量整体增速较慢的大环境下,公司的晶体在集采后反而上量较为迅速,请问是什么原因?新一轮集采晶体中标后,公司有何计划?</p> <p>国内白内障手术量整体增速较慢,受疫情等多方面因素的影响。公司的产品基于自主创新能力,对标国际先进水平,且布局了高、中、低端完整的产品线,因此受集采的影响可控。此外,公司销售团队的落地执行力强,也是公司受集采影响可控的一大因素。</p> <p>相较上次集采,新一轮集采时期,公司有更多的产品上市,</p>

且用户反馈较好，因此进入集采范围的产品更多。

目前，预装式晶体是国际主流趋势，未来在国内也会是主流产品。本轮集采后，预装价格降低，预计在公司的收入占比会有所增长。

二、2021 年公司人工晶体的出厂价有何变动？

人工晶体均价略有降低，影响因素主要有：第一，集采形式下部分型号有降价；第二，不同型号销售占比发生变化；第三，海外销售的价格相对较低，销量增长后对均价有影响。

三、角膜塑形镜的渠道拓展能否渗透人工晶体的渠道？重点会渗透哪些地区和渠道？角膜塑形镜在民营和公立医院的占比如何？

角膜塑形镜和人工晶体医院有部分重合，有部分医院的眼科细分科室不同，公司会利用人工晶体的用户医院去拓展角膜塑形镜，起到协同效应。在渠道拓展上，公司希望拓展到所有有潜力的客户，因此销售分布面非常广。由于民营医院发展了角膜塑形镜业务，因此角膜塑形镜在民营医院的销量较大，单体公立医院的销量也较大。

四、公司在彩瞳领域是如何布局的？今年是否能实现 3 千-4 千的产能打满？二期产能如何建设？

目前客户的反应较好，受疫情影响部分订单没有运行起来，疫情好转后，公司对产能打满有信心。天眼二期主体建筑在 7-8 月完工，预计年底实现产线的完备，产线上下游都已保持通畅。二期目前空间足够，今年预计布局两条产线，将根据磨合情况进行产能规划。

五、硅水凝胶隐形眼镜的透氧量能达到 150 以上甚至 170 吗？具体什么时候能上市？

目前公司研发的硅水凝胶隐形眼镜产品主要包含两款，一

款产品透氧量在 100 以下，另一款透氧量在 150 以上。除透氧量外，还有很多的性能指标可以对比。公司新加入隐形眼镜行业，产能与国际巨头比会有一些的差距，预计上市时间为 2024 年。

六、彩瞳的门槛高吗？

彩瞳的技术难度较大，从材料到工艺有很多具体环节，门槛较高，需要多年的技术积累。目前一期的产线已打通，正在不断打磨改进一些小问题。根据公司积累的创新研发生产经验来看，这是一个自我反馈、提升的过程，也是实现扩产的必经过程。公司管理层有信心做好该产品的市场投放工作。

七、离焦镜跟 OK 镜的市场受众是否有重叠？如何规划离焦镜的销售渠道？

离焦镜片是对 OK 镜的补充，原理和 OK 镜一样，通过周边离焦原理来减缓眼轴的增长和近视度数的加深，主要是针对那些因为经济和使用习惯的原因不愿意配戴 OK 镜的患者。但是大镜片是戴在眼外，没有与角膜接触，位置控制不够精准，因此总体上近视防控效果不如 OK 镜。近一两年，国外厂家推出了几款改进型产品，据文献报道，临床有效率可达 40%-50%，较之前的设计有了大幅提升。我们两年前就开始了相关研究，近期推出这款镜片，真正防控效果还需临床验证。在上市初期，公司希望通过医疗渠道中医院的学术引领来证实产品的近视防控效果，再逐步推进到眼镜店渠道。传统的眼镜店渠道由于覆盖面较广、涉及品牌较多，需要合理布局，通过控制好区域的划分，保持渠道和价格的稳定。

八、未来如何在视光领域强化领先地位？

公司坚持做技术驱动型的公司。公司的发展离不开市场销售团队的努力，离不开技术研发团队的支持，也离不开所有员

工的努力。彩瞳和离焦镜主要是通过商业渠道进行销售，公司会通过招聘销售人员、与代理商合作等方式继续开拓电商和眼镜店。另外，离焦镜也计划与主流眼科医院合作临床实验。公司始终坚持发挥自身的研发及创新能力，并不断引入优秀人才，培养优秀人才，打造公司长期的核心竞争力。

九、公司研发管线有哪些储备产品？

公司研发管线非常丰富，待产品研发进展到一定的阶段，公司将在定期报告中进行披露。爱博医疗作为研发创新型公司，将一如既往地踏实做好产品，服务好患者、医生和经销商。公司中长期发展目标依然是开发眼科全系列医疗产品，包括植入类眼科耗材、手术器械、手术设备、视光产品、眼科制剂等产品，覆盖白内障、屈光不正、青光眼、眼底病变等诸多领域，成为国内眼科医疗领域的创新型领军企业。

十、作为平台型公司，有多样化的产品，公司未来的销售商业模式是怎样的？

目前公司只有一个销售团队，分区域有不同的销售经理进行细分产品线管理。公司在考核机制、区域划分、代理商管理等方面与同行公司没有大的差别。公司认为销售的关键在于学术建设和持久完善的服务。作为国家级专精特新“小巨人”企业，我们不仅专注于研发制造的工匠精神，要求销售团队提高服务意识和责任意识，为患者、医生、代理商提供高质量的服务；同时，相比行业内公司，爱博医疗拥有强大的、本土化的研发团队，能够给予销售团队更有力、更全面的学术支持。公司会持续研发并推出新产品，采用直销和经销相结合的模式进行销售。通过持续学习，未来也会不断地增加和改变销售团队及模式。

十一、面对未来的竞争，公司要如何保持优势并实现市场份额

	<p>的增长?</p> <p>爱博医疗是一家技术驱动型、研发型的公司，一直在源源不断地推出新产品，同时公司也时刻关注着市场和销售端，通过不断学习，加强市场销售能力。公司这几年的业绩在持续稳定地增长，未来会继续保持公司特色，坚持自主创新，在学术影响力、综合产品能力等方面保持领先地位。</p>
附件清单	无
日期	2022年4月12日