

证券代码：688581

证券简称：安杰思

杭州安杰思医学科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	惠升基金、源乐晟投资、国泰基金、同犇投资、汇升投资、嘉实基金、河清资本、泰达宏利基金、华商基金、普信投资 QFII、东证资管、运舟投资、长信基金、汇升投资、泰旻投资、彬元资本 QFII、天弘基金、南土资产、彤源投资、中金资管、国盛医药、财通基金、安信基金、浦银安盛基金、华宝基金、中海基金、申万菱信基金、深圳望正资产、泰达宏利基金、厦门石智基金、上海勤远、彤源投资、银河基金、中信证券
会议时间	2023年5月29日
会议地点	安杰思会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：张承 副总经理：韩春琦 财务总监：陈君灿 董事会秘书：张勤华 证券事务代表：杜新宇

投资者关系活动主要内容介绍

公司基本情况介绍

公司定位：首先公司定位于消化道早癌解决方案的提供者。公司通过四个维度对产品线进行了布局：早癌诊断、早癌治疗、消化道止血术、胆胰疾病治疗。公司对应的产品基本做到了全覆盖，按治疗用途分为止血闭合类、EMR/ESD 类、活检类、ERCP 类和诊疗仪器类，包括公司独有的双极诊疗系统，具备很强的产品核心竞争力。其次根据行业研究报告《电子内窥镜行业分析：临床需求尚未满足，进口替代推动国产软镜》，在国内癌前病变和原位阶段胃癌和结直肠癌的 5 年生存率都较高，但是一旦发展到局部和远端转移阶段，恶性肿瘤的 5 年生存率急速下降，胃癌和结直肠癌的 5 年生存率分别只有 10.4%和 4.8%。2030 健康中国行动规划明确提出，到 2030 年总体癌症 5 年生存率达到 46.6%的目标。安杰思一直致力于提高国民生命健康水平，降低癌症医疗费用。

行业背景：目前中国人口老龄化趋势加快，2020 年第七次人口普查 60 岁以上人口比例达到 18.7%，约 2.64 亿，同时根据前述研究报告，公司发现目前国内适龄人群结直肠癌和胃癌筛查渗透率较低，以 2020 年数据为例，结直肠癌和胃癌筛查渗透率分别只有 16.4%和 21.6%左右，2030 年预计将提升到 39.8%和 56.5%，公司产品的应用场景市场增量将非常明确。另外我国是癌症高发区，根据世界卫生组织国际癌症研究机构（IARC）发布的 2020 全球癌症负担数据显示，前五大癌症中，除了肺癌，结直肠癌、胃癌、肝癌和食管癌都属于消化道系统疾病，消化道早癌诊疗领域市场空间可期。最后从境内外行业的市场规模来看，根据波士顿科学 2021 年做的市场预测，2024 年全球内镜微创诊疗器械市场近 60 亿美元，研究报告《软镜：百亿规模再加速，进口替代正当时》预测，2024 年国内消化内镜耗材市场规模预计达到 61.4 亿人民币，总体行业市场规模近年来保持较快增长。

竞争优势：首先公司股权结构相对集中且较稳定，核心管理团队董事长、总经理张承、副总经理、董事韩春琦、公司董事盛跃渊均为进入消化领域多年，管理团队稳固。在公司管理层的带领下，近年来公司

经营业绩保持快速发展，近三年公司销售收入和扣非净利润均符合增长分别达到 46.91%和 89.89%。从公司境内外的收入结构、重要财务指标和上市公司对比来看，公司具有很强的盈利能力，经营水平持续向好。另外作为国家级专精特新“小巨人”企业，公司从创业初期即确立技术创新的差异化发展路线。在“三棵树”研发理念的指引下，公司逐步形成“以临床需求为导向、以产品创新及工艺优化为路径、以行业信息为支持”的研发体系，实施“销售一代、研发一代、探索一代”的产品研发和市场销售策略。在止血夹、切开刀、圈套器以及双极系列等产品，均实现了根据临床需求的产品迭代，具备非常强的产品竞争力。

未来规划：首先、公司将以止血夹、ERCP、双极系列等核心产品带动其他消化诊疗器械销售；其次、公司将进一步完善销售渠道建设，境内通过设立销售大区办事处，做好经销商开发和临床服务的工作，境外加快美国子公司和欧洲分公司的项目落地，提升公司境外的服务能力；第三、公司将加大与境外重要医疗器械品牌商供应链的合作，最后公司将积极响应政府对癌症“早发现、早诊断、早治疗”的号召，抓住政策红利，带动公司内镜微创诊疗器械市场占有率的提升。

Q&A

Q1：关于双极电刀的临床应用？

A：目前 EMR/ESD 是消化道早癌治疗重要手术，近年来手术增速很快，估计国内全年手术量在 30-40 万台左右，但目前普遍采用单极高频电原理，单极高频电流对组织的损伤深度较大、伤口愈合较慢，甚至会发生穿孔风险。公司双极回路技术通缩短了人体导电距离，电流方向也从纵向贯穿改为横向沿消化道黏膜方向，可大幅降低单极回路技术造成的组织热损伤以及穿孔风险，根据已发表的学术论文通过对比试验数据证明双极器械产生的热损伤深度仅为单极器械的 70%左右，目前公司的双极高频切开刀电切效果与单级电刀的切割效果完全一致甚至更好，所以公司认为双极系统对单极的替代是完全有可能实现

的，关键就是引导临床医生使用，让临床真正意识到双极产品优势，把这个理念逐步推动起来。另外公司为了更好的满足临床的需求，也在研发单双混合的高频手术设备，作为公司第二代的 ESD&EMR 手术设备推向市场。

Q2: 2023 年公司销售预期如何，渠道库存如何？

A: 公司今年一季度业绩总体表现较好，一季度特别是 1 月仍受到一些疫情的影响，但春节后行业呈复苏趋势态势。疫情的放开，加强了销售人员的信心。CMEF 的参展以及线下学术的会顺利召开，公司目前经营状况正稳步发展。

公司目前的渠道库存在 2-2.5 个月左右，处于行业正常水平。

Q3: 内镜耗材的带量采购怎么看？

A: 首先公司对医疗领域的集采和带量采购政策判断应该是阶段性的，消化领域医疗器械不像外科、心血管等高值耗材领域，公司认为带量采购的风险不高。当然如果公司产品受到集采的影响，对公司来说既是机遇也是挑战，首先公司毛利较为稳定，公司有更多的应对空间，其次公司也将更加注重经营质量，降本增效的同时加大新产品新项目的研发投入，不断推出新产品，并做好海外市场的布局。

Q4: 未来 3-5 年公司的布局？

A: 未来公司还是会聚焦在消化领域，但方向上有一定变化，建立安杰思自己的产品线布局。首先是 ERCP 和 ESD 手术，目前国内器械市场 80%被进口品牌所占据，这个是公司重点发展的方向，继续以临床需求为突破口，以双极系列产品，提升公司产品的市场占有率。

Q5: 关于人均产量和自动化？

A: 22 年末公司一线制造人员在 250 人左右，22 年度人均产量为 3.07 万件左右，由于公司新厂区还投入使用，自动化设备场地受限，只能开展部分工序自动化或半自动化，22 年取得了一定成果，一线人员人数较 21 年下降了 22%，总产量增加了 24%，公司相信，随着新生产厂区的投入使用，我们可以做的更好。

Q6: 薪酬水平比友商略低，例如销售，公司未来人才策略如何？

	<p>A: 公司销售费用 21 年较 20 年的增长 39%，22 年较 21 年增长 43%，这当中主要是销售人员工资，公司销售人员的收入水平和贡献以及销售收入增长呈正比。一直以来公司在引进高质量人才的同时也注重人才的培养，逐步建立符合安杰思发展的人才梯队，与安杰思的发展相匹配，制定这样的人才策略才最重要，也是最合适的。</p> <p>Q7: 未来公司境内外市场的销售策略?</p> <p>A: 公司正式开始国内耗材销售是 2016 年末。首先，公司近年来境内外保持较快增长，主要取决于产品本身，公司始终聚焦于如何把产品做好，做精，但是整体服务提升空间有待提高，因此公司除了继续专注产品研发的同时，将加大渠道的完善以及终端服务水平的提升，包括要把营销部下沉到国内各个大区，并且建立办事处，做好经销商培训，解决临床需求。境外市场公司也将设立欧洲办事处，了解海外客户需求的同时，拉近公司与境外渠道的距离。</p> <p>Q8: 从毛利和净利看公司都做的很优秀，公司形成这种优势的原因?</p> <p>A: 公司一直认为好的产品成本控制并不依赖制造端，而是在设计端，卓越的产品成本是靠设计出来的，制造的降本空间比较有限，所以公司在项目研发初期就对产品成本进行不断优化和控制。另外目前公司重要产品部分制造端和工序逐步实现自动化或者半自动化，可以帮助提升提产功效，同时稳定质量。</p> <p>Q9: 公司在创业初期为何选择消化领域?</p> <p>A: 公司选择消化领域主要是对本领域的长期看好，微创治疗是行业发展的趋势，但是 2015 年前国内从事 PCR 业务的企业很多，竞争也相当激烈，当然当时公司处于初创期也非常艰难，只能在两个项目中进行取舍。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无。</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 5 月 29 日</p>