

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：2023-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>腾讯网络视频会议</u> ） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	中金基金 李晓光 中金基金 高大亮 中金基金 丁天宇 云富投资 吴一峰 云富投资 刘强 国泰基金 郑有为 鑫策资本 曾志文 广发证券 罗佳荣 广发证券 王稼宸 浙商证券 刘明 浙商证券 司清蕊
会议时间	2023年06月05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 财务总监：陈君灿 董事会秘书：张勤华

投资者关系活动主要内容介绍

Q&A

Q1：在即将到来的集采大环境下，怎样看待或者利用好这集采，形成自身的优势？是否还有成本下降的空间

A：就目前消化领域的集采而言，集采和带量采购对公司而言既是风险也是挑战。首先目前公司毛利表现较好且较为稳定，公司的成本策略逐步显现，对于集采公司有更多的应对空间，其次公司不断注重生产经营质量，降本增效的同时加大新品的研发投入，随着新产品线的布局以及境外市场的拓展，公司有信心应对行业集采对于公司的挑战。

关于成本这一块来说，公司始终认为成本不是制造端省出来的，优秀的成本控制依托强大的研发机制，产品设计阶段就决定了产品成本是否具有竞争优势。另外通过生产工艺自动化的布局和投入，不仅降低对人员操作的依赖，更提升产品的质量稳定性，所以公司会一如既往得推动工艺自动化而努力。

Q2：关于双极等核心产品竞争力去拓展更大的市场？

A：近年来国内 ESD 和 EMR 手术得到广泛开展，增速也是消化内镜各大术式中增长最快的，由于目前只有单极高频发生器和单极器械，因此在手术中对病人的安全性和有效性无法在临床被重视，另外手术设备和器械均在进口品牌占据，国产化率很低，这正是公司研发双极手术诊疗系统的原因和动机。今年公司的双极产品正式推向市场，对公司是非常好的契机，首先双极产品填补了公司在 ESD 手术的设备 and 器械的空白，另外公司通过双极产品，手术切割过程当中如何提高切割效率，如何解决手术补液的问题，减少 ESD 手术热损伤等问题，公司都提供了一整套全新的手术解决方案。公司有信心，依托止血类、ERCP 类和双极系列等核心产品，更好的满足临床需求，争取更大的市场份额。

Q3：公司为何先选择境外销售再进入国内？境内外的销售模式的差异？

A: 公司的创业初期从获证时间以及生产环境等各方面因素，迫使公司做出先进军海外市场的决策，2016 年末，公司取得国内止血夹三类产品注册证，才开始正式启动国内市场和渠道的搭建。安杰思境内外走的都是经销模式，境外以 ODM 为主，但产品的核心技术完全用的是公司的，目前境外安杰思自有品牌经销的约 10%左右。通过不断筛选，近年来合作的渠道客户的规模和能力也在不断提高。国内采用的是经销商代理安杰思品牌的经销模式，公司判断未来国内的市场推广会更快更顺畅。

Q4: 公司近年来增速较快的原因，未来怎么看？

A:2021 年以来公司业绩增速较快，部分是疫情复苏的原因，例如 2021 年，也是因为疫情原因，国内的增幅主要来源于存量市场，境外更多的依赖新客户开发带来的增量市场。相对来说目前公司体量还比较小，国内外的市场空间还很大，相信未来公司的业绩增幅还是会保持比较好的趋势。

Q5: 公司的毛利率和自动化的情况介绍

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。另外公司不断自动化的目的并非只是应对成本的需要，更多的是对产品的质量稳定性的需要，特别是公司规模之后，设计的标准化、元器件的标准化，这个对产品质量都非常重要。关于公司产品成本和毛利情况，在招股书有做详细的拆分，这个可以关注下。

Q6: 境内外的竞争格局和进口替代？

A: 公司认为国内消化内镜医疗器械经历了从仿制到逐步实现自主创新，我们这个细分领域内的国内企业都作出了很大的努力。公司一直秉承“三棵树”的研发理念，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

	<p>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，所以公司的策略还是以产品创新为核心。境内外的市场空间很大，在境外公司的主要竞争对手还是以波士顿科学、奥林巴斯为首的国际品牌，境内除了这些国际大牌以外，当然南微医学也是公司重要的竞争对手。</p> <p>Q7：未来公司产品的布局方向</p> <p>A：公司未来会聚焦于消化领域，围绕消化道早癌的诊疗方向，除了耗材，公司想做的还很多。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2023年06月05日</p>