

证券代码：300633

证券简称：开立医疗

编号：2018-02

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 checked="" 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 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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	华泰证券、大成基金、展博投资、易同投资
时间	2018年1月25日
地点	深圳市南山区玉泉路毅哲大厦十楼大会议室
上市公司接待人员	董事会秘书李浩、财务负责人罗曰佐
投资者关系活动主要内容介绍	<p>互动提问：</p> <p>问：2017年公司及内窥镜的增长是怎样的？</p> <p>答：根据2017年公司业绩预告，利润增长了大概50%左右，符合我们的预期。本行业是一个稳健增长的行业。产品线方面，内窥镜收入增长翻番，超声收入大概有30%到40%的增长。</p> <p>问：公司最近经营情况是否有较大的变化？</p> <p>答：经营情况正常，没有异常变化。</p> <p>问：2018年公司超声有什么增长目标吗？</p> <p>答：预计会保持现有的增长目标。</p> <p>问：公司彩超高速增长驱动因素是什么？</p> <p>答：从国际上来讲，近年全球经济复苏比较快，政局趋稳，大家都</p>

敢做生意了。整体我们国际市场的增长大概 25%左右。国内方面，宏观上主要是分级诊疗和进口替代的政策逐步落地。分级诊疗意味着基层的医疗机构数目会大增，对医疗器械的需求是硬性的，而且这些新增的基层医疗机构，其医疗器械的需求更多的是具有比较好性价比的中端设备，这非常契合国产医疗器械的定位。进口替代政策在全国各个省份近年都在逐步落地，将国产医疗器械在采购中的占比作为一个考核的指标。从公司自身来说，公司作为国产超声设备的主要厂家，自身技术力量非常强，新推出的 S50 已经能够触及高端三甲的主体需求，能够在技术上达到替代国外厂商的水平，能够真正在高端市场进行进口替代。综合以上几方面原因，公司在 2017 年获得了比较好的增长，这几方面的原因我看都是比较中长期的因素，所以公司在中长期的增长还是可期的。

问：高清内窥镜方面，国内厂商中有同类型的产品在大力推广吗？

答：目前我们没看到，所以我们处在一个良好的发展机遇期。

问：今年内窥镜销售会扩大销售队伍吗？

答：内窥镜营销是今年的一个工作重点。

问：2017 年公司内窥镜几千万的收入来看，这块还未盈利吧？

答：2017 年内窥镜的投入是很大的，从单独核算的角度看尚未盈利。2018 年内窥镜预计将实现盈利。过了盈亏平衡点后，将对公司整体净利润带来积极影响。任何新产品的推出都是要经过这个过程的。

问：公司的收购项目预计什么时候可以完成？

答：预计在 5 月份左右，目前我们在做尽调。我们已经发布了收购意向公告。这个收购我们认为和我们现有的内窥镜产品有非常好的协同效应，标的公司在镜下治疗器具有很多年的积累，产品质量稳定，基础类器械种类齐全，将来和我们的销售网络整合起来，相信

会有比较好的表现，也能促进我们原有内窥镜系统的销售。

问：我们收购的公司在国内里面是行业顶尖公司吗？

答：是行业内第一梯队的公司，产品质量是比较稳定，基础品类齐全。在这个细分领域市场上做比较大的有南京微创，再往下就是我们这家标的公司和杭州的一家，年销售在七千来万的水平。

问：我们今年将为被收购公司做营销推广吗？

答：我们有一个整合过程，我们在营销方面有很好的协同效应，降低营销费用，比如可以共同参加一些学术会议。

问：软镜一直被日本垄断，其核心壁垒是什么？

答：一是光学处理技术，他们垄断技术，不对外出售。二是光学成像的技术；三是镜体制造工艺。这些都是有较高门槛的。

问：国内内窥镜市场的增速大概什么水平？

答：从市场来看，内窥镜市场估计有 20% 的增速。

问：我们看到 2017 年公司有几个政府大单。公司的政府采购规模有多大？政府采购的利润率较低吗？

答：政府采购不会超过国内收入的 20%。政府采购一样有利润，我们给政府的是性价比较高的产品，所以有的看起来单价比较低，但是利润还是有的。

问：公司四月份解禁的压力有多大？

答：高管对公司还是持有很大信心的，不会按每年 25% 那样的比例去减持，公司每年增长很快，高管愿意长期持有以实现股票增值；中金等 PE 的减持主要是受其基金年限的限制，并不是对公司未来有什么负面的判断，这个在二级市场也是通行的做法。而且 PE 也

受减持新规的约束，会通过大宗交易进行，也不会对市场造成冲击，大宗交易的接手方也有一段时间的锁定期。五个持股平台的股份是分4年逐步减持的，五个平台的持股比例很小，还要剔除掉GP持有的一部分。

所以，解禁的影响主要是在心理层面，公司基本面各方面还都是非常良好的。

问：国内内窥镜软镜的规模有多大？

答：不同市场机构统计的口径有较大差别，我们认为国内大概是33到35亿人民币，国际大概是33到35亿美元。内窥镜耗材市场大概也是这个规模。

问：下一步还会看什么样的收购标的？

答：我们并购还会围绕影像大类，如果有高端的影像类产品，并且技术团队比较高端的，会看下。我们的模式会多样化，一个是并购有体量的实体，一个是孵化研发团队。另外还有一些高端的生化类产品，如分子诊断还可以看下。

问：影像类的其他产品我们会做收购吗？

答：其他三大影像类的标的我们可能不会看了，一是投入大，二是国内也没有做得好的厂家和团队，国内只有超声做得还行。横向的衍生，如硬镜等还可以看下。并购标的应贴近我们技术的专长，便于管理和技术融合。

问：我们研发投入每年增长多少，有规划吗？

答：我们主要是费用率的控制，随着体量的增长，绝对额可能小幅增长，但费用率会有所降低。迈瑞好像是11~12%的水平，这是个成熟企业的参考。

	<p>问：公司内窥镜在海外是否有很大潜力？</p> <p>答：软性内窥镜在全球来说竞争的集中度非常高，以前就是日本三大家，现在我们可以算是第四家了。整个内窥镜市场的体量非常大，包括耗材这些一起大概有 300 亿美元，而且增长比较快。但内镜的推广速度没有那么快，主要还是由于其介入比较深，医生资源比较匮乏。国内内镜医生才约 2.6 万人，日本比较发达有大概 13 万人，亚非拉国家更少，他们还停留在解决基础医疗的阶段。</p> <p>问：今年海外市场销售会不会有较大提升？</p> <p>答：海外市场比较稳定，不会像国内市场增长这么快，总体应该可以保持 20~30% 的增长。</p> <p>问：做标清内镜的企业和高清内镜的企业的区别在哪里？</p> <p>答：主要是高端技术人才的积累，高清和标清不仅是分辨率的问题，还涉及到信噪比等，钳道里面的器械种类，能够开展更多种类微创手术等。整个技术上来才能做高清。</p>
附件清单	无
日期	2018.1.25