

北京佰仁医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：佰仁医疗

证券代码：688198

编号：2021年2月

| | |
|--------------------------------|---|
| <p>投资者关系 活动类别</p> | <p><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"/>其他</p> |
| <p>参与单位名称及 人员姓名</p> | <p>(2月24日) 创金合信基金，富安达基金，瀚伦投资，恒昇基金，宏道投资，汇利投资，金百裕投资，金泊投资管理有限公司，君唐资产，浦银安盛基金管理有限公司，睿扬投资，上投摩根基金管理有限公司，太平基金，泰信，泰旻资产，万家基金管理有限公司，禧弘资产，信达澳银基金，圆信永丰基金管理有限公司，长城基金管理有限公司，照友投资，中欧基金管理有限公司，中融基金管理有限公司，中银基金管理有限公司，重阳投资</p> <p>(2月26日) 宝盈基金管理有限公司，碧云投资，博时基金管理有限公司，创金合信基金，东方睿石，东方证券研究所，东方证券资产管理有限公司，东兴自营，工银理财，光大保德信基金，广发基金，国泰基金管理有限公司，华夏基金，嘉实基金，建信基金，进门财经，景玖投资，景泰利丰，九泰基金，诺德基金，平安基金，勤远投资，睿柏资本，上海博道投资管理有限公司，申万证券资管，顺泮资产，太平资产，泰旻资产，天弘，西部利得基金，鑫元基金管理有限公司，星通资本，兴业基金管理有限公司，银华，长安基金，长盛基金，长信基金，中海基金管理有限公司，中金，中欧基金，中融基金，中银，中域投资</p> |
| <p>时间</p> | <p>2021年2月24日 15:00-16:00 2021年2月26日 13:00-14:00</p> |
| <p>地点</p> | <p>线上会议（西南策略会：佰仁医疗—医药生物专场；东方证券线上交流）</p> |
| <p>上市公司 接待人员姓名</p> | <p>董事长助理：刘峰</p> |
| <p>投资者关系 活动主要内容 介绍</p> | <p>主要交流内容： （一）公司简介 定位上可能需要再强调一下，大家认为我们是一家做瓣膜的企业，实际上我们给自己的定位是做动物源性植入材料的公司，最核心的是我们能</p> |

够把牛心包这种动物组织处理后植入人体不同部位，满足不同治疗用途。这是一个平台性的技术，也是一个种子技术，可以往很多领域延伸。当然要求最高的是瓣膜领域，我们已经做了很多年，是国内第一家做牛心包瓣的公司，也是目前国内唯一有长期数据的公司，从2003年到现在，我们有超过1万例的临床应用。但是我们不局限于做瓣膜，瓣膜占我们的收入比例目前也只是接近1/3。总体上看，去年由于受到一些影响，收入增速受到影响。业绩快报看2020年全年收入1.82亿，同比增长24.5%，净利润大概8600万（不考虑股权激励），完成了设定的目标。

（二）主要问答内容：

Q1：2020年股权激励摊销对净利润的影响有3000万，明后年的影响预计如何？

A：2021年按披露的预计大概是7000多万，从2020年看实际可能是6000多万，明年按之前披露的预计是4000万吧，从2020年看实际可能是3000多万。

Q2：直销的布局是否会造成销售费用增速比收入更快？

A：今年（不考虑直销）正常销售费用占比可能会比往年提高一点，因为我们在整个销售方面包括直销团队的投入还是比较大的，但是销售费用的增长速度不见得会比收入增长快。考虑直销，费用占比肯定会提升，直销本身肯定会增加销售费用，但是直销还是会增厚公司利润的。

Q3：股权激励的对象以及费用在财务计量上面如何分配的？

A：各个部门都有，包括生产、研发、销售、财务，主要还是在销售占比最多，然后研发、生产，其他会比较少。

Q4：公司作为生物源性植入材料的平台型公司，未来两三年之内有哪些比较重要的产品会上市，或者说临床进展的重要推进？

A：我们有三款介入瓣产品，介入主动脉瓣，介入肺动脉瓣，都在伦理会或准备阶段。介入瓣中瓣由复旦中山牵头，主动瓣和肺动脉瓣都是由安贞牵头。眼科补片都是在入组过程中，深圳、上海、安徽可能第一季度入组会差不多，北京由于受疫情的影响伦理会上的晚，启动慢一些。但是北京这边的病人很多，同仁还有自己的眼库，患者数量不担心。正在药监局

审批的流出道单瓣补片近期处在收尾阶段。血管补片的注册会在今年的下半年提交，我们随访已经完成。限位可扩张外科瓣的动物实验是和介入瓣中瓣、介入主动脉瓣一起做的，是在去年 4~6 月份，这是一个对现有外科瓣的升级，后面会直接提交注册。针对年龄较大儿童的大号肺动脉带瓣管道产品已经提交注册申请，最快明年能获批。介入瓣和眼科补片可能会晚一点。

Q5: 国家也设定了创新医疗器械特别审查程序的名单，我们有没有产品去申报这种创新通道？

A: 流出道单瓣补片报了创新通道没有批，但实际上审核是快的。大号肺动脉带瓣管道也是想走创新通道，但是由于是比较早的“十二五”项目，可能还是不会按照创新通道目录去审批，但是实际过程可能会比较快。因为这些都是填补空白的产品，而且也是很早的科技部的项目。瓣中瓣也是准备申请创新通道。申请创新通道要提前做很多准备，我们在这方面没有投入太多精力，人手也不够，我们产品很多，还是先考虑尽快申报。

Q6: 我们的介入主动脉瓣产品跟爱德华的 Sapien3 有没有区别？产品的临床设计如何做？

A: 瓣膜和输送系统是分开的，单纯看瓣膜的话，我们的产品和 Sapien3 的结构是不一样的。另外最核心的就是牛心包的处理技术不一样，只是说都是球扩瓣膜。介入主动脉瓣原来计划是做和外科瓣做对照，因为会更有说服力，但是做对照确实要多做很多例，这样时间、成本都会高很多。另外医生也担心临床入组脱落的问题，所以我们目前还在讨论。但是我们做单组也没有问题，获批之后再对照扩大适应症。

Q7: 药监局有没有要求找已上市的产品，或者说找外科瓣来做对照？

A: 目前没有，因为目前介入瓣本身还存在不确定性，正常情况下做不了外科瓣才做介入瓣，药监局并没有要求一定要做对照试验，最后还是看团队的讨论结果，如果想要加快进度，可能就不会做对照试验。

Q8: 介入瓣能否在在 3、4 月进行首次人体临床？

A: 主要看伦理会的批准速度，快的话可能两周搞定，慢的话一个月也很正常，所以不是很确定。其他的准备我们都安排好了，医生也有提前预

约，有些患者其实也很希望参与，但是要等程序走完。

Q9: 完成所有患者入组大概要多长时间？

A: 如果是单组不做对照，正常情况下不用半年。我们有 10 来个中心，1 个中心也就 10 来个患者。现在介入主动脉瓣的费用确实也很高，又没有医保，所以说如果是免费做，还是很好招募入组的。

Q10: 介入瓣中瓣针对的是以前做过外科瓣衰败的患者，还是说以前做过介入瓣的也可以做？

A: 原则上使用不受限制，无论是外科瓣还是介入瓣。但如果说原来放的是猪瓣的外科瓣，有些猪瓣产品会不太好放瓣中瓣，不过还是要根据具体产品来判断。

Q11: 能不能理解我们的介入瓣中瓣是针对我们外科生物瓣产品的推广做一个补充和配合？

A: 之前从机械瓣过渡到生物瓣，纠结的就是耐久性的问题，瓣中瓣很大程度上解决了耐久性的问题。因为即使原来的外科瓣坏了，再放一个介入瓣中瓣也不用再次开刀。所以可以说是支持生物瓣替代机械瓣的一个产品。另外，现在介入瓣正在往低年龄的患者去延伸，这样介入瓣也会有一个耐久性的问题，所以也需要瓣中瓣来解决这样的问题。瓣中瓣可以作为甄别外科瓣和介入瓣产品质量的产品，当患者去放瓣中瓣的时候，肯定是因为原来的瓣膜坏了，这个时候就相当于自动收集了产品数据。

Q12: 我们还有一个介入肺动脉瓣，启明医疗的产品已经在申请注册，我们产品跟它的区别是什么？

A: 支架应该都是自膨的，但瓣叶组织肯定是有很大差别的。这个是我们比较早期延续下来的项目，我们后面还要再做一款介入肺动脉瓣。其实我们现在做的介入瓣是一个通用系统，后面也可以在肺动脉瓣上使用，只是需要再设计一个支架。我们会等介入瓣产品获批后，再扩大注册，后面是一个球扩的介入肺动脉瓣。

Q13: 眼科补片的市场关注度也比较高，针对的是病理性近视后巩膜加固手术，这个手术难度如何？

A: 目前来看难度不大，一个大夫一天做几台是很正常的。这实际上是

一个小手术，单手术过程十几分钟可能就弄完了。

Q14: 眼科补片预计大概多久会提交注册申请?

A: 最晚是下半年要提交注册申请。目标是上半年要入组完,但也存在不确定性。

Q15: 外科生物瓣今年在直销方面有加强,具体的工作是如何展开的?

A: 我们的瓣膜是 2016 年重新获批的,2017 年开始推广,前两年量放的量并不大,也就到 1000 个。主要核心问题是瓣膜产品的市场推广专业性要求很高,部分经销商动力不足,所以我们就自己去做。我们去年进了几家大的医院,包括亚心等几家,这些靠经销商有难度,进院的工作主要我们来做,后面的维护也主要我们自己来做,所以我们就做直销或者偏直销。去年瓣膜的上量可能有一半以上是靠我们直销。广东省一些核心医院,我们也做直销。之后的流出道单瓣补片,也准备直销。肺动脉带瓣管道、神经血管减压垫片这些独家产品,可能我们也会主要做直销。一方面,不排除以后所有的产品都有可能集中采购谈判,传统的经销模式肯定就不行了,所以我们要培养自己的直销能力,提前做好准备;另一个方面,有些独家产品或者是专业性比较强的产品,经销商的能力有欠缺,要打开市场就只能靠自己。

Q16: 今年外科瓣大概销量是多少? 直销的占比?

A: 去年定的目标是 2500 个,从收入增长看也能看出来应该是完成了。直销占比的准确数字目前还不清楚,我觉得应该是一半以上。

Q17: 直销跟经销的价格分别是多少? 哪种方式利润更高?

A: 经销一般是 1 万 1 左右,直销大概是 1 万 8,也有到 2 万左右的,也有会更低一点的。单纯看利润的话,肯定是直销利润增加了,相当于把经销商的部分利润留在了公司。

Q18: 我们去年的量是 2500 个,整个行业每年可能也就保持 12% 左右的增长,我们市占率大概有 10%?

A: 单纯看外科瓣的话,我们的市占率应该在 10% 以上,说不定能到 12%。

Q19: 未来看长一些,您觉得外科瓣生物的空间有多大?

A: 外科瓣现在是七八万个的瓣膜，包括生物瓣和机械瓣，最近几年的增长在 6%~7%，未来的增速现在看也不会太高，会比较平稳，高的话可能也就是到刚到 2 位数。未来 3~5 年，我觉得绝大部分的外科瓣市场会是生物瓣的市场，目前机械瓣的占比还是比较高，可能有 70% 多，但是会迅速降下来。从 2017 年美国指南更改之后，大家就没有这么多顾虑和限制。另外，如果瓣中瓣在市场上推广比较成熟的话，大家也会更放心，如果生物瓣真的出问题迅速钙化了，还是可以通过瓣中瓣来补救。从这个角度来说，生物瓣替代机械瓣的速度，会比大家以往的预期要快得多。单纯看外科瓣，看佰仁的增速，乐观估计未来 2~3 年生物瓣可能就能超过 50% 的量，这样一年四五万的生物瓣是没有问题的，目前生物瓣每年也就 2 万左右。

Q20: 未来如果到每年四五万个，公司对于市占率的目标？

A: 如果只看外科生物瓣，我们唯一对标的公司就是爱德华，是我们的主要竞争目标，也是我们学习追赶的目标。在外科生物瓣里面，牛心包的地位已经毋庸置疑，国内能和爱德华竞争，有长时间数据积累的，只有佰仁。

Q21: 心胸外科补片未来的潜力？

A: 胸科补片和疝补片是我们市场空间比较大的两个补片，但是疝补片价格压制比较厉害，很多高分子材料非常便宜。胸科补片（肺补片）市场对产品的要求就会比较高，门槛也会比较高，在一些使用吻合器的场景下，可以同时放我们的补片，这也是我们目前的一个推广方向。单纯从手术量来看，肺减容手术没有那么多，全部肺切除的手术量可能有二三十万台，甚至会更高。整个看吻合器的用量，肯定是一个几十万台甚至上百万台的一个用量。所以市场空间是很大的，价格也不会像疝补片那样受到很大的压制。胃和肺是两个重点领域，此外还有肠道、气管。现在的问题是我們的适应症要增加，正常情况下需要两年左右的时间，前期可能会受一些局限，后面一旦增加适应症，市场容量还是比较大的，比外科瓣的空间说不定还要大。

Q22: 涉及到的肺减容手术，目前的补片市场是用什么？

A: 目前主要还是用高分子的，还有就是不用补片，不用也不一定会出

问题，但是肺和胃的风险会比较高，一旦渗血漏气，影响会更大，在这两个领域有必要用补片。高分子材料没有生物材料好，所以未来一方面是替代高分子，还有就是增加它的使用。

Q23: 常州子公司的长远规划?

A: 我们以后非生物的机加工项目都想放到常州那边去，虽然我们二期建设好地方会宽敞一些，还是地方不够，而且在北京其实不太适合做机加工，包括我们的射频消融、封堵器。最开始设立常州子公司的目的主要还是生产我们的输送系统，相当于我们的供应商，以后会成为我们一个非生物机械加工的基地。

Q24: 未来两三年的展望?

A: 我们的收入增长是一个加速的趋势，从 2020 年后面几个季度也能看出来。这 2~3 年可能反而是我们压力比较大的时候，我们一些重点产品都要往后放一放，过了两年以后，相信我们会进入一个更好的发展阶段。等我们介入瓣、眼科补片、血管补片等这些产品都出来之后，佰仁会是完全不一样的公司，凸显出平台的价值。动物源性植入材料，作为我们的核心技术，其延伸其实也不太受局限。我们的外科软组织修复其实是一个非常庞大的板块，外科软组织修复的范围非常广，以后还会有一些更好的发展方向。我们目前要把已经布局的这些东西做完，后面还会有其他的补充，我想大家是可以期待的。

接待过程中，公司严格按照《公司媒体采访和投资者调研接待办法》等规定，确保信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。

| | |
|------|-------------------------|
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2021 年 2 月 1 日-2 月 28 日 |