

天臣国际医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：天臣医疗

证券代码：688013

编号：202306

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（投资者交流）
参与单位名称	国信资管：隋 欣 国信证券：周章庆 东吴证券：王美麒 凯石基金：吴蔽野 国盛医药：杨 芳 东吴基金：吴佳歆 上海证券：周海涛 和 谐 汇：陈 凯 博道基金：高启予 勤远投资：徐 曼 永赢基金：张 蕊 国华兴益：孙如琼
时间	2023 年 6 月
地点	公司会议室
上市公司 接待人员姓名	董事长：陈望宇先生 财务总监、董事会秘书：田国玉女士 证券事务代表、证券投资部经理：杨彩红女士
投资者关系活动 主要内容介绍	活动议程： 一、董事长陈望宇先生介绍公司基本情况，及 2022 年和 2023 年一季度经营情况； 二、交流问答环节； 三、参观公司研发及创新中心。 主要交流内容： 1. 问：电动吻合器近几年受到更多关注，贵公司于 2022 年 6 月取得了电动吻合器的产品注册证，请问如何看待未来电动吻合器的前景，以及公司电动吻合器有什么发展规划？

答：我们认为电动吻合器是智能吻合器的过渡产品，作为一次性医疗耗材，电动吻合器产生的大量医疗废弃物对环境造成的压力不容忽视。我们认为，随着新材料、大数据、机器人、人工智能等技术的发展，当 AI 辅助手术成为现实，吻合器与手术机器人一体化才是电动吻合器真正发挥价值的时候。为了顺应市场和满足客户需求，依托前期在手术机器人、智能吻合器方面的技术储备，公司电动吻合器也于 2022 年 6 月取得了产品注册证，开始进入市场。同时，公司启动了电动吻合器的研发迭代，如 TSN 电动吻合器、TSF 电动吻合器和 EMG 电动腔镜吻合器组件等。

公司始终坚持自主研发，“扎硬寨、打呆仗”，追求稳健、长期发展的理念，不断完善产品系列，相信会得到市场的认可和回报，所谓“流水不争先，争得是滔滔不绝”。

2. 问：2022 年，公司的产量 51 万支，请问目前公司的产能是多少？研发及生产基地什么时候投产？后续产能有什么规划？

答：过去六年，公司产量复合增长率近 35%。生产自动化技术改造完成后产能将达到 87 万支/年，可满足公司短期内业务需求。

为满足医疗器械集中带量采购和公司营销持续推动下的业务需求，公司启动了研发及生产基地一期建设项目，将投资建设高标准的净化厂房和先进的智能化生产设备，进一步提升生产效率和产品质量；该项目设计产能达 200 万支/年，同时为后续快速增扩产线预留了足够的场地。

3. 问：公司的研发费用投入一直比较大，要比同行业的上市公司高出几个百分点，请问主要投入方向是什么？

答：公司自设立之初就坚持“自主创新、研发先行、专利布局”的技术创新竞争战略，2020-2022 年的研发费用占比分别为 9.41%、13.70%和 14.98%，持续保持增长。公司研发费用主要投向三个方面：一是电动、腔镜等主流产品的研发迭代；二是对公司现有成熟产品的持续改进；三是面向未来的手术机器人、超微吻合器等战略研发。研发高投入为公司建立了专利优势，截至 2022 年底，公司已获授权专利 608 项，其中发明专利

317 项，远远领先于国内同行业公司。

4. 问：公司海外业务有什么规划？与贝朗医疗的合作情况如何？

答：公司积极发展国内和海外业务“双轮驱动”战略，持续拓展境内、外市场。海外市场已经销往意大利、德国、奥地利等 50 多个国家和地区。

随着全球疫情的好转，市场预期将逐步恢复，可以预见海外市场将渐次打开。公司将继续加大国际市场开发力度，提升品牌知名度，增加市场影响力，进一步扩大海外业务的市场份额。贝朗医疗（B. Braun）是公司海外业务重要的合作伙伴，共同开发了全球 30 多个国家和地区。除市场业务外，未来还将在研发层面展开更深入的合作，共同推动公司海外业务的健康发展。

5. 问：公司与经销商合作的模式是怎样的？对经销商有什么样的激励？渠道库存水平是怎么样？

答：公司非常重视与经销商的合作关系，虽然采用买断式经销模式，本着共赢、健康的长期合作理念，公司定期对经销商提供培训和技术支持，帮助经销商培养人才；经销商通过参与公司组织的“产学研医”、“医工交叉”等活动，与技术人员、医生建立连接和互动，提升专业技术和服务意识。公司还通过销售系统帮助经销商加强库存管理，降低库存压力，提升业务效率，使得渠道库存一直保持良性水平，明显优于行业均值。

6. 问：公司已经推出三期股权激励，前两期的期限都是 3 年，最近一期的期限是 5 年，为什么会调整期限？如何确保人员 5 年内的稳定性？此次股权激励业绩考核目标设置的原则是什么？

答：公司一直在不断完善激励机制。上市以来，每年都实施股权激励，希望将员工、公司和股东的利益有机结合。公司在人才选拔时，会筛选出具有长期主义且认同公司价值观的员工。今年公司成立 20 周年，最长工龄的员工有 19 年。2023 年的股权激励期限设置为 5 年，也是希望进一步将员工与公司的发展相融，共同追求更长远的战略目标。

	此次股权激励公司层面的考核指标主要分两部分，一部分是经营目标，营业收入或净利润，衡量公司的成长性和盈利能力；另一部分是研发目标，全球新增的专利数量和新增获批产品注册证数量，衡量公司的技术创新和研发能力。本着“长期主义”的价值观，激励员工不仅仅关注经营目标的达成，更要注重公司发展战略的实现，以推动公司健康、长久的发展。 7. 问：能否谈谈集中带量采购政策对行业有什么影响？公司参加集采的策略是什么？去年（2022 年）的福建 15 省市联盟集采的进程如何？ 答：国家集中带量采购按照“国家组织、联盟采购、平台操作”的总体思路，采取“带量采购、量价挂钩、以量换价”的方式开展，对行业而言是机遇与挑战并存，有助于推动国产替代，提升行业集中度，促进我国医疗器械行业的发展。集采中标有利于企业扩大市场份额；如未能中标，则会挤压企业的生存空间。随着集采常态化，行业内一些竞争力较弱的企业将面临严峻的生存挑战。 公司始终坚持在保证产品临床质量为第一要素的前提下，深度挖掘内部潜力，平衡公司健康发展指标，提升企业的竞争力。在参与集中带量采购招投标时，公司会综合考虑市场、产品特性及成本等多方面因素后给出审慎、合理的报价。在湖南、江苏及福建 15 省市联盟等集采中公司均以具有竞争性的价格中标。福建 15 省市联盟集采自今年 4 月份开始已陆续启动执行。 接待过程中，公司严格按照相关规定，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	2023 年 7 月 3 日