

证券代码：603716

证券简称：塞力斯

公告编号：2018-101

塞力斯医疗科技股份有限公司 关于投资者交流活动纪要的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

塞力斯医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2018年8月9日在上海举办了投资者交流活动，活动纪要如下：

一、交流活动基本情况：

（一）时间：2018年8月9日 9:30-12:00

（二）地点：上海

（三）参与机构及人员：

平安证券股份有限公司（倪亦道）、东北证券股份有限公司（齐震、王鑫园）、中国人保资产管理有限公司（田垒）、上海申银万国证券研究所有限公司（熊超逸）海通证券股份有限公司（张馨、郑琴）等

（四）公司接待人员：董事长温伟、副总经理王文彬、研发生产总监鲁翌

（五）记录人：蔡风

二、交流活动主要内容：

（一）公司以汇报和介绍形式，向各位参会人员介绍了公司发展现状和战略规划。主要内容如下：

1、公司最近经营业绩情况

公司于2018年8月6日披露了2018年半年度业绩快报。塞力斯近几年营业收入稳步增长，上市后增长幅度有所加大。上市前从2014年到2016年，营业收入从4.5亿到5.3亿再到6.3亿，上市后2017年实现营收9.2亿，较2016年增

长约 47%。2018 年半年度营收 5.75 亿，较上年同期增长近 60%。2016 年公司归母净利润 6891 万，2017 年达到 9384 万，增幅 36.17%；随着公司业务的加速布局，实现报表合并范围内各盈利主体盈利能力逐步加强，具备一定的规模效应。公司的业绩存在明显的存量+增量特性，在医疗检验集约化商业模式下，公司与医疗机构等客户签订中长期业务合同，一般合同期限 6-8 年，长的 10 年，使得公司业绩存在很强的持续性。

2、公司业务模式

（1）集约化服务业务

塞力斯利用集中采购优势，向医院集中供应产品。为医院提供试剂采购、设备维护、安装培训、量身优化全套设备方案、物流配送、供应链管理和软件服务、15189 认证等综合服务。公司为提高服务能力，自主开发 ERP 系统，并整合参股国内 lis 系统软件公司，实现全程信息化供应链管理。

（2）建立区域检验中心

通过与政府和医院的合作建立区域性检验中心，实现区域内检验学科的标准化管理及检验结果互认。帮助区域检验中心与病理学科做大做强，并实现优质资源下沉到基层医疗机构，帮助区域医疗网络建设，促进分级诊疗双向转诊的落地实施。

（3）SPD 业务

SPD 是 IVD 集约化业务的迭代升级版，覆盖医院多种采购需求，整合涵盖了药品、体外诊断、高低值耗材等医用产品集约化服务。业务范围从原本的检验科集约化业务扩大到整个医院的医用耗材的整体管理，实现医院与供应商、科室与科室之间的全方位一致性管理。一方面扩大了单个医院的采购规模和利润体量，另一方面通过介入医院的采购供应、物流管理、财务结算等体系，深度参与医院管理，增强服务属性，提高客户粘性。

该模式集物流、资金流和信息流为一体，具有实时、高效、透明、全程可控的特点。且延展空间广阔，便于后续维保业务、供应链金融等服务的拓展。塞力斯拥有长期集约化供应经验，此次借助 SPD 服务能力再次升级，有望获得先发优势。SPD 业务预计市场规模达 1 万亿。

3、公司发展战略

首先公司积极推进与华润的全国合作，计划借助华润的客户资源，大力推进成立区域检验中心工作；其次大力推进 SPD 业务落地实施，以实现业务放量增长。另外在全国各省域布局子公司开展业务的同时，与战略合作伙伴进一步在全国布局合作，提高集采的议价能力，在供应链管理上提升运营管理能力。公司目前控股子公司 33 家，已基本实现全国覆盖。

4、公司最近主要工作和成果

公司于 2018 年已在内蒙古落地两单 SPD 业务，为医院投资建设医用耗材集约化运营平台，包含软件、硬件、仓库、人员、资金等的投入。已在山东胶州、泰安、湖北黄石、襄阳等地区达成区域检验中心合作。公司今年 7 月已与华润医药达成战略合作，合资成立了华润塞力斯。今年 5 月和襄阳政府签署的战略合作，拟成立襄阳地区区域检验中心和国家级生物样本库、医学大数据中心，建立临床试验基地和生物医药院士工作站，对公司也具有极大的意义。

另在研发生产方面，公司已在产项目有血球和凝血、生化、胶体金项目，自身免疫项目和特定蛋白五项完成注册检验等。近期公司已与美国 CB 公司达成合作，吸收流式试剂高端技术，在国内转化流式试剂生产替代进口产品，打破国内被进口产品垄断的格局。

5、公司副总王文彬介绍了公司 SPD 模式应用环境和业务需求、政策导向。

（二）投资者提问和公司解答

在交流中，关于投资者重点关注的问题及公司管理层的回答要点如下：

提问一：通过 SPD 介入耗材，管理环节的衔接是否顺畅？与以大供应链的分工和利润分配是怎么样的？利润率怎么样？

公司答复：

公司的 SPD 业务模式并非单纯向医院提供软件，公司一直在做数据库方面的积累与优化升级。通过数据库丰富品种并进行价格的统计。塞力斯从供应商收取管理费用，以大供应链从公司收取相应的软件费用。

公司与以大深度合作。运营层面上，以大是 SPD 前端方案的提供方，也是服务咨询方与执行方。公司通过与医院签定中长期合同，为医院提供集约化运营整体解决方案。在利润分配层面，以大供应链服务费采取按流量计费的方式，以医

院流水的一定比例支付给以大供应链。各自收益互不影响，结算方式以战略合作内容的合理价格进行核算。

SPD 深化主营业务的服务属性，通过深度参与医院管理，提高客户粘性，有利于公司利润的持续稳定增长。随着渠道体量和平台的流量的放量增长，议价能力也将得到提升。

提问二：润达医疗净利润率高是通过经销商把控合作，塞力斯公司直接和医院签，净利润率能不能维持、保持？

公司答复：

(1) 据我们理解，润达和塞力斯集约化业务都属于集采模式，以终端体量去对冲采购议价。而目前公司的市场策略主要是以投资换市场，以服务换合作的模式。资金向客户医院端投入，为其提供先进的体外诊断设备，带动医疗机构检验诊断水平提升，客户端较为稳定。对上游供应商来讲，塞力斯是为其创造开辟了市场。塞力斯向客户提供更多的设备，提升检验水平，医院得到发展带来项目更多的开展。

(2) 公司对于高毛利的产品替代具有主动权，调整终端需求，提高公司利润率，利润端有提升空间。

提问三：公司现在业务的开展是否会加大资金的压力？

公司答复：

公司在引入 SPD 之后，不仅现金需求降低，在具有一定规模后，现金流将会显著改善。主要以下三种方式改善和缓解现金流压力：

1、SPD 实现医院零库存管理，库存备货压力将平移至上游供应商，公司预付款压力显著下降。

2、后续供应链金融服务的拓展将为公司提供额外的融资渠道。

3、SPD 深化服务能力，强化客户粘性，公司将来可将集约化产品逐步向医院渗透的方式获取收益。类似于京东自采方式，该部分净利率是可以保障的。

4、如采取纯服务平台方式，只收医院采购金额的一定比例的服务费，医院提高管理效率降低成本，支付这部分成本开支后还是能够有降本增效的成效。

公司在充分利用好自有资金和金融机构信贷资金的同时，将积极拓宽融资渠道，充分利用包括不限于金融保理或票据池等融资方式，保证业务开展的现金需求。

提问四：SPD 毛利润比较高，客户为什么会选择我们的方案？是否有隐含的成本？将来是不是会比较分散，不容易形成集中的供应商？

公司答复：

除了软件开发、运维、人员配置等成本外，没有其他的成本。从当前市场情况来看，能提供 SPD 软件的企业大概有 20~30 家，公司能提供完整解决方案到执行且有成功案例。截至目前，公司优势明显，客户反响较好。

SPD 并非是单纯的医院信息化系统，以药房托管为例，药品管理属于标准化的管理，耗材属于不规则的管理，难度不同。SPD 是以全流程质量追溯管理、零库存管理、精细化管理为目标的医院物流延伸系统，与公司的集约化业务形成良好的协同效应，进一步满足了医院提质降费的需要，我们从医院提升管理质量和服务效率、降低成本的角度出发向客户推荐 SPD 服务。

提问五：SPD 模式与药房托管方式是不是一样的？

公司答复：

药品和耗材在管理难度方面有所不同，药品管理属于标准化的管理，耗材管理属于不规则的管理。耗材管理方面，我们尚未介入医院实质性供应，仍是由原供应商供货。但在 SPD 模式下，院方可将节省下来的费用作为绩效奖金，强化医院绩效管理。

提问六：SPD 模式为什么是对设备硬件方面的投入较低？

公司答复：

在导入 SPD 业务模式之后，公司在设备硬件方面的投入会降低，因为这个业务模式不同于公司最初的集约化业务模式。

提问七：目前公司有多少 IVD 医疗器械耗材等是从厂家采购的？

公司答复：

药品两票制逐步落地后，两票制向高值耗材领域和体外诊断领域延展也将是大势所趋。在我们的商业模式切入各渠道端口后，供应链整合明显提速。在厂家直购方面，公司已形成了成熟的采购体系。现阶段而言，对于低值或低门槛产品直购，公司有一定的话语权。但对于高值或有技术壁垒产品，短期直购仍有难度，公司也在慢慢做准备，或采取与总代以合作、重新议价等方式，谈判将产品平移给公司。随着器械两票制的落地推行，在流通渠道行业集中度加速提升的背景下，大型、高效、渠道和物流配送能力较强的大企业话语权将更强，届时厂家会主动洽谈合作。

特此公告。

塞力斯医疗科技股份有限公司董事会

2018年8月10日