

证券代码：阳普医疗

证券简称：300030

广州阳普医疗科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	方正证券 唐爱金、广东冠丰资产 杨欢、广州诚协投资管理 韦人元、上海友檀投资管理 黄涵、安星资产 陈岳林、狄道投资 黄帅、国意投资 谢宇芊、金胜投资 黄景荣、中林基金 王嘉彬、中金财富 郭旺	
时间	2021-4-27	
地点	广州阳普医疗科技股份有限公司 6 楼 2 号会议室	
上市公司接待人员姓名	董事长&总经理邓冠华、董事会秘书倪桂英、研发总监顾问、市场及顾客服务部总监田艳丽、证券事务代表刘璐、财务经理侯全能	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司财务数据情况</p> <p>2020 年公司实现营业总收入 9.19 亿，同比增长 59.85%，微生物转运系统和口罩的销售是公司营业收入增长的主要因素，其中微生物转运系统实现营业收入 3.12 亿元，口罩实现营业收入 1.18 亿元。公司 2020 年归属母公司净利润 1.63 亿元，同比增长 524.48%，其中子公司深圳阳和投资的伟思医疗上市使公司投资收益增加，该项业务对公司净利润的影响额为 7994.8 万元。</p> <p>公司 2021 年第一季度实现营业收入 2.31 亿元，同比增长 56.43%，归属母公司净利润 0.33 亿元，同比增长 201.56%，扣除非经常性损益的净利润 0.29 亿元，同比增长 232.87%。</p> <p>二、公司的营销情况</p> <p>近两年公司实行“聚焦”主业的发展战略，对原有多平台业务进行了整合和剥离，并推出“三驾马车”策略，形成“以客户为中心、以法规为基础、充分实现客户需求”的核心。公司配备有 300 多名研发及技术工程师，积极做到新产品跟投资相结合，并在国内做迭代开发。过去，公司注重技术和自身完善，较少注重市场营销，市场仍处于在市场拓展状态，出现国外好、国内弱的情况。</p>	

今年，公司会强化在全国的销售网络和销售力度的建设，扩充销售人员队伍和销售网络，严格按照经销商模型，促进主营产品在全国多省份拿下较大的市场份额。营销是公司未来两年的重点，希望在原有渠道的基础上，进一步强化合作或者扩大市场，释放产品的销售量。目前公司产品推广比较顺利，因此一旦销售团队开始营销，产品放量速度会较快，其中包括真空采血系统、血栓弹力图及 IBMS。

三、公司信息化的发展规划

全医院信息化、智能化及大数据的建设是公司的发展目标。一方面形成标准处理系统及医院管理系统，未来的发展方向是液体活检、基因诊断和体外诊断。另一方面是在医院管理系统中完善硬件、软件及流程设计，核心在于准则镶嵌到系统里，强制性要求医院或者医生严格遵循规范化标准。

四、公司新产品的布局

新产品的选择原则上遵循：大市场、高附加值、低竞争性、轻资产的四项基本原则。公司更倾向研发投入少，竞争少的产品。自分子诊断系统的推出，公司从“卖设备”转变成“服务”，且服务贡献率不低。公司与广医附一签约，该医院的循环肿瘤细胞检测服务委托给了阳普，陆续还有其他医院的业务拓展。此外，循环肿瘤细胞的活性和干性与病人用药与肿瘤恶性度直接相关，阳普专门成立了这方面的研究中心。

A) 一体化分子诊断工作站，属于 QPCR 平台，具有完全全自动性能，主要用于肿瘤及传染病。该产品最大的好处是自动接轨肿瘤切片标准，不需要开展提前处理工作，此外该产品还能接轨新冠试剂平台，预计今年能拿到仪器的注册证。

B) 稀有单细胞分离及多维检测平台，包括液体活检的平台，能从血液、尿液等提取稀有单细胞。目前临床研究集中于循环肿瘤细胞方面，做肿瘤的伴随诊断等。该平台抓取的细胞是活的，后续可以用于基因诊断、活性分析及疾病发展状态等研究。

五、股权激励预计实现情况

公司 2020 年归属母公司净利润 1.63 亿元，其中子公司深圳阳和投资的伟思医疗上市使公司投资收益增加，该项业务对公司净利润的影响额为 7994.8 万

元。去除伟思医疗的投资收益，按股权激励目标今年要超过 1.6 亿。年初，公司根据每个产品相应市场调研基础进行年度销售计划的确立，因此公司目前不担心利润，目标是通过高质量的产品与服务在客户端树立和巩固口碑与品牌形象，为公司长远发展奠定更扎实的基础。公司会在聚焦广东和国际市场的基础上，通过加强营销队伍建设等多种手段，推动血栓弹力图等新产品的放量与市场占有率的提升。

六、 美国子公司价值

美国子公司聚焦于两件事情：帮助阳普医疗的其他子公司引入人才和国际领先产品和技术。美国子公司是一个不以营利为目的的机构，团队构成是外籍为主的科学家团队，因此公司能够获取很多国际前沿的新技术，以为公司引进新产品和现有产品的改造升级。

七、 集采影响

就真空采血管而言，阳普医疗在广东的市场占有率是最大的，在其他省份相对偏弱，公司也在积极关注集采相关政策动向。当然，集采对企业而言也不一定是坏事，就像去年底的病毒采样产品集采，是 13 个省份集采联动，若能以合适的价格带动产品市场占有率和销量的增加，对公司来说也是一个很好的机会。

八、 介绍一下血栓弹力图产品的定位

血栓弹力图为阳普医疗自主研发产品，是国产品牌中拥有自主知识产权的厂家，目前血栓弹力图已有 7 个试剂进入市场营销阶段。该产品可用于心梗、脑梗患者的指导用药。因为患者只有 6 小时窗口期，血栓弹力图能对患者的凝血因子、血小板等指标进行动态检测，并对照选取针对性药物。该产品的主要应用场景为 ICU、麻醉、心外、心内、神内、产科及体检科。

公司认为血栓弹力图拥有百亿以上级别的市场，未来成长性较好。公司测算好的三级甲等医院用量可达到 300-500 万。

九、 稀有单细胞分离及多维检测平台

该产品可以将血液、胸腹水、脑积液以及尿放到八通道的全自动系统中并把细胞里面相应的循环肿瘤靶细胞抓出来。循环肿瘤细胞比普通细胞大，所有的细胞在过滤的时候，传统方法中血液细胞会将孔堵死，公司专利技术旋转光

刻系统能解决拥堵问题，抓住循环肿瘤细胞。公司未来希望能进一步研究稀有细胞，将细胞染色以后判断有多少肿瘤细胞，在蔡司的显微镜平台上附上单细胞提取的机械平台，抓取单个循环肿瘤细胞，对其做活性和干性研究。

稀有单细胞分离及多维检测平台可以把单独的循环肿瘤细胞找出来，没有噪音，可用于活性和测序研究，培养肿瘤细胞指导用药。目前产品已拿到 I 类证，公司想将其打造成为全球第一个循环肿瘤细胞的设备。该产品毛利分为：设备的毛利率预计在 75%-80%，试剂毛利率预计能达到 90%以上。

十、 总体发展与盈利预期

公司 2021 年将以“营销”和“质量”为抓手，以提升产品毛利率为目标，继续加大执行改进，加强渠道能力建设，在保持原有主营业务真空采血系统继续稳步发展的基础上，大力推进液体活检管、血栓弹力图仪等产品更新迭代帮助经济效益尽快释放。同时，整合公司现有投资平台，着力通过并购促进公司战略产品研发能力的提升，从而提升公司战略产品的毛利率。

公司基于对长期发展与短期利润平衡的考虑，2021 年要继续坚持“两条腿走路”的发展路线，即在加速新产品、新业务落地的同时，以提升产品毛利率为目的，围绕心血管疾病领域和分子诊断技术积极开展海内外的外延式并购。

附件清单（如有）

无。