

证券代码：300003

证券简称：乐普医疗

乐普（北京）医疗器械股份有限公司 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____ <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" 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	参会机构 161 家，见附件明细
时间	2022 年 4 月 25 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长 蒲忠杰 财务总监 王泳 董事会秘书 江维娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司介绍：</p> <p>各位尊敬的投资者好，欢迎大家参与今天的业绩说明会，针对 2021 年年报和 2022 年一季报，我这边主要介绍一下四方面：</p> <p>一、公司从 2019 年开始，经历了三大主要产品的国家带量采购政策，氯吡格雷、阿托伐他汀钙、冠脉金属支架的市场价格降幅分别近 60%、90%、90%。面对国家医药政策的重大变化、日益复杂的市场环境和新冠疫情，公司通过战略指引和战术调整，经过三年实践，实现 2019-2021 年三年集采周期内营收、扣非归母净利润、经营性现金流的持续稳定增长，研发投入大幅提高。未来在冠脉领域，公司将坚持研发创新，丰富创新产品组合，进一步巩固公司在冠脉领域的领导权。在结构性心脏病领域，公司引领先心类封堵器实现可降解化，未来</p>

2-3 年，其他封堵器公司也将全部实现可降解化，为临床提供更多的选择；此外，公司也进一步补齐瓣膜领域产品布局，目前 TAVR、二尖瓣修复类产品处于临床阶段，未来将通过产品创新和技术优势，为医生提供更好的选择。公司 80-90%的产品都已经经历集采的洗礼，总之，2022 年是公司走出三年集采困境期后，从头出发的一年，是站在更高更稳台阶上，重新迈向未来的一年。

二、2021 年公司实现营业收入 106.60 亿元，同比增长 32.61%，扣非归母净利润 18.55 亿元，同比增长 31.29%，经营性现金流量净额 30.62 亿元，同比增长 46.52%，研发投入 11.12 亿元，同比增长 38%。2021 年第四季度，公司营业收入 20.25 亿元，现金流 7 亿多，常规业务经营正常。但扣非归母净利润-2.3 亿元。利润为负的主要原因包括：（1）一次性计提去年一二季度由于应急，采购和生产的与抗原试剂相关的但已经不能使用的原材料、半成本和成品，约 2.3 亿元；（2）计提 2020 年由于未预计充分，所以在 2020 年没有充分计提的集采支架近 5400 万；（3）计提融资租赁公司注销导致的相关损失。（4）新冠特效药研制导致的额外研发支出等。2021 年，公司集采支架受政策影响，收入有所下降，但冠脉新产品组合实现大幅增长，补充了冠脉领域收入缺口。2021 年末公司货币资金 38 亿元，比 2019 年增加 18.5 亿元，有息负债 46.5 亿元，扣除可转债因素，有息负债从 2018 年的 60 亿降低到 2021 年底的 30.5 亿，实现了资产负债的优化配置。

三、2022 年第一季度，公司实现营业收入 25.49 亿元，一季度抗原收入来源于海外，剔除新冠相关产品的贡献，公司实现营收 24.20 亿元，同比增长 15.17%。实现扣非归母净利润 5.47 亿元，同比下降 19.83%，主要原因为去年同期疫情相关检测试剂产品对净利润贡献较大，剔除疫情相关检测试剂产品贡献后，实现扣除非归母净利润同比较大幅度增长。分业务板块来看：（1）医疗器械板块总体实现较好的增长，介入创

新产品组合同比增长 118.14%，除新冠疫情相关检测试剂产品外，常规业务营收同比增长 37.67%。（2）药品板块收入同比下降 9.40%，与 2021 年各季度收入平均值相比增长 14.85%。预计全年药品营收与 2021 年持平。（3）医疗服务与健康板块除疫情相关产品外的常规业务营收同比增长 43.15%。

四、2021 年，公司国外收入 37.59 亿元，占比 31.98%，受新冠抗原试剂出口影响，公司海外收入大幅提升，未来公司将进一步深化国际化战略。为了满足公司国际业务的发展，拓宽融资渠道，目前公司正在积极推进发行 GDR 并在瑞士证券交易所上市的计划。

五、展望 2022 年，面对疫情的不确定性，公司将努力工作，力争实现常态业务增长 15%~25%，预计收入 90-95 亿元。同时审时度势，保持战略战术的灵活机动，争取各种可能和机会，推动新冠抗原检测试剂和特效药相关产品在国内外的销售。

提问环节：

Q1：2021 年公司现金流增速高于净利润，主要原因是什么？

主要有三方面原因：（1）公司进行了很多创新型小股权的投资，大部分企业都处于亏损状态，产生的投资损益会对利润造成负面影响，一年大致有 2-2.5 个亿，但不影响现金流；（2）公司进行精细化管理，提高应收账款周转率，应收账款下降近 4 亿；（3）公司由于收购和研发资本化导致的大量的无形资产的折旧，导致利润的下降，但不影响现金流。我们也提醒投资人在关注乐普业务经营业绩时，在关注利润的同时，也应关注公司现金流的改善。

Q2：公司是否考虑收购或 BD 合作国内创新器械企业？公司比较关注未来哪些细分领域的投资？

公司在器械创新研发上具有比较强的优势，公司的研发团队基础扎实、效率高、同样产品的研发投入也低于行业平均，而且器械类研发是不断迭代的过程，需要一代一代产品的优化和相关专利组合的保护，因此器械完全原创性的创新产品相对较少，大部分都是因为产品迭代而产生的。从公司角度考虑，自研更具有性价比，因此在创新器械领域，公司很少会考虑去收购。

在技术引进领域上，公司更关注能和现有药品业务产生互补，而公司自身无优势做的药品创新业务。目前已开始关注创新药，探索 BD 几款创新产品的可能性，利用现有团队进行商业化推广的可能性。

Q3: 面对器械的集采和竞争格局，国际化是公司重要方向，国际化方面公司在研发、销售、生产上有哪些准备？主要方向是什么？

国际化是公司中长期发展的重要战略之一，目前公司已成立国际事业部统筹负责国际化业务。目前公司正在积极准备境外发行 GDR 并在瑞士证券交易所上市的相关事项，通过海外融资渠道的开拓，助力公司产品在海外的研发、生产和商业化销售工作。公司拟规划在境外国家或地区建设生产基地，有助于公司缩短生产半径、降低生产成本、更好地进入属地国家及全球市场并提升海外销售占比。同时，公司通过 20 多年的发展和技术积累，已在心血管器械领域研制开发出一系列真正具有国际领先水平和自主知识产权的心血管类创新器械，公司正在不断完善专利在欧美发达国家的注册事项，推动相关产品在海外的研发工作。目前公司已在可降解支架、可降解封堵器和 TAVR 介入生物瓣膜等产品上完成专利的布局，未来公司将不断推动冠脉介入、外周介入、结构性心脏病、电生理器械等领域创新产品在境外的临床试验和产品注册工作。

Q4：公司和通用集团的战略合作涉及哪些方面？

主要基于新冠相关的药品、抗原、检测试剂等相关产品，公司正在和通用共同研发抗原检测防伪系统。现在国内新冠抗原检测普及度不高主要有两方面原因：（1）受方法学影响假阴性较多；（2）无法追溯结果的真实性。该防伪系统以小程序形式，通过身份证、取样时人脸识别、检测试剂、检测结果四个照片，追溯抗原检测的真实性和完整性，保障结果可靠，该系统目前公司已申请专利。此外，在新冠药物方面，双方也在探索合作中。通用技术在出口业务上有优势，未来也希望能产生合作。

Q5：公司 AI 相关业务发展情况如何？

目前 AI-ECG 产品已形成平台化布局，包括针对院内诊疗需求的静态心电、动态心电、床旁监护、遥测监护相关产品；针对居家健康管理需求的心电、血氧、理疗、呼吸等一系列家用医疗器械；针对康复需求的盆底、神经、疼痛三大领域产品。截止 2021 年 12 月 31 日，乐普医疗的 AI-ECG 心脏中心已累计应用在超过 9100 家机构，实现实时心电服务量 4000+万份、累计实时心电服务量 16000+万份，实现动态心电服务量 45+万份，累计动态心电服务量 250+万次。

未来公司将继续深耕 AI 技术，开发：（1）AI 血压检测产品：利用光电容积脉搏波描记法进行血压监测，能够克服传统血压测量的缺点，摆脱袖带的束缚，佩戴舒适，不会造成额外的负担，可以 24h 对人体血压进行检测；（2）AI 无创血糖监测产品：利用近光方法与代谢热构象法相结合的原理，在供氧充足的情况之下，可以通过检测局部人体耗能的情况，推算局部血液葡萄糖水平；（3）AI 心脏彩超产品：集成多个人工智能技术辅助的心动超声自动测量功能，全面接轨最新国际心动超声指南方案，为医生提供助益；（4）AI-FFR 产品：基于人工智能的血管造影图像智能分析系统，对影像中的病变的血

管部位进行识别和定位，提供 QCA 定量冠状动脉造影分析以及血管三维重建结果，给予医生 FFR 结果，提供支架长度以及直径尺寸的建议。

Q6：2022 年研发投入的增长主要在哪些方面？

公司 2022 年的研发费用主要在心血管器械的临床试验上，包括以下三个方面：

（1）冠脉领域：公司将进一步巩固冠脉领域优势。冠脉血流储备分数（FFR）测量系统和导管已经进入上市审评审批阶段。对冠脉重度钙化斑块预处理效果较好的脉冲声波球囊已经进入临床阶段。雷帕霉素药物灌注系统目前在型检阶段，预计很快会进入临床阶段。

（2）结构性心脏病：一方面，公司将巩固封堵器领域的龙头优势，未来会全面实现封堵器的可降解化；另一方面，公司根据产品商业化节奏，快速推进 TAVR、二尖瓣修复类产品进入临床阶段，预计年内可完成临床全部植入。

（3）电生理：将推动肾动脉超声消融设备和导管、冷冻球囊设备和导管、脉冲消融设备和导管的研发工作，预计冷冻球囊将年内进入临床阶段。

此外，药品板块的研发也会有一部分投入，但占比不高，预计 20%-30%。

Q7：公司可降解支架 2022 年有什么计划？

公司将持续推广可降解支架，因为可降解支架的植入需要公司和医生沟通，并进行手术跟台，因此入院速度慢于药球、切割球囊产品。但长期来看，可降解支架将会不断提高渗透率，实现销售增长。

Q8、22 年新冠疫情以来，公司的手术量情况如何？

目前 PCI 整体市场保持 15%-20%的增长。现阶段，虽然行

业整体受医院防疫政策影响，手术总量有所下降。但根据上海港口情况，进口医疗器械产品报关影响较大，综合考虑供给和需求，公司出货量无较大影响。

Q9：公司外周产品布局如何？

公司依托冠脉领域的研发经验和技術优势，布局一些列产品，外周切割、外周药球、外周雷帕霉素药物球囊、脉冲声波球囊预计将在 2-3 年内获批上市，未来将成为公司的增长点，但从细分行业来看，总体收入规模和冠脉业务还存在差距。

Q10：公司新产品集采风险怎么看？

集采政策的影响主要看产品的竞争格局，如果一个领域只有 1-2 家厂商，那集采的影响可能是积极的，价格下降有限，而产品会进一步放量。因此公司会继续坚持创新研发，并布局竞争对手较少的细分产品领域，通过快速高效的研发、丰富的产品组合来实现对政策风险的有效抵御。

Q12：公司是否有增持计划？

公司高管增持较为频繁，目前公司也正在进行回购计划，预计未来将进行员工持股计划，公司对未来的业绩较为乐观。

Q13：浙江乐普中间体进展情况如何？

子公司乐普药业目前可生产帕罗韦德的 2 个特殊中间体，77-1 每月产能 10 吨，48-6 每月产能 10 吨，API 每月产能 5 吨，若需要一个月后可实现产能翻倍，目前技改项目的安全环评评审程序已经结束，可以合规生产。公司主要客户是辉瑞已授权仿制药企业，目前交付主要用于企业中试，预计 7 月以后，印度仿制药企业需求将提升，8-9 月，国内仿制药企业需求提升。公司也在进行盐野义抗新冠特效药相关产品的工艺研发和产能技改。

Q14: 家用器械板块未来推广计划如何?

公司部分家用医疗器械是委托加工的，毛利比较低，目前也在考虑要不要自建产能。未来会推出 AED、呼吸机、助听器等毛利更高的产品。

Q15、公司 2022 年医疗器械板块收入增长如何?

我们就讲 2022 年。2022 年主要医疗器械预计有 40%左右的增长，公司器械业务分三部分，一块是泛心血管疾病，主要业务贡献是冠脉和结构性的先心，冠脉这一块预计有 40-50%的增长，第一是去年基数低，第二是产品竞争力逐步凸显，所以最后业绩可能会超过 2019 年(冠脉历史最高水平)的 10-20%增长，回到了历史最高水平；二是结构性心脏病中的先心病，今年有可能达到 4-5 个亿，核心是封堵器的消费升级，从普通封堵器 1.2 万的终端价增长到第二代等封堵器（终端价销售 3.5 万），可降解封堵器销售十万多，而且老百姓更踊跃选择让孩子做可降解封堵器手术，这一块可能是一个较大的增长。第二是公司的诊断业务，主要是两块业务，一是新冠相关的业务，我们不再讨论了。另外是传统的诊断业务，例如化学发光、生化、POCT 和分子诊断等，由于基数低，去年约有 7 亿多的收入，今年计划完成 10.5 亿的任务，有 40%的增速；第三块是外科业务，包括吻合器、麻醉和超声刀，去年全年 4 个亿，今年有可能达到 6 个亿，50%的增长。主要原因是由于集采后结果较好，集采价格合适，国产替代速度快，吻合器可能会成为头部企业。

药品持平，虽然第一季度降低 10 个点，但在二、三、四季度可能会逐步回来，去年一季度基数高，今年有一定的恢复。

服务和健康管理板块，主要是公司三个服务业务加人工智能心电业务。合肥心血管医院由于疫情受了一定的影响，人工智能可能有 40%-50%的增长，最近也是因为疫情，需要到医院推广，没有疫情的话会更好一些。

正常业务目前是这样的状况，器械服务有 40% 的增长，药品维持，因为药品占销售额约 40%，公司未来指引销售额在 15-25% 的增速。

Q16：2022 年毛利率和三项费用率趋势？

目前毛利率在 65% 左右，今年创新产品的比例占得多了，毛利高的产品占得高了些，销售费用率在 15%，研发费用率在 10%，管理费用率在 7-8%，常规业务净利润率在 20% 左右，通过郭总管理的运营督导委员会降费显著，人力成本、销售成本、采购成本等都在显著降低。

总结：

再次感谢投资人，感谢所有同行的友商们，对乐普多年来的支持，尽管股价一直在跌，但是兄弟们的支持一直是十分踊跃的。

第一，我们一直都在努力的工作，所有集采的企业中，乐普是唯一企业在集采周期里营收和利润还持续增长的，这一点公司是非常自豪的！平台型的企业，平台型的产品、平台型的人才、以及管理决策团队和执行团队的能力，决定了公司的发展和强大的韧性。乐普的核心竞争力就是我的同事们，整天夜以继日的工作，勇于面对市场的困境，有能力找到对付市场困境的办法去解决问题。希望投资人对我们要更加有信心，三年的集采能够走出来，已经证明了公司的韧性和能力，这是最重要的事情，有了人才，有了队伍，有了能力，什么样的困难都能克服，未来能走的更高和更远。乐普团队的决策力和执行力，响应市场需求的能力，寻找一切可能增长机会的能力是我们的核心竞争力。

第二，通过三年的研发补短板，产品更加均衡，使得企业在未来面对集采能有更多的办法去应对。未来的增长更加可持续，更加稳定，更加不受制于单一产品的影响。在目前市场大

	<p>环境下，公司维持 20%增速经过努力是可及的。</p> <p>第三，要相信乐普的团队能够面对各种各样的困难，政策的困难、国际形势的困难，都能找到解决的办法，我们家的业绩有些波动，但是波动还是小的，请投资人放心，也希望投资人给我们机会来为你们服务。三年前可能大家看不清乐普应对集采的能力，现在到了看清的时候了，也到了重新出发的时候，欢迎投资人与我们一起走未来的 3 年、未来的 5 年、未来的更长期，中国的医疗企业一定能够走出来！谢谢大家！</p>
附件清单(如有)	如附件
日期	2022 年 4 月 25 日

附件：

机构名称	机构名称
建银金禾投资	清和泉
鑫绰投资	华夏财富创新
广东金灿	惠正投资
瀚伦	凯丰投资
远信投资	理成资产
亿度	睿郡资产
西南证券	国银资本
泰信基金	先锋基金
国海富兰克林基金	睿亿投资
汇添富基金	火星资管
中再资产管理	红筹投资
工银瑞信基金	方圆基金
交银施罗德基金	粤信资产
中信保诚基金	英大保险资管
通用技术	上海泊通投资

中欧基金	金广资产
万家基金	熠星投资
中海基金	比邻投资
上投摩根基金	丹羿投资
华泰资管	雪石资产
华安基金	大朴资产
南方基金	天虫资本
华夏基金	歌斐资产
国泰基金	金建投资
富国基金	Tiger Pacific
鹏华基金	淳厚基金
嘉实基金	谢诺辰阳
银华基金	石锋资产
宝盈基金	鹏圆资产
银河基金	西藏东财基金
兴全基金	中信里昂
华宝基金	誉辉资本
泰达宏利基金	南银理财
国寿资产	景领投资
新华资产管理	信银理财
华融证券	深梧资产
泰康资产	平安理财
中债信用增进投资	创富兆业
星石投资	OASIS
淡水泉投资	前海圣耀
中邮人寿	HBM China Healthcare Master Fund
上海彤源投资	清池资本
安信基金	深积资产
前海人寿	宝新能源

诚盛投资	融创智富
尚诚资产	泽源资产
鲍尔	蓝墨投资
淡马锡富敦	和谐汇一
挪威央行	Willing Capital
人保资产	泽源基金
太平资产	AIHC Capital Management
景泰利丰	一鸣投资
海通证券	明晟东诚投资
国金基金	兰馨亚洲
台湾中国人寿	伊洛投资
凯思博	鹤禧投资
建信人寿	华兴证券
名禹资产	汇升投资
民族证券	煜诚基金
华润元大	君和资本
前海开源	凯宝投资
高信百诺	拓璞基金
沃胜资产	仙人掌资产
阳光资产	思晔投资
中意资产	海南峰辰基金
弢盛资产	中信证券
永赢基金	中金公司
润晖	中信建投证券
鼎萨投资	海通证券
博道基金	兴业证券
挚信资本	国金证券
高毅资产	开源证券
高飏	东北证券

观富资产	华泰证券
红土创新	中泰证券
建信养老金	高盛
上海乾瞻	申万宏源
创金合信	平安证券
南土资管	东吴证券
崇山投资	西南证券
	华西证券