

证券代码：300326

证券简称：凯利泰

上海凯利泰医疗科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2019-06

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券股份有限公司 张佳博 合煦智远基金管理有限公司 陈婧琳 合煦智远基金管理有限公司 朱伟东 合煦智远基金管理有限公司 潘天奇 中银基金管理有限公司 王方舟
时间	2019年11月26日
地点	上海市浦东新区瑞庆路528号公司四楼会议室
上市公司接待人员姓名	上海凯利泰医疗科技股份有限公司 董事会秘书 丁魁 上海凯利泰医疗科技股份有限公司 证券事务代表 孙梦辰
投资者关系活动主要内容介绍	详见附件
附件清单(如有)	无
日期	2019年11月26日

投资者调研会议记录

时间：2019年11月26日上午10:00-12:00

地点：上海市浦东新区瑞庆路528号公司四楼会议室

调研人员：

兴业证券股份有限公司 张佳博

合煦智远基金管理有限公司 陈婧琳

合煦智远基金管理有限公司 朱伟东

合煦智远基金管理有限公司 潘天奇

中银基金管理有限公司 王方舟

公司参加人员：

上海凯利泰医疗科技股份有限公司 董事会秘书 丁魁

上海凯利泰医疗科技股份有限公司 证券事务代表 孙梦辰

公司董事会秘书丁魁首先向调研人员介绍了公司近年来的基本发展情况及未来发展战略规划。

调研人员就公司目前的经营情况提问如下：

1、近两年，陆续有其他医疗器械生产厂商拿到了 PKP 注册证，会对我们现有的市场竞争格局产生冲击么？

对公司影响不大，首先公司作为最早进入这一领域的国内器械商，具备先发优势，公司花了十几年的时间对这个产品做学术推广，换句话说，我们的产品经过了十几年的临床验证，是安全可靠的，也形成了一定的医生粘性。其次，公司不断深耕脊柱微创领域，不断的对既有产品进行升级，同时围绕 PKP 手术提供系统性的解决方案，这些系统性的解决方案很多都是在长期的临床实践以及和医生的长期交流中摸索和提炼出来的，这个是我们的核心竞争力。国内目前有很多家企业都拿到了 PKP 的注册证，有些企业拿证的时间都在 5 年以上，但是实践证明公司在这一细分领域的市场占有率并没有被冲击，相对是很稳定的。

2、能否简单聊聊公司目前对于二级以下医院手术量的情况和未来渠道下沉工作的简单思路？

目前来说，公司的主营产品的量还是在三甲医院，特别是区域级的三甲医院手术量是最大的。受益于支付端医保的覆盖以及会做 PKP 手术医生人数的提高，区县级医院的手术量在慢慢提升。我们也非常重视这一块的工作，但是考虑单个

区县级医院年手术台数较少，目前主要的渠道下沉工作还是代理商在牵头做。我们的主要思路是未来将 PKP 手术标准化，简单化。比如，针对 PKP 手术中最难的穿刺环节，我们正在研发专门针对这一难点的 PKP 手术导航系统，这样就能大大缩短区县级医院的医生的学习周期。这个是我们渠道下沉的核心思路。

3、公司收购 Elliquence 后，是否未来市场费用会大幅增长？

我们觉得不会， Elliquence 手术耗材的渠道和我们 PKP 手术耗材的渠道是一致的，针对的科室及医生也是相同的。对于我们来说，学术推广的费用并不会因此而大幅增加，未来人员成本可能会有所上升，因为需要配备更多的销售人员。

4、Elliquence 未来的经营发展思路？

短期来说我们主要在做以下几个事情：（1）尽快推出新一代的主机，新一代的主机在系统安全性上有进一步的提升，公司将对存量市场的主机逐步进行更新替代，新增市场全部投入新一代的主机；（2）Elliquence 在美国有很多已经拿证的储备产品，但是在国内目前就只有少数几个产品在销售，且应用场景局限于骨科的脊柱微创领域。未来一方面会加快美国既有产品的国内注册，另一方面要将产品扩大到其他的手术应用场景；（3）Elliquence 国外团队也在和知名院校的医生联合开发新的创新型产品，这些创新型产品都会先在美国注册，在美国市场验证后拿到国内再进行注册，形成持续不断的产品梯队。

5、Elliquence 海外业务主要现在是谁在负责？公司如何对 Elliquence 进行有效的管控？

Elliquence 海外业务还是原有的管理团队在负责，我们还是坚持因地制宜，海外市场由当地人员管理比较合适。但我们也委派了财务负责人，整体的战略性规划都需要总部这边审核批准，对于原来的海外管理团队一方面我们会提高他们的收入待遇，合适的时机也会给予股权激励；另外一方面，公司为了鼓励团队进行产品研发，我们也会提供孵化平台，有创新型的新产品研发出来，我们会根据产品情况给予开放式的激励措施。

6、公司目前股权还是比较分散的，未来公司对于这一状况有没有什么改善措

施？

首先，股权分散是上市后就存在的情况，这几年经过引入长期战略投资者涌金控股，经过董事会换届，目前的治理结构比较高效且有控制力。其次，未来我们一方面会在合适时机通过合适的方式提高管理层的持股比例；另外一方面也会与一些长期战略投资者保持良好的沟通，优化我们的股权结构。

7、能否聊聊公司未来的并购方向？

主要还是运动医学，骨科方面的一些生物性材料，也不排除其他科室的一些医疗器械高值耗材微创领域的创新型产品。