

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：2019-05

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	东兴证券股份有限公司 李勇
时间	2019年11月22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22日

### 投资者调研会议记录

时间：2019年11月22日上午10:00-11:00

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：

东兴证券股份有限公司 李勇

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、能否介绍下公司脊柱微创类医疗器械类产品的护城河主要体现在哪些方面？**

首先，以 PKP 产品为例，2005 年脊柱微创产品在国内开始发展，2006 年公司正式取得注册证，基本与外资同期进行市场培育。公司与外资同步进场，产品没有很大的差异，因此国产市场份额随着时间的推广与医生的培育，已经拿到了大部分的市场份额。这其中凯利泰占据了这一细分市场的绝对龙头。其次，再以 Elliquence 主营的经皮椎间孔镜椎间盘摘除手术耗材为例，中国有椎间孔镜技术储备的医院 2000 多家，但是能做经皮椎间孔镜椎间盘摘除手术仅几百家左右，所以未来，如果 Elliquence 产品一旦推广开来受到医生的认可，形成了医生手术粘性，那么这也将成为公司的壁垒之一。

另外一方面，公司在运动医学方面也在作大量储备（现在已经拿到三四张证，后续还会有一系列产品）。未来公司将构筑骨科和运动医学两大引擎，同时在生物科技方面做一些前沿性的布局，比如在骨科影像、运动影像方面我们都非常关注。

### **2、公司的主营产品如果从三甲医院往下级医院推广，培训医生大概需要多长时间？**

不同的产品有不同的培育周期，需要长期积累。比如中国临床医生的培训，很多都是由大的医院牵头去做。椎体成形术的培育周期约半年时间，但是椎间孔镜手术有难度，医生学习曲线较椎体成形术来说更长。

### **3、能否简单介绍下 Elliquence 主营产品的竞争格局？配套的椎间孔镜我们是否有研发计划？**

椎间孔镜下椎间盘摘除术耗材市场主要是外资在竞争，国产企业的椎间孔

镜、射频主机技术相对较弱。因此公司收购 Elliquence 后将对相关境外已取证产品进行国产化。北美地区在大约 8 年前开始推广椎间孔镜下椎间盘摘除手术，在 2017 年这一手术进入美国保险后，越来越多的医生开始接受并大力开展这一手术。国内的竞争对手主要是 joimax，它主要生产椎间孔镜，刀头这一块还有一些国产厂商在竞争。我们目前正在把 Elliquence 在美国的硬镜拿到国内做注册。

#### 4、能否简单聊聊脊柱微创手术的优势？

以 Elliquence 的产品为例，现在的疾病治疗理念强调分阶段治疗。传统的腰椎间盘突出分为手术治疗与保守治疗两种，有一部分的病人不符合做手术的标准或者出于经济上的考量，因此会采取保守治疗，实际上来说，这个阶段是缺乏有效的治疗方式的。椎间孔镜下椎间盘摘除术弥补了这一阶段治疗的空白，它可以阶段性缓解疼痛，大概率避免做开放性手术，这是这个技术的核心价值。

其次，脊柱微创手术拥有价格优势。腰椎间盘突出手术，如果是传统开放式的手术，手术产品费用大概需要 5 万-10 万之间，如果做微创手术，进口椎间孔镜下微创手术价格不到 2 万，价格优势非常明显，且耗时少，手术难点在于医生学习时间长。因此微创手术在中国，空间是非常大的，问题在于能否有足够多的医生参与进去，能否有合理的医保支付。而且这类是老龄化的疾病，退行性疾病，疾病发病率是在提升的，脊柱病变属于多节段病变，市场空间非常广阔。

#### 5、未来还会参与心血管科产品的布局么？

暂时不会。

#### 6、请问高值耗材领域的集采降价政策对公司产品的影响情况？

高值耗材集采对公司影响的问题不大，对渠道商的影响相对比较大。对生产厂商来讲，只要是稳定的降价策略，影响都比较有限。同时，我们认为，集采降价将加大行业快速整合，这对于我们来说是机会，有实力的公司是希望降价的，传统的骨科领域集中度比较低，国家的集采降价政策有利于提高这一领域的集中度。

公司未来也将继续做新的手术术式研发、推广，只要公司有持续不断的新产

品导入，降价政策对我们的影响总体都是利大于弊的。

## **7、公司未来的战略与发展预期？**

公司未来 3-5 年内，主要还是立足骨科，围绕脊柱微创、运动医学，保持公司在技术领先性，打造中国一流的骨科平台。