

证券代码: 300633

证券简称: 开立医疗

编号: 2019-005

深圳开立生物医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位名称	诺安基金、睿远基金、北京泓澄投资、国寿安保基金、工银瑞信、中泽嘉盟投资、招商证券、前海人寿保险、长城证券、国泰基金、博时基金（排名不分先后）
时间	2019年3月19日-3月22日
地点	软件园二期12栋2楼会议室
上市公司接待人员	董事会秘书李浩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>互动提问:</p> <p>问: 公司内窥镜 2018 年的销售情况及未来增速?</p> <p>答: 公司内窥镜产品线的研发与销售团队都独立于超声产品, 2018 年内窥镜销售以 HD500 型号为主, 主要在三甲医院进行窗口建设, 在二甲医院装机, 国内和国外的销售数量基本持平, 国内的销售额大于国外。高端医疗器械的推广有一个逐步认可接受的过程, 通过 2018 年的预热, 市场装机保有量, 窗口效用都将逐渐显现, 局面将不断打开。</p> <p>问: 与外资产品相比, 国内产品的竞争优势?</p> <p>答: 相比于外资品牌, 国内产品在价格、性价比方面有明显优惠,</p>

在客户响应、客户服务方面更具本土优势，经过多年发展，国内推出的中高端超声产品的性能、产品质量认可度较高。

问：公司是否有计划开拓超声和内镜以外的第三支撑业务？

答：公司目前主要考虑的是把内窥镜产品做强做大，包括软镜、硬镜和镜下治疗器具，还有很多工作去做，如果未来内窥镜的销售收入能做到 30%或以上的收入占比，才能真正对公司业绩实现“两条腿”支撑。对于新产品线或业务延伸方面，公司也有在考察和布局，医疗器械领域内的技术更新迭代较快，公司对新领域的尝试会比较慎重。

问：公司海外业务的波动风险及未来前景预判？

答：公司产品目前销往国外一百三十多个国家，整体而言，各个国家和地区的业务量较为分散，比较靠前的有俄罗斯、德国、意大利、印度等国，但该几国的业务绝对量也不大，各国业务量主要与代理商的实力相关，也受当地对医疗器械的管理注册制度、贸易保护政策影响。由于公司在国外的业务分散，因此单个区域的政局、汇率等的变化，对公司整体海外收入影响较小，很难出现大的业绩波动，近几年来，公司海外业务收入呈持续增长态势。

为加强对国外终端客户的开拓与维护，提高公司品牌的认可度，公司近年来对海外业务的人员投入开始加大，同时增加海外员工的雇用，开始在海外设立分子公司，希望将来能减少对海外代理商的依赖，进而提高公司海外业务毛利率。

问：公司预计 2019 年研发和销售费用情况？

答：坚持技术领先、多产品线、高端化策略，是公司的经营理念之一，因此多年来公司持续进行研发投入，不断推出高端化产品，保持较高的收入增长和利润水平，实现公司良性稳健发展。为保证公司未来至少三至五年的长远发展，2019 年公司将继续投入研发，因

	<p>公司在 2018 年底成功推出了 S60 彩超、HD550 内窥镜、硬镜等产品，2019 年度公司研发费率将得到控制。销售费用方面，因 2019 年公司新产品上线，为获得学术和临床上的认可，公司需扩建销售队伍并加强市场推广，销售费用在短期内无法缩减。</p> <p>问：公司对 2019 年度的增长预期？</p> <p>答：在国内大健康产业平稳发展的背景下，随着国内人口老龄化趋势逐渐加剧，在政府进口替代、分级诊疗等政策的支持下，预计医疗器械行业将保持持续增长，2019 年公司各产品线将推出新产品，预计 2019 年的收入和利润将保持连续稳定增长。同时，公司于 2018 年收购的全资子公司上海威尔逊光电仪器有限公司将进行全年并表，对公司的总体收入与利润将产生助力。但 2019 年度公司预计内镜和镜下耗材体量逐步加大，内镜的毛利率尚处于在提升阶段，在 60~70%间，镜下耗材毛利率在 50~55%之间，这部分对整体毛利率有拉低的影响，预计公司今后的整体毛利率会维持在 68%~70%相对稳定的区间。</p>
附件清单	无
日期	2019.03.22