

证券代码: 300633

证券简称: 开立医疗

编号: 2019-004

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	光大保德信基金、中信建投证券、中新融创、深圳龙腾资产、方正证券、和君资本、融通基金、工银瑞信（以上排名不分先后）	
时间	2019.03.05、2019.03.06	
地点	软件园二期 12 栋 2 楼 R01 会议室	
上市公司接待人员	财务总监罗曰佐、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: 介绍一下公司近几年的发展情况?</p> <p>答: 近年来, 公司业绩步入稳定增长的轨道, 保持 30%左右的增速, 主要原因有以下三个方面: 一是公司产品线得到丰富, 推出了高端彩超和高清内窥镜; 二是公司收入结构发生较大变化, 从中低端产品为主过渡到中高端产品占比逐步扩大; 三是公司收入来源发生变化, 以前是以国外业务收入为主, 目前国内外收入各占一半, 国内业务近年来增长较快。</p> <p>问: 公司的彩超产品是否运用到宠物医院?</p> <p>答: 有, 公司的兽用类彩超产品在国内、国外均有运用到宠物医院, 国外的业务量比国内大一些。</p>	

问：公司内窥镜的研发主平台是日本子公司？

答：公司目前内窥镜相关的研发平台有公司总部、日本子公司和威尔逊，威尔逊主要研发内窥镜相关耗材。

问：公司是否考虑过研发费用的资本化？

答：随着公司产品不断步入高端，且产品线拓宽，研发支出费用化对公司当期业绩形成了一定影响，研发费用的资本化涉及到会计政策变更等多重因素影响，需要与专家、会计师等详细讨论。

问：公司在光明的产业基地何时建设完成？转固后折旧对公司利润影响有多大？

答：公司光明产业基地预计 2019 年封顶，2020 年正式入驻；从公司现有的数据测算来看，光明基地转固后的每年折旧费用会低于公司目前租赁办公场所的房租，因此预计对公司利润影响不大。

问：公司在海外市场各地区的业务权重？

答：公司在欧美的收入占公司海外业务收入 50%以上，其他地区业务较为分散，近年来南美和非洲地区的业务增速较快。

问：海外业务收入汇兑损益有多大？

答：2018 年度公司汇兑损益为正，针对人民币外汇波动的情况，公司 2018 年度专门进行了外币融资进行对冲；公司在海外收入兑换人民币的时机上，也会结合市场汇率情况择机进行，以减少汇兑损失。

问：公司内窥镜的销售情况？

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

	<p>大于国外。</p> <p>问：公司产品与外资产品相比的优劣势？</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，在客户响应、客户服务方面更具本土优势，经过多年发展，国内超声产品的性能、产品质量认可度较高。在高端彩超领域，国内超声产品在技术上与国外还存在差距，研发上主要以跟随为主，这是国外公司多年来在物理、数学等基础学科的研究积累导致的。</p> <p>问：公司对经营业绩最担心的点在哪？</p> <p>答：从今年来看，公司最担心的有两点：1、汇率波动幅度大，对公司当期损益造成较大影响；2、公司研发技术的突破不及预期，影响新产品的注册与推广。</p> <p>问：公司的自我认知或定位？</p> <p>答：开立的定位可以分三个方面来概括：1、开立所处的医疗器械行业是一个比较有前景的行业，随着人口老龄化的趋势、国家对大健康产业的不断投入，再伴随进口替代、分级诊疗等政策，行业的市场规模会不断扩大，业内企业的机会越来越多；2、开立拥有较为有竞争力的技术，自 2002 年成立以来，公司始终聚焦超声产品的研发，目前推出的高端彩超产品，在技术水平、产品质量、稳定性与临床接受度方面位居国内厂家前列，同时开立每年持续保持较高水平的研发投入，维持技术领先；3、开立管理团队稳定、经营风格稳健，是公司收入、利润能够持续稳定增长的基础。</p>
附件清单	无
日期	2019.03.06