

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：2021-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 _____
参与单位名称及人员姓名	213 家境内外机构共 322 名参会人员，详见附件清单。
时间	2021 年 4 月 27 日（星期二）
地点	北京市昌平区超前路 37 号 公司会议室
上市公司接待人员姓名	蒲忠杰先生 董事长、技术总监、董秘（代） 郭同军先生 高级副总经理 王 泳女士 高级副总经理、财务总监
投资者关系活动主要内容介绍	详见会议纪要。
附件清单(如有)	与会机构名单
日期	2021 年 4 月 28 日

主题：乐普医疗2020年年报及2021年一季报投资者交流会纪要

第一部分：公司情况介绍

1、 人事调整安排

蒲总自2003以年担任总经理至今已18年，公司需要一代代传承下去。蒲总自愿辞去总经理的职务，仍担任董事长，未来会专注战略和研发层面的事，运营层面交给新的总经理张志斌（76年）。

张志斌总先后担任河南区域经理、陕西区域经理、西北大区经理、北方大区经理、上海形记总经理3年、乐普总公司市场总监3年、04年担任公司副总（药品营销），04年公司开始做药品，18-19年公司药品近40亿销售。之后疫情期间，负责公司支架的营销，去年底开始担任公司整体营销总监。历练已久，公司很放心。

郭总曾任高级副总经理兼董秘，经历行业最困难的年份，担任董秘5年，也是行业变化较大，公司比较困难的一段时期。郭总尽心尽责，为公司服务，为股东服务，为公司和投资者的沟通尽心尽责。尤其是公司最困难的时候，投资人信心不足的时候，自掏腰包购买了公司的股份，为散户和小股东注入信心。公司年轻化的过程中，郭总高风亮节，响应年轻化号召，与蒲总共进退，辞去了董秘的兼职工作，未来将会做更重要的工作，协助蒲总做一些公司宏观层面的建设和开拓。

目前公司提升了三位副总经理，其中两位负责支架和药品的销售。外部引进一位强宇副总，负责公司的信息化和数字化转型工作。

2、 2020工作小结

2020年工作很艰难，上半年疫情，下半年集采。集采不可怕，而是集采的预期太可怕，持续了有一年的时间。投资人和经销商因为有集采的预期和疫情的干扰导致公司20年非常艰难。公司加大了研发和创新的力度，20年第一次研发费用率提升到10%。多款重磅产品拿到注册证：药物球囊、左心耳封堵器、心电图机、切割球囊等，为公司2021年应对集采打下了重要的基础，这一年有十几项产品推向临床。经营业绩增长和净利润增长超出公司预期，验证乐普平台型企业对冲政策风险的考验是成功的，表明公司的能力与优势。这也是走平台型企业道路的坚定步伐。，不管药品和器械，短期从财务数据上没有那么靓丽，但是从竞争格局上，集采进一步加强了公司在两个板块的领导地位和行业的龙头地位。道路艰辛，收货丰硕。

3、 2021年一季度数据

2021年一季度数据在1月底做过沟通，公司预估扣非有30-60%的增长，目前数据有80%的增长。主要是两块，常规产品扣除新冠实现29%的收入增长，不管与

2020年还是2019年同期相比都有长足的增长。尽管集采，公司业绩还有非常好的表现。今年支架销量只有去年同期的25%，但是收入还有20%的增长，主要增长来源于介入无植入的器械：可降解支架、药物球囊和切割球囊，都实现了快速增长，同比20年有14倍的增长，环比Q4有3倍的增长。

新产品原本一月份预计1季度已经是去年支架销售收入的35折，二季度45折，三季度55折，第四季度是65折。目前第一季度已经达到45折。到今年三季度或者四季度能达到65-70折。如果达到65折，到今年年底，新产品的增长基本抵消集采的影响。

新冠产品，去年同期几乎没有收入，今年抗原快6个亿的销售收入，早期利润率在35-40%。整体来看一季度传统业务有30%的增长，其它都是新冠产品带来的增长。大家长期担心乐普的负债，由于新冠业务快速增长，目前公司账目上的现金已经超过了有息负债，投资人也不用再担心负债问题。

4、 2021工作安排：

第一，加大产品的创新。今年有可能是创新产品结果最丰硕的一年，推动7大创新产品进入临床，两款二尖瓣修复产品、冷冻球囊、全自动起搏器、肾动脉消融、FFR导丝等七个产品全部进入临床。加快已经进入临床的产品的临床进度。

第二，加大介入无植入产品的推广。改变临床应用的共识和指南，让更多患者更加实事求是、科学的使用介入无植入产品，使符合要求的患者更多受益。

第三，推进公司数字化进程。公司引入了行业内有影响力的专家推进数字化进程，帮助公司组织独立的结构，保障公司在医院销售和药店销售各个环节的营销过程完全数字化。更重要的是把所有的药品用户找回来，使患者享受到公司更多的慢病管理关爱和更多的帮助；

第四，加大消费医疗的力度。把公司不受医保的产品或者零售端的产品，加大推广力度；利用公司现有的技术和优势，通过公司自己内生研发和外部并购手段进军消费医疗领域。

第五，国际化。2020年的国际营销收入占到20%，目标将国际营销收入提升到30%。包括境外研发和生产基地的建设，创新产品的海外临床推进等，做到研发、制造、营销、临床全方位国际化。

第二部分：提问环节

提问：海外疫情与新冠试剂销售情况？下半年有哪些关键的业绩增长点？

回答：海外疫情销售主要来源于抗原检测试剂。柳叶刀文章建议使用抗原试剂进行初期的筛选，目前公司产品供不应求，目前的限制因素是产能的限制。第二季度还是产能限制，需求方还是非常的旺盛。目前普遍要求普通人群一周内测两次抗原，价格在4-8美元，若是这样抗原检测的市场有可能超过疫苗。老百姓习惯在家里做病毒检测，未来可能检测试剂逐渐消费品化。德国批准了家用的新冠试剂检测试剂盒，会是未来的趋势。抗原检测试剂高增长能维持多久，短期来看目前第二季度的订单是饱和的，长期来看大家应该认识到病毒检测可能会变成一个消费品，变成普通人员自发的一个行为，目前德国政府强制用，欧洲马上也会批准，这是我们对新冠疫情的理解。

去年支架基数比较低，所以今年支架增速可能比去年高。传统诊断和心电都实现了快速增长，短期增长没有问题。药品收入可能有10-15%的增长，长期还是要靠新产品。2022年有可能冠脉介入无植入会实现更快速的增长，因为需求是刚性的。公司目前正在赶我们的瓣膜产品，第三代主动脉瓣TAVR已经进入临床，效果非常好。二尖瓣两款修复产品预计今年下半年也即将进入临床，我们的TAVR是晚了，但修复产品公司期待二尖瓣的夹子有可能跑到第一阵营，这是乐普的传统，比如可降解支架乐普就是后发先至，乐普对临床节奏的把握和市场能力有可能让夹子进入国内第一阵营。

FFR导丝下半年进临床，明年底或后年初拿证。冷冻球囊、肾动脉消融将会进入临床。公司重点在推目前已经进入到临床的产品，希望产品早日拿证。传统的诊断试剂比如POCT，化学发光是未来引领增长最主要的点。乐普在诊断设备上也是有优势的，推出了流水线设备。器械的增长我们不担心，整体是30-40%左右的增长，明年可能还会更快。AI是公司未来最重要的增长点，是公司发展的核心，医疗机构、零售电商和慢性管理都需要用，心电监控必须是云端，可以将客户联系起来，未来人工智能的设备和慢性管理的服务可能是最大的增长点。客户粘性与慢性管理服务能够实现稳定增长。

提问：怎么看待公司泛消费化平台化的布局 and 规划？

回答：企业依靠单一产品想做强做大很难，集采的冲击更加凸显了这一点。乐普更加坚定的将资源放到自己能控制的地方，做了很多并购，但都和公司主业息息相关。公司近几年的发展证明，经过集采的历练，公司的自购并购是可行的。也证明公司可以将来自五湖四海的能力消化下来，我们觉得必须这么做，目前看也能做的好，未来也会做得更好。增强道路自信。坚守一个企业家应该有的决心，继续沿着这条道路，在能力可控的情况下，做适当并购。单一的公司对投资人来说比较容易理解，但是公司领导人追求公司稳定可持续的发展是自己的使命。只有这样才能对冲集采的政策。文化自信就是五湖四海的地方都可以在融入到乐普的管理理念中。未来是看怎样做的更好，加强与投资人的沟通，作为一个企业，在这样的国际背景下，要考虑双循环的事情，首先把国内业绩做好，公司的创新让公司业绩稳定增长，公司的泛消费化和国际化会让公司有更平衡的发展。

提问：乐普在心血管和其它慢病布局了很多赛道，怎么保证各个赛道跑进国内前三？目前各个赛道的核心研发团队和核心激励政策？

回答：乐普到目前为止只布局了心血管的一个赛道，药品、器械、AI、大数据都是围绕心血管医疗领域。将防病、治病、康复的赛道更加优化。公司会做很多尝试，目前来看人工智能有科研的成果，也反映到了业绩上。公司确实培养了一批高水平的科学家。包括乐普总部的、医疗器械的、心血管器械的各类研发人员，90%的人都是校招。最重要的事情是激励，我个人觉得公司激励机制比较好，但是首先文化自信之后才会物质自信。最近在做IVD分拆、结构性心脏病、心电等各赛道科研人员的激励，乐普诊断分拆激励了乐普诊断所有的科学家人员，也激励了乐普的一些母公司老员工，其实是一个共赢的体系，为公司贡献了都会受到激励。道路自信了后文化自信会上一个更大的台阶。

提问：人工AI心电的具体的经营情况，国际化的具体举措？

回答：过去在超声和X光时，心电图是心血管疾病的诊断基石，人工AI心电图核心是让心电图进家，让老百姓读懂心电图。现在公司的AI产品已经可以做到实时报警，最重要的是在医院的推广，做了大的支架手术和大的外周手术的患者先拿回家，检测患者的心电特征，用的好就买，不好就还给我们。这是一个服务型的收入，通过术后病人的管理带来服务的收入，这块期望可以给公司带来极大的增

长。

之前支架团队一分为二，一半还是做支架，另外一半就是在推广服务。最近推一体机，未来一体机进入普通的药店和诊所，做了一个实验，药店投放了1000台机器，原本最好的预期是每台每月10个人使用，最近发现每台一个月有15个人用，利用率很高。30%的人被找出心脏疾病。未来会推向基层，推向患者，把设备变成服务，实现互联网化，目前是着重推广的一个工作。我们认为这件事情在国外价值更大，因为国外医生时间成本更大，国外的医生工资更高，替代效应会有价值，未来国际化的能力也很强。目前AI心电确实能带来收入，设备收入、服务收入、由服务带来的衍生产品收入。目前人工智能研发的核心已经回归糖尿病和高血压智能管理。AI心电图已经告一段落。

提问：公司的国际化建设？

回答：国际化是三件事：

一是走出去建立国际化的生产中心和研发基地，但因为地缘关系战略在调整；

二是创新产品临床全方位国际化。可降解支架，TAVR、肾动脉消融导管，都具有独立自主产权，要把这些产品推向国外；

三是把现有产品尽可能销售到有需求的国家。去年建立了统一的外贸团队。疫情的坏处是我们无法现场推广，好处是我们可以卖更多的产品。目前国际销售团队将近200人。新冠提高了我们产品的海外认知度，在欧洲的品牌越来越好，产生这么好的需求也是国际化带来的好处。公司希望尽快把检测变成稳定可持续发展的国际化产品。

提问：公司的体系化能力会在医生医院更好的体现吗？

回答：公司从器械创新的角度是非常聚焦的，之前传统优势的产品是冠脉，正是因为聚焦，所以公司集采后的恢复是很快的。到目前为止公司的内生研发仍然聚焦于心血管疾病，节奏稍微慢一些的就是结构性心脏病，主要是认为TAVR市场目前并没有那么大，导致慢了半拍；二尖瓣的修复市场比TAVR还大，公司拿到批件可能会晚一年，但是通过强大的营销，可以很快追赶上来，真实的市场竞争要看产品性能、研发能力和产品营销推广的能力，不能只看一个点。未来公司研发的

超声肾动脉消融可能是中国领先水平的，冷冻球囊公司是第二家，心脏医疗器械的研发目前仍处于领先地位，公司不会追求某一个阶段的超额收益而是要看公司长期稳定的发展。

提问：肾动脉消融的优势？

回答：公司一直没有停过这款产品的研发，最早是RF的路径，另外一条是超声的研发路径。超声对血管损伤小，而且可以360度无死角。医生的操作过程比较简洁，目前动物实验看起来超声路径更加稳定。超声的导管已经通过型检，超声的设备还在申请中，一旦拿到就可以进入临床，这都得益于乐普十几年的技术积累，包括超声芯片布局的领先。

提问：药球有没有打算做雷帕霉素的？冠脉球囊扩展到外周是否有技术难度？会有什么问题 and 困难，差异在哪？

回答：冠脉第一代紫杉醇药物球囊已经获批，第二代紫杉醇药物球囊针对心肌梗死和小血管的已经在做临床，紫杉醇含量降低一多半，通过性较好。公司计划今年雷帕霉素的冠脉球囊上临床，公司认为紫杉醇和雷帕霉素的差别没有那么大，但公司还是准备了完备的产品布局供医生选择。

外周药物球囊比较大，周长比较粗，外周长度是冠脉三倍，所以载药量是冠脉球囊的10倍左右，外周可能更加倾向于选择安全性较高的雷帕霉素药物球囊。外周也是两代球囊，第一代是紫杉醇，需要解决的是增加死亡风险的问题。公司作为一个平台企业，还在不断研发新一代药物球囊，新技术路径的球囊。冠脉和外周的涂层基本组织是一样的，但是含药量不一样，我们认为未来药球可能是个主要路线。

提问：可降解支架的潜力、波折以及未来？

回答：可降解的技术没有问题，主要是市场和思想问题。外国人做不好为什么国内企业能做好？公司会逐渐用科学研究的数据来回答各种质疑，从上市以来安全性和有效性得到了充分的证明。随着时间的推移，随着大家理解的加深，随着文化自信的提升，创新产品产品将得到更广泛的使用。

可降解是一个技术平台，公司各种各样的可降解产品层出不穷，可降解房间

隔/室间隔封堵器，可降解PFO，吻合器钉子的可降解等，乐普可能是在植入器械行业中是可降解产品的领导者和先行者，技术没问题，对于可降解市场公司也是长期看好，随着冠脉支架的降价，可降解长期数据安全有效，公司也希望更多医生、患者和市场逐步接受和理解。公司短期和长期市场都十分重视，切割球囊、药物球囊和可降解支架三个“介入无植入”是很好的组合，公司会满足不同患者市场的需求。

提问：FFR产品的优势，如何看到未来的竞争格局？毛利有所下滑的主要原因？

回答：放射科的CT-FFR对患者有价值，有可能会把冠脉造影的比例降低，对患者和医疗费用有帮助。如果患者已经做了造影，已经有伤口，图像FFR将对临界状态的患者可能会判断错误的比例降低，造影导丝FFR也是我们的路径之一。

一季度支架毛利率降了5-6个点，主要是由于曾经高毛利的产品权重降下来了，所以总体毛利下降。等到公司创新产品权重上来了，毛利自然也会逐步回到过去的水平了，其他产品价格基本稳定。今年仍然是一个调整换挡年，明年会逐步回归常态。

附件：与会名单

参会机构	参会机构
Archegos Capital Management	农银人寿保险股份有限公司
Capital investment corporation	诺德基金
CICC	鹏华基金
GoldstreamCapital 金涌资本	平安证券股份有限公司
HBMPartners	平安资产管理有限责任公司
Hillhouse Capital-HCM China Fund	朴易投资
InforeCapitalManagement	前海开源
Korea Investment	前海联合
Lake Bleu Capital	乾瞻投资
LazardAssetManagement	趣时资产
Manulife	全国社会保障基金理事会(社保基金)
PICC	人保养老
PICEA	润邦投资
Power Pacific	陕国投·元昊 1307 结构化证券投资集合
Sage Partners Limited	上海博润投资管理有限公司
SagePartners	上海海通证券资产管理有限公司
Trivest	上海行知创业投资有限公司
Xing Tai Capital	上海鹤禧投资管理有限公司
安华农业保险股份有限公司	上海恒复投资管理有限公司
百年人寿保险股份有限公司	上海名禹资产管理有限公司
北京安立路中心营业部	上海磐耀资产
北京合正普惠投资管理有限公司	上海森锦投资管理有限公司
贝莱德基金管理有限公司	上海山楂树甄琢资产管理中心（有限合伙）
毕盛（上海）投资管理有限公司	上海深梧资产管理有限公司
博度资产	上海盛宇股权投资中心（有限合伙）
博远基金管理有限公司	上海湘楚资产管理有限公司
渤海汇金证券资产管理有限公司	上海祥镒资产管理公司
渤海人寿保险股份有限公司	上海雪石资产管理有限公司
财通证券股份有限公司投资管理部	上海易正朗投资管理有限公司
财通证券资产管理有限公司	上海银叶投资有限公司
财信人寿	上海涌津投资管理有限公司
诚通	上海正享投资管理有限公司
诚通诚旻投资	上海中域投资—中域津和 5 期私募证券
创金合信基金	上汽顾臻（上海）资产管理有限公司
纯阳资产管理有限公司	上投摩根基金管理有限公司
淳厚基金	上银基金管理有限公司
大成基金管理有限公司	深圳前海固禾资产管理有限公司
大虎资本	深圳融信盈通资产管理有限公司
大家资产管理有限责任公司	深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司
丹羿投资	深圳鑫然投资

淡水泉	慎知资产
德亚投资	太平资产管理有限公司
东方阿尔法	泰康人寿保险股份有限公司
东方港湾	泰康资产管理有限责任公司
东方证券股份有限公司	泰山财产保险股份有限公司
东方证券资管	泰信基金管理有限公司
东海基金管理有限公司（筹）	天弘基金管理有限公司
东海证券股份有限公司	天津海达创业投资管理有限公司
东吴人寿保险股份有限公司	天治基金管理有限公司
沅京资本管理（北京）有限公司	通用技术集团投资管理有限公司
福建丹金恒信资产管理有限公司	同犇投资
高瓴资本	万家基金管理有限公司
高特佳投资集团	西部利得基金
工银瑞信基金管理有限公司	先锋基金
古槐资本	新华基金管理有限公司
光大控股	新华养老保险股份有限公司
光大证券股份有限公司	新华资产管理股份有限公司
广发基金管理有限公司	鑫元基金管理有限公司
广州市里思资产管理有限公司	信诚基金管理有限公司
国金基金	兴全基金
国金基金管理有限公司	兴证全球基金管理有限公司
国金证券股份有限公司上海证券资产管理分公司	雪石资产
国联安基金管理有限公司	阳光资产管理股份有限公司
国寿安保基金管理有限公司	阳光资管
国信证券	一村资本
国药投资	易方达基金
海通投资银行部	易方达资产管理有限公司
海通研究所	易知（北京）投资有限责任公司
海通证券	熠星投资管理有限公司
海通证券资产管理有限公司	银河基金管理有限公司
汉石	银华基金管理有限公司
恒天中岩投资管理有限公司	英大信托
弘毅远方基金管理有限公司	涌乐投资
红土创新基金	驭乘投资
宏道投资	圆信永丰基金管理有限公司
泓德基金管理有限公司	长城国瑞
华安财保资产管理有限责任公司	长盛基金
华宸未来基金	长盛基金管理有限公司
华富基金管理有限公司	长信基金管理有限责任公司
华泰证券	招银理财
华泰证券（上海）资产管理有限公司	浙商证券股份有限公司
华泰自营	正享投资
华夏基金管理有限公司	中国光大资产管理有限公司

华夏久盈资产管理有限责任公司	中国民生信托有限公司
汇丰晋信	中国平安人寿保险股份有限公司
汇添富基金管理股份有限公司	中国人保资产管理股份有限公司
汇添富基金管理有限公司	中国人寿保险(集团)公司
嘉合基金管理有限公司	中国人寿资产管理有限公司
嘉实基金管理有限公司	中国通用技术(集团)控股有限责任公司
坚果投资	中华联合保险集团
建信基金管理有限责任公司	中加基金管理有限公司
建信养老金公司	中金证券
建信养老金管理有限责任公司	中科沃土基金
江铜投资	中欧基金管理有限公司
交银施罗德基金管理有限公司	中融信托-朱雀 12 期
金鹰基金管理有限公司	中泰证券
进化论资产管理有限公司	中泰自营
景泰利丰	中天证券股份有限公司
九泰基金-中华保险	中信建投证券
乐道优选 9 号私募证券投资基金	中信建投证券资产管理部
聆泽投资	中信证券
绿地金融控股集团	中信证券股份有限公司
美国友邦保险有限公司上海分公司	中银基金管理有限公司
名禹资产	中英人寿保险有限公司
南方基金	中债信用增进投资股份有限公司
南京银行理财	朱雀基金管理有限公司
农银汇理基金管理有限公司	