

证券代码: 300633

证券简称: 开立医疗

编号: 2022-005

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	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 一对一沟通 ☐ 电话会议 ☐ 其他
参与单位名称	参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 5 月 10 日
地点	全景网“全景·路演天下”(http://ir.p5w.net)
上市公司接待人员	董事长陈志强先生、董事会秘书李浩先生、财务总监罗曰佐先生、独立董事华小宁先生、保荐代表人郭小元先生
投资者关系活动主要内容介绍	问: 感谢管理层的回复, 开立一直是重研发轻销售, 希望公司在销售上多多下功夫。在我看来开立是一家靠谱的科技公司是一家有责任担当的公司! 我也愿意和公司一起走下去, 希望公司学做越好, 开行业先河立民族品牌! 答: 您好, 销售是任何公司都必须重视和大力投入的。随着公司多年以来持续在品牌和市场方面的投入, 公司在市场上的品牌影响力日渐凸显, 销售也将逐渐走入良性循环, 谢谢。 问: 请问公司今年一季度计提了哪些非经营性费用, 然后今年一季度的经营成本为什么比 2021 年 2 季度营业成本还要高? 答: 您好, 公司于 2022 年发布了第二类限制性股票股权激励计划, 根据会计准则的规定, 公司于 2022 年一季度计提了一部分股权激励费用; 另公司的营业成本与公司产品的销售结构有关。谢谢!

	问：请问 2022 年威尔逊商还会有誉减值吗？ 答：您好，截至目前，公司收购威尔逊形成的商誉余额已较低，低于威尔逊的账面净资产，因此未来计提商誉减值的空间比较有限，谢谢。 问：硬镜方面公司是准备自己去做推广还是准备和其他公司合作？ 答：您好，公司硬镜业务目前规模较小，短期内公司将组建小团队进行推广，未来不排除寻求外部合作，谢谢。 问：今年一季度公司毛利率下滑的原因？ 答：您好，今年一季度毛利下降原因主要受产品结构影响，同时人民币相对美元升值以及上游电子元器件成本上涨也有一定的影响，但基本可控。谢谢！ 问：三甲医院内窥镜的销售中，有多少金额是使用性销售，多少是推广性销售？ 答：您好，公司员工在三甲医院主要负责学术推广和产品宣介，由代理商负责具体的落地事宜，具体在三级医院是使用性销售还是推广性销售，因为涉及医院家数较多，公司尚未统计相关数据，从实际采购情况看，单次采购多条镜体的三级医院订单在逐渐增加，公司总体软镜销售中镜体与系统的比值在不断提升，谢谢。 问：2021 年，硬性内窥镜具体销售收入是多少，市场占有率是多少。2022 年预计收入多少，市场占有率能到多少？ 答：您好！我们硬镜产品推出收到三级医院临床的好评，2021 年相比 2020 年接近翻倍的增长，但由于刚起步基数比较小，市占率还比较低，公司会持续加大投资力度不断丰富硬镜产品，以尽快在
--	---

市场占有率跟公司产品技术的地位匹配。

问：请问贵公司的利润一直被高额的费用所吞噬，请问问罗先生贵公司的营收要达到一个什么体量公司的利润才能体现出来，这也是我这几年投资开立比较困惑的地方，希望罗先生能帮我解感谢！

答：您好！谢谢您持续关注并投资公司，公司的商业模式的驱动力在于产品技术的先进性，所以公司这些年持续加大研发投入力度，可能在短期对公司利润有些影响，但是从公司这几年推出的超声 60 平台和内镜 550 平台以及在硬镜在三级医院得到临床认可，进一步增强公司持续加大研发投入力度的信心，医疗器械研发主要是为公司 3-5 年后提供业绩支撑，我们可以视为对未来的投资。这几年随着内镜产线市场规模的不断扩大，公司多产品战略的成功，在利润输出上应该是越来越稳健。谢谢！

问：请问在国产替代的背景下 2021 年国外增速明显高于国内是什么原因？国外毛利下降了 2 个点，是产品降价还是什么其他原因？谢谢

答：您好，受疫情影响国际 2020 年业绩有所下降，2021 年随着国际疫苗的覆盖率以及防疫的放宽，2021 年国际业务恢复性增长，增速相对快些。2021 年由于便携式超声等设备增长较快以及人民币相对美元升值，对国际业务毛利有所影响。谢谢！

问：请问，公司有具体的销售激励机制，能具体介绍一下吗？

答：您好！国内销售激励机制经过这不多年不断优化，形成短、中、长期激励计划，短期跟业绩强挂钩，中期根据持续业绩贡献列入重点培养计划，长期配合公司的股权激励政策让员工分享公司的成长红利，跟公司一起成长，谢谢！

问：内镜销售一部分是新增配备，一部分是替换掉老的设备。在替换这个角度，以前是用前几家公司产品的医院，替换成开立内镜的比率有多少？

答：您好，公司尚无法量化相关数据，从公司角度看，近两年主要销往国内空白市场，随着公司内镜产品种类逐渐丰富、高端功能予以配备，未来将逐步加大三级医院的销售占比，谢谢。

问：国内疫情不方便出行，是否影响了大家检查胃肠道的频次？目前看，从 2021 年开始医院配备内镜的增速是否加大？如果没有加大，预计什么时候会加速？

答：您好。是的，疫情对门诊确实会产生一定影响，国内整体疫情控制还是到位的，限制措施也是短期的。最近几年国家加强对基础医疗的投入，对早期诊断的投入都在加大，这个也是符合整体降低医保负担的宏观政策，在此逻辑下，内镜设备在今后仍将发展较快，谢谢。

问：IVUS 预计下半年拿证，公司在销售方面有什么安排，毕竟这跟之前贵公司的设备销售渠道还是不太一样？

答：您好，IVUS 涉及心血管内科，确实和公司原来偏内科设备有所差异，不论是销售渠道、学术资源等方面都不相同。公司将把产品反复和临床确认及改进，有限度地逐步地进行学术和市场投入，同时会考虑和其他外科强势企业进行多种方式的合作以加快推广。

问：内镜 2021 年国内市占率是多少？2022 年预计达到多少？

答：您好，公司内镜产品目前在国内的市占率仍比较低，低于 10%，凭借公司内镜产品的良好性能，公司预计内镜业务在未来几年内仍将保持比较高的增速，不断提高市场占有率，谢谢。

问：2021 年公司经营产生的现金流约 3 亿元，预计 2022 年公

司目标是多少？

答：您好，公司 2021 年年报经营活动现金流量净额为 3 个多亿，经营现金流比较稳健，公司非常重视经营现金流的管理，2022 年经营现金流相信随着公司业绩稳步增长。

问：开立什么时候能涨一波？

答：您好，我们认为公司目前已进入良性发展的阶段，公司管理层对未来业绩比较有信心，谢谢。

问：请问我们开立的超声内镜有开始销售吗？

答：您好，公司超声内镜产品在国内与国外均已开始销售，并取得了订单，今年底凸阵超声内镜在国内拿证后会加快市场推广和销售的力度，谢谢。

问：芯片供应紧张情况是否有缓解？公司如何应对？

答：您好，今年上半年整体芯片供应情况比去年明显好转，再加上公司在去年已经做了比较大的库存准备，因此能满足全年的生产需求，谢谢。

问：截止现在公司各项设备的中标情况？

答：您好，公司及经销商积极参与医院的设备采购投标，今年一季度中标情况比较乐观，符合公司的全年预期，大家也可以从各招标网站获取相关信息。

问：去年年报和今年一季度的业绩增长,是否具备可持续性?今年有没有业绩指引？

答：您好，公司业绩指引非常明确，超声线收入稳定增长，内镜设备线快速增长。今年公司力求收入稳健增长，毛利率稳中有升，各项费用严格管控，费用率下降，延续规模效益凸显的趋势，谢谢。

	问：一季度具体销售内窥镜收入？ 答：您好，公司内窥镜销售收入数据，可通过公司披露的半年度报告或年度报告进行查询，谢谢。 问：麻烦介绍一下正在研发的产品，今年会出的新产品，谢谢 答：您好，分产品线来看，超声主要是新一代超声平台在年度到下一年初拿证，届时相关衍生型号也将发布，软镜线主要是超声内镜等新镜种以及光学放大和可变硬度镜体导入相应镜体量产，其他还有包括心内的血管内超声产品及外科的 4K 硬镜新产品等，谢谢。 问：请问上海工厂复工情况？ 答：您好，公司位于上海的子公司占公司整体收入的比例较小，目前正在积极申请复工复产，谢谢。 问：人民币贬值对公司出口业务有什么影响？ 答：您好，国际市场一直是公司很重要的市场，大部分用美元结算，美元相对人民币升值对公司出口业务产生积极影响，但汇率变动存在一定的不确定性，公司将持续关注汇率波动情况，积极采取相应金融工具等相关措施降低汇率波动带来的财务风险。 问：请问 2022 年二季度经营情况如何？ 答：您好，公司 2022 年经营正常，按照公司年初规划的目标在积极推进完成。二季度具体经营情况将在 2022 半年度报告中详细披露。公司会努力做好经营，争取以良好的业绩回报广大股东，谢谢。
附件	无
日期	2022.05.11