

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：2022-03

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	265 家境内外机构共 378 名参会人员，详见附件明细
时间	2022 年 10 月 30 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长 蒲忠杰 财务总监 王泳 董事会秘书 江维娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>公司介绍：</b></p> <p>尊敬的各位投资者好，感谢各位参与会议，公司前三季度实现销售收入 77.62 亿，扣除新冠抗原后，实现 18.45%增长；第三季度实现收入 24.28 亿，利润 5.41 亿元，扣除新冠抗原后，常规业务实现 20.22%增长，这是符合和略超管理者预期。目前抗原占比不到 4%，第三季度抗原销售价格较低，对利润影响更小，第三季度基本反应了公司常规业务正常经营下的情况。下面和大家谈论两件事：</p> <p>第一，中报时我和投资者说乐普走出了集采的影响，第三季度进一步反应了这个情况。第三季度心血管创新器械在去年高基数的情况下，依旧实现了高增长，药可切在冠脉占比 67.67%，占比和中报比略有下降，主要是正常的业务反应，Q2 时公司把冠脉团队分成了两部分，一个卖创新产品，另一个通</p>

路产品，以前通路产品的销售收入不匹配公司在冠脉的地位，一个团队销售时销售人员都只会去卖盈利能力更高的产品，对通路产品不重视，所以公司对两个团队分开考核，通路产品第三季度也实现了非常好的增长，此外，外贸团队开始在外面跑业务，因此外贸部分也实现了比较好的增长，所以业务总体更加稳定和可持续。在外科方面，福建政策出来后，福建的集采价格好于公司预期。目前公司所有产品的集采负面影响基本都消除了，未来对公司产品而言，可能从集采中获益市场份额有所提升。在传统医疗器械业务范围内，公司已经经受住了集采的洗礼，公司通过创新产品重新走向长期稳定增长发展的道路。

第二，进一步证明了创新驱动的生命力：冠脉的创新产品在公司的比例非常高，这证明了创新的驱动力，公司正将创新的动力传递到诊断、外科、麻醉等各个方面，公司未来的收入增长将主要依靠创新产品。

全年来看，之前股权激励的目标，扣非归母净利润 21.33 亿的目标应该没有问题，第四季度公司各方面销售目前看都挺不错的，今年全年目标实现没问题，冠脉的创新产品营销收入应该能实现 10 亿以上。

明年公司销售收入和扣非归母利润保障 15% 的增长应该没问题，可以适当乐观一些。明年心血管创新器械多了 2 款产品，FFR 和外周切割球囊，包括原来新产品的增长，心血管医疗器械明年还能有 40-50% 的增长，非心血管器械目标 30% 左右的增长，药品目标 10% 增长。第三季度药品相对去年同期有 5% 左右增长，今年年底甘精胰岛素、氯吡格雷阿司匹林复方制剂有望上市，最近阿司匹林肠溶片也获批了，这三个新品种竞争格局比较好，在我们销售团队的努力下，明年药品板块有希望实现 10% 的增长；医疗服务和健康管理预期长期 20%-30% 的增长。因此，对明年情况可以更乐观一点。

在非心血管医疗器械领域，公司通过内生成长和小型股权

投资，公司形成了两个新的板块：一块是消费属性比较高的板块，包括眼科、医美、牙科三方面，医美 3 款产品预计在 2025 年第一季度能获批，眼科目前已经有一款 OK 镜在销售，后续还有自研的产品，消费医疗板块预计 2025 年开始会贡献比较大的收入，明年预期能有 1 亿左右的收入；另一块是内窥镜和相关耗材，现在有一个产品已经获证开始销售，预计明年年底其他重要产品也都会陆续获证，包括超声内镜、一次性使用内镜等，也会为公司未来发展打开窗口。

以上就是我向大家汇报的内容，第一是今年全年目标可以实现；第二是明年维持两个 15% 的目标没有问题，可以适当乐观；第三是公司新引进的两个有广泛前景的赛道消费和内窥镜。

**提问环节：**

**Q1：公司对很多业务都有布局，明年收入和利润也有 15% 的目标，公司在费用投入上怎么考虑？**

A：明年预期收入 15% 的增长预期，利润端会更好一点，目前公司控制成本的能力在增强，最近一年公司在深化改革和增效节源方面成效显著，在采购、生产、营销各方面管理上不断加强，成本各个环节都不断降低，费用提升会低于销售额提升，所以利润端表现会更好。

**Q2：目前来看，创新医疗器械在集采政策和续约规定上都在逐渐温和，背后的逻辑是什么？这样的政策框架是否可以持续？**

A：这部分内容公司在半年报已经有过分享，这种变化不是企业、医保局自身能决定的，而是市场本身的内在逻辑，创新的医疗器械本身需要比较长的导入期，需要教育医生和患者，有的甚至有 5-7 年的导入期，因此在导入期只有少数企业的背景下，集采也是很难实现的，创新医疗器械相关集采政策

更倾向于限价，而价格主要也是依靠供需关系决定的，所以最近也看见有创新器械暂不集采的规定。对于推广期产品，目前国家已经把重大的、竞争比较激烈的产品都在国家层面集采完了，所以其他主要是省际集采。省际集采有些企业会做取舍，这也是由供需关系决定的，所以省际的集采降幅也就不那么激烈。现在集采方面，政策逐接近趋向于市场供需的基本逻辑，政策的精细化也体现了集采进展中政府对市场的深入理解，价格本质还是主要由供需关系决定的。但对不同企业来说，影响可能也是不一样的，有的公司最早被集采，有的企业还没有开始集采，但总体来说，只要不是国家集采，政策的影响可能就没那么大。

**Q3: 公司目标是成为中国的强生，现在也有眼科、内窥镜的布局，能否再展开介绍一下？**

A: 公司把眼科、口腔和医美都归为消费型医疗器械，现在这个赛道比较热，直接并购比较难，公司通过 2-3 年的准备和内在研发，做了一系列的布局。口腔是之前并购的，眼科通过成都公司和上海公司换股，目前有 67% 的股权，上海企业是小股东，未来会进一步提高股权比例。眼科收了一个进口产品的牌照，自研也有一款，明年预计二季度拿证，销售队伍已经建设起来了，明年开始和友商竞争。目前国内青少年近视率很高，但之前 OK 镜价格都非常高，限制了产品的渗透率提升，公司认为这个产品成本很低，集采降价后产品渗透率还能提升，对公司来说是个大的机会，在白内障、青光眼、ICL 方面，公司也在利用自己技术的积累在进行研发，明年眼科目标 1 亿左右，未来会不断有新产品出来，预计 2025 年产品管线更全面。医美方面，公司一款童颜针已经进临床了，已经入组了 80 多例，但临床后续观察期比较长，因此要到 2025 年年初拿证，水光针预计也是差不多时间拿证，水光针临床观察时间短一些。因此医美到 2025 年年初对公司销售收入将会产生影响。

内窥镜方面，公司消化道小超声产品已经拿证，呼吸道小超声产品明年二季度拿证，消化呼吸道内窥镜和超声内窥镜预计明年年底都会拿证，一次性内窥镜尿道产品已经进入注册申报了，一次性呼吸道也快了，一次性内窥镜芯片成本较高，而乐普作为高值耗材公司也正利用自己的优势技术平台不断转移，内镜以及内镜下耗材未来也会是个大的品类，公司预计也能拿到一定份额，销售额贡献预计要到 2025 年后。

**Q4：公司外周小切割球囊已经获批，目前团队情况如何？明年有什么预期？**

A：目前外周销售队伍正在建设，但还没到一个很满意的状态，我们的预期收入大概 1 亿左右，明年年初目标会更明确一些，外周的团队还需要进一步建设。

**Q5：公司面对集采做了丰富的产品矩阵的布局，公司的研发资源如何布局和匹配？**

A：公司本身研发队伍很强，临床前研发都在按进度进行，一个人可以负责好几个项目。进度上影响比较大的是临床环节，因为新产品临床怎么做医生也需要研究一下，目前正在扩大人力和资源做这些事情，内部研发上没什么问题，公司成立了临床一部、二部、三部、四部，最近也成立了神经调控临床部来做脑起搏器等神经调控类的新产品。

**Q6：明年心血管预期 40%-50%增长，具体怎么拆分？**

A：三个创新产品明年增长预计在 30%-40%之间，能增长 3.5 亿左右；FFR 明年目标 2 亿，目前国内 FFR 因为设备限制渗透比较低，部分大医院有，但小医院基本没有，所以公司认为未来空间很大；支架方面，新一轮续标新价格体系下，公司会通过提升钴铬合金金属支架覆盖的医院数量，提高公司集采金属支架的供货量，因此毛利可能会多出 2 个亿左右；此外，

心泰方面，封堵器能有 1 亿左右的增长，因此，心血管医疗器械方面增长压力不大。

**Q7：瓣膜领域布局企业非常多，乐普角度来说研发端、产品端、销售端是什么布局思路？**

A：心泰将承担公司所有结构心项目，先心封堵器的更新换代、心源性卒中封堵器这两块能保证 50%-60%的增长。另一块在介入瓣膜方面，这部分市场潜力很大，但什么时候市场能变大还需要比较长时间，需要耐心。公司的产品在技术上具有后发优势，所以公司认为未来在介入瓣领域也能有立足之地，凭借公司技术的后发优势、商业化能力，所以公司在介入瓣膜方面能赢的概率还挺大的，希望能拿到 20%-30%的市场份额。

**Q8：在当前时点，公司怎么看待未来出海的趋势？在国际化上公司有怎么应对？**

A：公司总体来说是内循环的企业，海外收入占比不高，目前地缘政治对公司影响很小。在国际化方面，公司之前也发行了 GDR，目前最迫切的是在东南亚建设一个生产基地，将一些刚需常用产品实现国外制造国外销售，目前正在找一个中立的国家，也在和一些人员谈判中。

**Q9：集采模式逐步变成限价模式，这对于公司后续品种盈利能力有什么影响？**

A：现在省际集采更像是用集采的形式来要求企业降低终端价，未来可能还是要根据企业的市场影响力来判断集采对盈利能力的影响。之前有些小企业给经销商价格很低，靠经销商卖，集采后经销商要求企业进一步降价，这类小公司可能就要被出清了；但如果企业市场影响力大，集采降价后企业不降价，经销商承担降价，这对企业就没影响。因此未来企业对终端的影响力比较重要，影响力大，在这种模式下和经销商的谈判能

力强，企业就能长期存活。所以未来对市场把控力越大的企业受到的影响越小，这种集采模式可能就是对小公司的出清。

**Q10：最近电生理的集采比较温和，在电生理方面公司也有相关布局，能否介绍一下？**

A：电生理方面国内企业相比之前市场份额是变小的，进口企业是越来越强的，所以电生理集采的温和也是符合市场逻辑的。对公司来说，已经放弃了普通射频产品，选取其他技术平台产品，目前公司冷冻球囊已经进入临床，电场消融明年进入临床。

**Q11：公司院内 PCI 手术需求恢复程度如何？**

A：PCI 手术在集采后增长是更快的，需求方面一直存在，疫情方面，短期医院手术量是有扰动的，但长期 PCI 手术的增长趋势是不变的，我们预计能有 15%同比增长，这是不受疫情和集采影响的。

**Q12：在 DRGs 推行的背景下，医院怎么抉择创新产品和医保控费？**

A：DRGs 是过去数据的延续，目前 PCI 手术不太受 DRGs 的政策影响，支架集采后，主要是报销额度中逐步腾笼换鸟的过程，总体报销额度目前没有受到集采的影响。

**Q13：公司有什么产品未来有计划申报创新医疗器械名单？**

A：公司之前创新产品申报较少的原因是，申报需要答辩且提交很多材料，过程中可能培育新竞争对手，在目前政策背景下，公司未来也会更积极一些，对一些竞争对手跟进较慢的产品，公司会考虑去申请。

**再次感谢大家周末参与电话会议。**

附件清单(如有)	如附件
日期	2022年10月30日

附件:

机构名称	机构名称	机构名称
爱建证券自营	东北证券	国海证券
安信基金	东方阿尔法	国华人寿
安信证券	东方自营	国华兴益
白犀	东吴基金	国华兴益保险
宝盈基金	东吴证券	国金证券
北京鼎隆投资	东兴证券	国联证券
北京信复创	董吉汇	国盛证券
北京知合私募基金	多鑫五地	国泰基金
北京致顺投资	方正证券	国泰君安
贝莱德基金	蜂巢基金	国信证券
博时基金	福州经济技术开发区川海私募基金	海富通基金
成泉投资	富国基金	海通投资银行
诚盛投资	富兰克林邓普顿	海通证券
创金合信基金	港丽投资	瀚伦投资大中华直通车私募
淳厚基金	高盛	瀚亚投资
大成基金	高毅资产	杭州凯昇投资
大道资产	工银安盛资管	和谐汇一
大朴资产	工银理财有限责任公司	贺腾
丹羿投资	光大保德信基金	恒健远志
淡水泉	光大证券	弘尚投资
德邦自营	广东惠正投资	红方
第一上海创业投资	广发基金	红土创新



鼎锋投资	广州汽车集团	泓德基金
鼎晖投资咨询－稳健成长A 股基金	国海富兰克林基金	鸿道投资
华安基金	景领资产	上海东方证券资产管理有 限公司
华宝基金	九泰基金	上海高毅资产
华宝信托	玖鹏资产	上海行知创业投资
华创证券	凯石基金	上海景领投资
华富基金	理成投资	上海君和立成投资
华商基金	茂典资产	上海瓴仁私募基金管理合 伙企业（有限合伙）
华泰柏瑞基金	明达资产	上海盟洋投资
华泰证券	宁银理财	上海勤辰
华泰资管	农银人寿	上海勤远投资管理中心 （有限合伙）－勤远动态 平衡6号私募证券投资基金
华西证券	诺安基金	上海秋晟资产管理有限公 司
华夏基金	鹏扬基金	上海深梧资产管理有限公 司
汇安基金	浦银安盛基金	上海天猷投资
汇添富基金	前海行健资本	上海拓璞投资
慧琛资产	前海人寿	上海易正朗投资管理有限 公司
混沌投资	人保养老	上海证券
火星资产	融通基金	上海中域投资－中域津和 5期私募证券
嘉实基金	睿郡兴聚	上海朱雀投资
建信基金	睿扬	上汽欣臻

建信养老	润达圣安	上银基金
江海证券	沙钢投资控股	申万宏源证券
江苏瑞华投资控股集团有限 公司	厦门金恒宇投资	申万证券
交银施罗德基金	山楂树投研	深圳创富兆业金融管理有 限工公司
金信基金	陕西抱朴容易资产管理	深圳广汇缘资产管理有限 公司-广汇缘珍拾1号私 募证券投资基金
进化论资产	上海冰河资产管理	深圳纽富斯投资
进门财经	上海博鸿投资	深圳前海岳瀚资产管理
深圳清水源投资	泰信基金	兴业基金
深圳市道林资产	天风证券	兴业医药
深圳市恒邦兆丰私募证券基 金管理有限公司-恒邦益善 私募证券投资基金	天弘基金	兴业证券
深圳市金友创智资产管理	天治基金	兴证全球基金
深圳市九霄投资	通用技术	循远资产
深圳市尚诚资产管理	同泰基金	阳光资产管理
深圳耀星投资	彤源投资	野村资管
盛宇投资	万家基金	壹德资本
盛宇资产	西安曲江祥汇投资	易方达基金
时真资本	西南自营	易米基金
双赢资本	汐泰投资	易鑫安
思晔投资	先锋基金	易正朗
四川发展基金	湘财基金	银河证券
苏州丹青二期创新医药产业 投资合伙企业(有限合伙)	新华基金	银华基金
太保	新泉投资	银鹭投资
泰康人寿保险	信达证券	英大国际信托

泰康香港	星元投资	永安国富
泰康养老保险	兴全基金	永丰金
永赢基金	中银基金	Oxbow Capital
驭乘投资	中银证券资管	Pinpoint
煜德投资	中邮证券	Power Corporation of Canada
圆信永丰基金	珠海坚果私募基金	Segantii Capital Management
长安基金	紫阁投资	SMC - P notes
长城基金	中银基金	Tairen
长见投资	3W fund	Taiwan Life Insurance Co., Ltd. (台湾人寿保险股份有 限公司)
长盛基金	AIHC	Teng Yue Partners, LP
长信基金	Atlas Capital	Tiger Pacific Capital L.P.
招商基金	China alpha	Tobin Capital
招商信诺	CICC	TX Capital
浙江乾瞻投资管理	CITIC Capital	UBS
中国互联网投资基金	CITIC SECURITIES COMPANY LIMITED	Valliance Asset Management Limited
中国人寿	Comgest-CBF-Magellan	HSBC Group
中海基金	Dymon Asia	Lake Bleu Capital
中金公司	Essence Securities Asset Management	lavfund
中金基金	Fuh Hwa	LMR PARTNERS LIMITED
中欧瑞博投资	GF FUND	ORBIMED ADVISORS LLC
中融汇信期货有限公司	Gopher Asset Management	3W fund
中泰证券	HBM Partners Hong Kong Limited	
中信建投证券		

中信银行		
中信证券		
中信证券资管部		
中意资产管理		
中银国际自营		