

证券代码: 300633

证券简称: 开立医疗

编号: 2025-003

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"/> 电话会议	<input checked="" 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 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	汇丰前海证券、山西证券、中邮证券、华创证券、深圳市康曼德资本管理有限公司、深圳北斗星资本、太朴持信私募基金管理（珠海）有限公司、财通基金、国盛证券、重阳投资、华夏未来资本管理有限公司、GIC、安信基金、中邮创业基金管理股份有限公司、格林基金管理有限公司、西部证券、中信建投证券、中国国际金融股份有限公司、复胜资产、国信证券股份有限公司、奇盛基金管理有限公司、野村证券、西南证券、平安证券股份有限公司、华泰证券、博时基金、源乐晟资产、涌津投资、创金合信基金管理有限公司、先锋积极管理有限公司、国泰海通证券、敦和资管、财通基金、华源证券、国海证券、东方阿尔法基金、第一财经、每日经济新闻、广发证券、前海开源证券、信达证券、天奥投资、东方医药、招银理财、大摩基金	
时间	2025年5月14-15日	
地点	公司会议室、深圳市福田区香格里拉酒店	
上市公司接待人员	公司董事长陈志强先生、总经理吴坤祥先生、董事会秘书李浩先生、财务总监罗曰佐先生、证代吴坚志先生	
投资者关系活动主要内容介绍	董事长陈志强先生发言： 2024年受国内行业政策因素及公司逆势加大战略投入影响，公	

司业绩阶段性承压，但基于公司业务布局及市场研判，公司对 2025 年保持乐观预期：

一、自 2024 年第四季度起，国内医疗设备更新逐渐起量，今年前四个月终端医院的医疗设备招标采购金额大幅增长，预示行业开始复苏；

二、近一年多来，公司在超声、内镜、外科领域发布了多项重磅产品，包括超声 80/90 平台、内镜 HD-580 及 HD-650 系列产品、外科三合一（4K、3D、荧光）高端腔镜系统，2025 年是公司产品的大年，多项高端产品将显著提升公司市场竞争力；

三、公司微创外科、心血管介入两条新产品线发展态势良好，预计 2025 年营收将快速增长，有望减少对利润的压力；外科与心血管科属于医院核心科室，行业空间巨大，新科室的开拓有助于重塑和提升公司品牌形象，并为公司创造新的利润增长引擎。

目前，开立医疗的超声、消化与呼吸内镜、微创外科、心血管介入四条产品线已布局完成，逐步实现“内科+外科”、“设备+耗材”、“诊断+治疗”的产品线布局，构建了中长期的产品线矩阵，随着高端化战略的持续推进，公司将迎来更加稳健的未来。

问：基于医疗行业集采、医保控费等政策，投资者信心不足，未来哪些方面会有契机改善整体健康医疗行业市场环境和信心？

陈总：从宏观层面看，在人口老龄化，居民健康意识增强、积极参与疾病早筛早诊早治，以及国家和社会对孕产安全与胎儿健康更加重视、需要有更多更好的设备检测等背景下，中国和全球对医疗行业需求增加的趋势不会变，这是信心的基本盘。

过去两年来，国内医疗行业受政策因素影响，发展速度下降，但不改行业需求长期稳健、行业发展长期向好的局面。公司在行业的低谷期保持战略定力，逆势加大投入，扩招人才，坚持高比例研发投入，布局多产品线，推动产品高端化，保持产品力与团队领先，这是公司稳健发展的基础。

问：国内设备更新项目的进度，以及对医疗设备行业的影响？

答：设备更新政策宏观上是到 2027 年社会固定资产投资增加 25%以上。2024 年，关于国内医疗设备更新项目，全国各省市都发布了规模较大的采购计划，但直至 2024 年底，获批后最终招标落地的比例不高，剩余部分将在 2025 年陆续落地，叠加上 2025 年新批的更新项目，会为医疗设备市场带来相当增量。

从目前已实施的部分设备更新集中采购项目看，个别项目最终中标价格较低，尽管短期内集中采购项目占全市场采购的比重不高，但可能成为国内医疗设备行业整体毛利率走低的信号。对此，公司积极予以应对，公司在多年前就制定了高端化、多产品线的发展战略，每年投入高比例研发费用，不断在细分领域推出具有领先性的产品，为公司应对现阶段市场环境提供良好支持。集中采购项目的增加，将加快行业优胜劣汰，未来各细分领域的行业集中度会继续上升，头部品牌将获得更多的市场份额，在此过程中国产品牌市占率也会有所提升。

问：公司微创外科和心血管介入两条新产品线何时能够盈亏平衡？

答：2024 年，在市场环境不利的情况下，公司微创外科产品线业务收入取得 30%的增长，2025 年一季度中标更是取得超过翻倍的增长，呈现出快速增长的态势，公司预计 2025 年微创外科业务收入将取得较大同比增长，业务线全年亏损额有望缩小。公司微创外科业务目前仍处于起步阶段，研发、市场投入较大，随着收入规模快速增长，预计业务线实现盈亏平衡的时间越来越近。

心血管介入产品线，目前尚处于战略投入阶段，在售产品较为单一，公司已在该领域布局新的产品，预计未来建立多产品组合后，该业务线的盈利情况将有所好转。

问：如何应对硬镜领域竞争激烈的问题？

答：1、国内硬镜领域进口品牌占比高，尽管国产品牌众多，但普遍规模较小，市场格局较为分散，公司现阶段参与正当其时；

2、公司打造微创外科“智荟”手术室，产品组合包括腹腔镜、周边设备、能量平台、手术器械及显示设备等，并推出超腹联合、双镜联合、多镜联合等独特解决方案，得到临床的广泛好评。公司微创外科产品的产品力及产品组合在硬镜领域具备较强的优势；

3、公司硬镜业务在过去几年保持较快增长，去年同比增长 30% 达到 1 亿收入，今年一季度中标实现翻倍增长；2024 年公司硬镜在上海华山医院、上海交大瑞金医院实现装机，以上代表公司硬镜业务的潜力。

问：AI 对公司产品以及医疗设备行业发展的影响？

答：目前 AI 在提高医生的工作效率、减少医生的工作负担方面有较大帮助，如公司内镜 AI，具有实时智能质控功能，医院对医生做内镜检查有质控要求，需要完成较多的截图、存图工作，AI 可帮助完成，降低医生的工作量。不同厂家对 AI 的定位可能存在差异，公司作为设备厂家，对 AI 的定位是瞄准临床的“最后一公里”，紧密结合临床，显著提高医生的诊断效率并为医生减负。未来随着 AI 的发展和成熟，AI 将能发现医生识别不到的病灶，减少漏检，发挥出媲美高年资医生的作用。

公司坚持以医疗设备为核心，实施“设备+AI”的策略。目前，公司在 AI 领域有三十余名专职研发人员，在超声和内镜领域均有所产出：

内镜领域：公司已初步研发独立 AI 软件，具有 AI 实时智能质控，针对上消化道，监测检查完整度防漏检；针对下消化道，监测退镜速度，进行清洁度评分、息肉检测，辅助医生提升检出率。

超声领域：产科 S-Fetus 获得 AI 产品注册证，具有中晚孕切面质控及自动测量功能；妇科智能 S-GYN2.0 具有生殖健康、妇科检

	<p>查、产后康复等 AI 解决方案。基于超声图像的肝包虫 AI 辅助诊断解决方案，能有效帮助医生提升肝包虫的鉴别率，成果发表在柳叶刀数字医疗期刊。</p> <p>公司将持续保持对“设备+AI”的投入，打造更符合临床需求的设备。</p>
附件	无
日期	2025.05.16