

证券代码：300326

证券简称：凯利泰

## 上海凯利泰医疗科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2020-02

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华夏基金管理有限公司 罗皓亮 华夏基金管理有限公司 王泽实 华夏基金管理有限公司 黎曼 华夏基金管理有限公司 李平祝 华夏基金管理有限公司 王骊鹏 国金证券股份有限公司 袁维 国金证券股份有限公司 杨芳
时间	2020年9月3日
地点	上海市浦东新区瑞庆路528号公司四楼会议室
上市公司接待人员姓名	上海凯利泰医疗科技股份有限公司 董事会秘书 丁魁 上海凯利泰医疗科技股份有限公司 证券事务代表 孙梦辰
投资者关系活动主要内容介绍	详见附件
附件清单(如有)	无
日期	2020年9月3日

### 投资者调研会议记录

时间：2020年9月3日上午9：30-11：30

地点：上海市浦东新区瑞庆路528号公司四楼会议室

调研人员：

华夏基金管理有限公司 罗皓亮

华夏基金管理有限公司 王泽实

华夏基金管理有限公司 黎曼

华夏基金管理有限公司 李平祝

华夏基金管理有限公司 王骊鹏

国金证券股份有限公司 袁维

国金证券股份有限公司 杨芳

公司参加人员：

上海凯利泰医疗科技股份有限公司 董事会秘书 丁魁

上海凯利泰医疗科技股份有限公司 证券事务代表 孙梦辰

公司董事会秘书丁魁首先向调研人员介绍了公司近年来的基本发展情况及未来发展战略规划。

调研人员就公司目前的经营情况提问如下：

**1、疫情对公司各板块业务影响有多大？预计什么时候公司业务能恢复到正常水平。**

丁魁：疫情对公司还是有一定的负面影响，半年报也已经披露了，目前来说，PKP/PVP手术量从6月开始，月度同比开始增长。下半年如果国内疫情没有进一步的恶化，PKP/PVP手术量会逐步恢复正常水平。Elliquence手术量受海外疫情影响，海外收入部分4-6月份同比下滑幅度较大，7月份开始恢复到相对正常的水平。

**2、目前公司产品适用的手术是急诊手术，还是择期手术？上半年影响比较大的区域有哪些？**

丁魁：创伤产品基本都是急诊手术；Elliquence产品适用的手术基本为择期手术。PKP/PVP手术的主要原理是在椎体的病损部位注入凝固性材料（俗称骨

水泥)以达到纠正畸形、减轻疼痛、稳定骨折的治疗目的,这种手术一般在新发骨折 2-3 周内进行手术治疗效果较好。上半年 PVP/PVP 手术国内影响比较大的区域主要有北京、湖北这两个区域, Elliquence 产品的手术 4-6 月份美国受疫情影响比较大。

**3、目前,各个省市关于高值耗材陆续出台了一些集采政策,您认为未来公司代理商集中度会因此进一步集中么?**

丁魁:骨科的代理商相对来说是比较分散的,具体到政策来说,短期来看,的确政策会驱动医疗器械流通领域进行一次大洗牌,一些小的代理商会逐渐淘汰退出市场,长期来看,还要看未来政策的走向。

**4、能简单聊聊公司未来发展规划么?**

丁魁:重点的规划主要有以下几个方面:(1) PKP/PVP 产品做进一步的推广工作,渠道继续下沉;(2)围绕椎间孔镜研发注册新的产品线;(3)创新型产品的布局。

**5、目前艾迪尔的业务恢复情况?**

丁魁:上半年有一些下滑,现在正在逐步恢复中,因为艾迪尔主要是做创伤产品,这一块的市场竞争相对于骨科其他领域产品(如关节、脊柱微创产品)更加充分一些,我们认为未来创伤产品的竞争主要还是集中在服务质量上,这个服务包括入院配送服务,跟台服务等等。我们未来也会在服务上加强我们创伤产品的竞争力。

**6、未来如何提高 PKP/PVP 手术产品的渗透率呢?**

丁魁:主要还是通过进一步的学术推广以及降低手术学习难度来提高能够操作这种手术的医生人数,从而进一步的提高产品渗透率。具体来说,就是尽可能地将 PKP 手术标准化,简单化。比如,针对 PKP 手术中最难的穿刺环节,我们正在研发专门针对这一难点的 PKP 手术导航系统,这样就能大大缩短区县级医院的医生的学习周期。

**7、公司如何加强与医院之间的黏性从而保证稳定的市场占有率?**

丁魁：公司与医院之间的长期合作主要通过以下两种方式来达成，一方面是公司长期以来产品的安全性和临床稳定性得到很多医生的认可；另一方面，公司也在不断的推陈出新，给医生提供源源不断的新产品储备，在这方面，公司与医院医生是合作共赢的关系。

#### **8、公司员工人数和同类骨科公司相比相对较少，是什么原因呢？**

丁魁：公司在经营思路与骨科传统耗材公司有所区别，公司市场销售主要以学术为导向，但就像刚刚说的，这种以学术为导向的销售策略我们认为有利于加强我们与医院及医生的黏性。传统骨科耗材公司需要大量的销售团队去运营各级渠道，而且要真正下沉到县区一级医院，需要更多的销售人员。

#### **9、Elliquence 的市场前景如何？**

丁魁：公司认为 Elliquence 以后的市场空间是非常大的，现在其实国内相关手术的渗透率还是很低的，能开展腰椎消融疗法的医院还相对有限，相关的国产厂商的竞争主要也集中在刀头，主机方面目前国内还没有能与 Elliquence 竞争的对手。

目前 Elliquence 产品在国内的应用全部集中在腰椎间盘领域，终端手术耗材费用在 1 万多人民币左右，在美国 Elliquence 的产品是可以用在神经外科消融领域的消融止血，未来我们也会逐渐在国内尝试扩展 Elliquence 产品在其他科室的应用场景。