

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：2018-02

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	招商证券股份有限公司 漆经纬 招商证券股份有限公司 李莎 江海证券股份有限公司 李希 上海复杉投资管理有限公司 徐璐瑶 圆信永丰基金管理有限公司 范习辉 富舜资产管理有限公司 陈洪 上海正享投资管理有限公司 况弘 金库骐楷投资管理有限公司 黄隆堂 西南证券股份有限公司 李架 上海仁布投资管理有限公司 余群
时间	2018年10月30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	2018年10月30日

## 投资者调研会议记录

时间：2018年10月30日下午14:00-16:00

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：

招商证券股份有限公司 漆经纬

招商证券股份有限公司 李莎

江海证券股份有限公司 李希

上海复杉投资管理有限公司 徐璐瑶

圆信永丰基金管理有限公司 范习辉

富舜资产管理有限公司 陈洪

上海正亨投资管理有限公司 况弘

金库骐楷投资管理有限公司 黄隆堂

西南证券股份有限公司 李架

上海仁布投资管理有限公司 余群

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。

### 1、能否简单介绍下公司近来的的主要经营方针？

丁魁：以 PKP、PVP 为代表的脊柱微创产品是公司最核心的业务，目前在这一细分领域已成为国内市场上该领域的龙头，市场占比第一。公司定位于医疗器械微创高值耗材的综合服务商，目前在骨科领域公司市场占有率位于国内厂商前列。公司围绕“凯利泰+艾迪尔”打造双品牌产品线，实现差异化定位，其中凯利泰主要经营创新的微创器械耗材，艾迪尔主要经营脊柱和创伤骨科传统手术耗

材，通过两个品牌间的协同合作，完善公司的产品组合，塑造全面的品牌形象，提高客户黏性，有利于公司的市场开拓和价格体系维护。

2018 年是公司发展过程中很重要的一年，对公司的长期健康发展有重大意义。一是通过引入战投涌金投资，使公司的股权结构得到优化；二是成功收购了 Elliquence，产品组合的协同性和扩展性大大增强；三是进行了原有业务线的深度整合，包括出售易生科技，以及对艾迪尔业务的全面整合，有利于公司集中资源，聚焦优势领域。

## **2、能否对三季报做个简单解读？**

丁魁：公司整体对三季报增长情况满意，剔除易生科技后前三季度归母净利润同比增长 37%，其中第三季度增速达到 42%，主要原因是脊柱微创产品业务持续放量，前三季度预计有 40%-50% 的高增长。艾迪尔第三季度停止下滑，Elliquence 9 月份的业绩已经并表。

## **3、能否对公司主营产品 PVP/PVP 手术系统做一个详细的介绍？**

丁魁：（1）PKP、PVP 产品主要针对椎体压缩性骨折的治疗，已形成由球囊、导管、输送器、膨胀器等全套产品组成的椎体成形完美解决方案；（2）椎体压缩性骨折主要由骨质疏松引起，在老年人群中高发，尤其是绝经后的女性，发病率远高于男性。脊柱退行性病变导致的压缩性骨折不是骨质断裂，而是椎体塌陷，如果治疗不及时会导致老年人驼背，而驼背带来的椎体压力会传导至其他椎体引发再次塌陷，从而形成恶性循环，因此恰当的治疗十分重要；（3）在 2005 年之前，国内对于椎体压缩性骨折的主流治疗方案为开放性手术（椎体融合术）和保守型治疗（卧床休养为主），但均有不足之处。开放性手术恢复时间长，价格高昂，一般只有病情严重患者才会考虑手术，而卧床休养对于老年人而言往往容易导致其他并发症，严重影响生活质量。微创手术（椎体扩张成形）的基本流程为：植入球囊——扩张撑开椎体——取出球囊——注入骨水泥，完成塌陷修复。微创手术既可大幅减轻患者痛苦，及早解决病情，同时花费也低于开放性手术，在推出后受到医生和患者群体的广泛认可，目前已在全国大面积推广。

## **4、能否对 Elliquence 公司主营产品做一个详细的介绍？**

丁魁：Elliquence 的产品适用范围的可扩展性很大，包括普外、肿瘤、颌面等多个外科领域，在美国市场是没有适应症限制的，但国内暂时只批了腰椎间

盘突出和神经外科两个适用领域。以后整个射频产品线业务会以 Elliquence 为平台进行推广，公司已经有专门的外科推广团队负责这一块的市场工作，并且将与国药进行合作联合推广。腰椎间盘突出与脊柱压缩性骨折的情况类似，原先只能选择开放性手术或者物理治疗，物理治疗治标不治本，而开放性手术花费较高，主要适用于病情严重至生活不能自理的患者。微创手术适用于早中期病人，可以减缓恶化速度，避免进行开放手术，一次花费相对开放性手术降少，成本优势明显，如果以后医保按病种报销，那微创的优势更加显著。国内大概是从 2007-2008 年开始推广腰椎间盘突出微创手术，现在全国 600-700 家医院能够进行这项手术。

Elliquence 美国本部的业绩 9 月份之后已经并表，但国内部分的业绩还在总代理那边。明年一季度之后公司会收回国内总代理商的代理权。

#### **5、请问公司主要产品的医保覆盖情况？**

医疗器械耗材没有统一的国家目录，因此各地的情况都有所不同。总的来说，公司主要产品的医保报销比例在 60%—80%，覆盖面相对比较大。

#### **6、以后是否会将微创产品线扩展到整个骨科领域？**

丁魁：骨科不同细分领域的情况不同，脊柱骨科、关节骨科适宜微创手术，但创伤骨科因自身特性，并不适宜进行微创手术，目前也没有看到在创伤骨科做微创的趋势。

#### **7、能否简单谈谈公司在运动医学方面的布局进展情况？**

丁魁：运动医学的全产品体系已经基本成型，主要产品基本都在申报上市或者临床试验阶段。运动医学目前市场规模较小，基本由进口厂商占据，比照国外的运动医学产品规模，我们预期未来中国市场空间广阔。公司在运动医学器械领域的布局在国产厂商中处于最领先地位，运动医学市场需要整套产品体系去配合，不能光靠一两个产品去占领市场，会有一个厚积薄发的过程。

#### **8、是否考虑过全面进入关节骨科市场？**

丁魁：公司目前对关节骨科市场比较谨慎，人工关节是长期植入物，需要十数年以上的安全评价和治疗数据的积累，需要投入大量资源和时间去建立品牌口碑。暂时以参投关节公司为主要方向，不排除未来会进一步增持已投资关节公司。

#### **9、公司在销售渠道方面的实力如何，与国药器械采用什么合作模式？**

丁魁：渠道方面目前全国 800 家代理商，进入了 2000 家以上医院。与国药

器械成立合资公司，搭建区域物流配送平台，主要是借助国药集团的品牌，打通原先的一些市场壁垒，同时适应两票制、GPO 等政策变化。未来深策胜博的业务也会纳入与国药的合作体系，加强平台化的销售运营。从国药器械的角度来说，他们也需要与优质的厂商合作来加强对终端的话语权，因此这是双赢的合作模式。

**10、公司出售易生科技后获得大笔现金，会不会有其他的外延并购计划？**

丁魁：公司计划先充分整合好 Elliquence，再看看有没有适合整合的孵化项目，不会激进外延。