

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：2018-04

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	安信证券股份有限公司 马帅 景顺长城基金管理有限公司 刘晓明 景顺长城基金管理有限公司 詹成 景顺长城基金管理有限公司 余广 景顺长城基金管理有限公司 姜雪婷 景顺长城基金管理有限公司 余捷涛
时间	2018年11月26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11月26日

### 投资者调研会议记录

时间：2018年11月26日下午14：30-16：30

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：

安信证券股份有限公司 马帅

景顺长城基金管理有限公司 刘晓明

景顺长城基金管理有限公司 詹成

景顺长城基金管理有限公司 余广

景顺长城基金管理有限公司 姜雪婷

景顺长城基金管理有限公司 余捷涛

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、PKP 产品销量今年增速较快，能说说增长的原因么？增长的可持续性如何？公司在该领域的竞争力？**

这个我们认为是综合几方面的因素，一方面归因于多年的学术推广和医生培训的工作，现在能开展这个手术的医院逐年增多，医生的成熟度越来越高，医生是手术高值耗材终端使用量的决定因素，只有医生数量多了，用量才会大起来。近几年，该手术在三级医院、县级医院覆盖度越来越高，手术量开始显著的加速增长；另一方面是医疗保障水平的提高，尤其是新农合对该手术的覆盖，使县级、二级医院的手术量开始爆发。此外，考虑 PKP 手术本身属于微创手术，恢复期短，在时间成本昂贵的新时代背景下，更多病人主动选择治疗的意识也有所提高，且个人的支付能力也在增强。所以行业增长速度是逐年加快的，过去可能在 10-15%，今年是肯定超过 20%。公司该业务从去年开始就开始加速了，今年增速达到了 50%左右。

未来看，我们预估 PKP 的增长才是刚开始，现在是行业发展到了快速增长的时候。公司刚上市的时候，找的行业数据，椎体压缩性骨折一年 200 万新发病例，现在肯定是更多的，今年全国手术量可能最多也就在 30 万台，渗透率是很低的，成长空间非常大。

公司在这个细分产品领域是龙头公司，是最早在国内做推广的，在该领域具备很强的学术地位和影响力。国内所有开展这个手术的医院，都有公司的产品。从产品角度，凯利泰也是最齐全的，手术中涉及的大小器械非常多，单有一个球囊是远远不够的，配套的产品有非常多。公司前段时间公告获得远程骨水泥输送系统的注册证，能帮医生规避 X 光的辐射；预计明年能拿到骨水泥的注册证。公司会不断加强在该领域的竞争力。

## **2、PKP 手术在国内的渗透率为什么较美国相对较低？**

国内人口是美国的四倍多，但是这个手术量可能和美国差不多，而且从年龄结构等角度，国内该疾病的发病率是高于美国的，所以这样比较，确实渗透率远低于美国。原因应该有几方面，一个是受制于能做这种手术的医生的数量，美国该手术的推广比中国要早几年，所以能开展该手术的医生是比较多的，国内这几年才开始快速增长；另一个受制于病人的支付能力，之前耗材价格比较高，医保覆盖也不好，目前这些因素都有改善。此外，中国的病人相对人来说前置治疗的意思没有那么强。

## **3、公司的整体战略布局是否已经从一个全面的医疗器械平台转为专注为骨科医疗器械的平台？**

战略定位上是定位于打造医疗器械微创高值耗材平台，不局限于骨科，心血管可能确实不会做了，但是其他领域会考虑去布局，比如运动医学、泌尿、消化、五官等潜力巨大，且公司能够进行领先产品布局的领域。围绕这个定位未来不排除还会有一些战略收购。

公司的目标是打造国内最领先的微创医学平台。微创医学是外科中新兴的分支，未来会在几乎所有手术领域产生微创产品，公司目前正在依赖在脊柱微创上的积累，从产品到多科室渠道，多方位进行领先布局。

## **4、公司收购 Elliquence 股权以后，未来将如何推广 Elliquence 的相关产品？**

Elliquence 将借助凯利泰的平台，在脊柱微创上获得更大发展；凯利泰将借助 Elliquence 丰富的产品线，在其他科室进行战略布局。Elliquence 将在研发、市场推广等方面获得凯利泰的大力支持，产品在椎间盘突出领域的领域会进入新的增长期；Elliquence 产品在普外科、整形美容、神经外科、妇科等多科室具备很好的应用潜力，预计凯利泰将根据自身的资源、未来的产品线等，对产

品在其他科室的拓展进行尝试。

之前代理商在推广 Elliquence 的产品，没有动力去投入资源做学术教育，产品的增长基本是需求驱动。纳入凯利泰体系之后，将借助凯利泰的团队、渠道等对该产品进行主动的、系统性的推广。凯利泰的 PKP、PVP 属于对椎体压缩性骨折的修复，而 Elliquence 是对椎间盘突出的解决方案，两大微创手术，完美解决脊柱相关的问题，医院、医生、渠道等完全重合，因此，在凯利泰的推广下，将获得更广阔的发展空间。

产品和渠道对接上，完全没有障碍，预计一年左右的时间，理顺原有代理商和公司体系的关系，单独的团队搭建等工作，产品就将在国内步入新的发展时期。

具体来说，首先会从以下三个方面来进行落地，第一，我们会对主机进行升级，目前主机技术壁垒高，目前看不到有同等质量的产品会上市，主机升级后会保证主机和产品的使用配套性；第二，之前 Elliquence 在中国区域内只有一个耗材的产品在销售（即椎间盘消融的电极），但是 Elliquence 实际在中国已经取得多个注册证，原有代理商由于领域限制并未开展销售，凯利泰收购完成后将对这些注册证对应的产品进行推广，包括普外、整形美容等会优先推广；第三，我们将对 Elliquence 的产品针对不同的适应症分别进行中国医疗器械注册证的申请工作。

## 5、艾迪尔的业务未来如何提高竞争力？

艾迪尔的产品主要是脊柱创伤类，属于竞争比较充分的产品，我们未来主要靠进一步加强市场的推广和改变销售策略来抢占更多的市场份额。

另外，考虑创伤产品的双品牌战略，凯利泰的创伤产品以后会考虑更多的放到和国药控股医疗器械有限公司合作的平台公司上，便于以后集中配送和参与一些 GPO 业务。

## 6、能否简单谈谈涌金入股后公司在管理层面上的一些变化？

股权结构变化是公司进入新阶段的重要标志。公司是团队创业，股权结构较分散，在企业发展初期，这种结构对公司综合利用多方面资源非常有利。但是到公司累积了竞争优势，需要战略突破的时候，可能就有一些约束。今年年初，公司股权结构发生了重大变化，涌金以较高比例入股，实质上，已经形成了以袁总和其经营团队为核心的治理结构，这种变化为公司的战略布局提供了保障。从股

权结构变化后，公司的战略动作及董事会改选等，可以看出公司决策效率大大提高。

#### 7、能否简单介绍下公司商誉构成及目前是否存在账面减值迹象？

截至三季度末，公司主要商誉为投资易生科技（北京）有限公司的股权、江苏艾迪尔医疗科技股份有限公司股权、投资宁波深策胜博科技有限公司股权以及投资 Elliquence 股权产生。投资易生科技（北京）有限公司股权产生商誉余额 267,606,337.48 元，该公司之前或目前不存在商誉账面减值迹象，2017 年度及以前该公司盈利良好，管理层聘请独立的评估机构根据业绩情况进行评估不存在商誉减值；2018 年 7 月，公司董事会决议通过并发布《关于出售易生科技(北京)有限公司 100%股权的公告》，公司拟将易生科技出售给泰尔茂（中国）投资有限公司（详见相关公告），通过本次交易，易生科技预计出售价远高于投资成本，公司将因该交易存在较大处置收益，因此易生科技的商誉不存在减值迹象。投资江苏艾迪尔医疗科技股份有限公司股权产生商誉余额 347,256,428.42 元，投资宁波深策胜博科技有限公司股权产生商誉余额为 385,089,999.15 元，自收购以来上述公司的盈利情况一直良好，管理层聘请独立的评估机构根据业绩情况进行评估，依据评估结果与账面成本进行比较判断，该投资均不存在商誉减值及相关迹象。

公司为在脊柱微创领域的进一步介入和发展，公司 2018 年 8 月完成对 Elliquence 股权的收购，截至三季度末，收购 Elliquence 股权产生商誉余额为 494,238,245.37 元。Elliquence 公司主要从事骨科医疗设备领域，主要专注于骨科类外科手术能量平台的研发生产及销售；此次的并购将促使公司在骨科设备领域开拓新的业务板块，并与公司现有的骨科产业互相整合，相辅相成，不但可以丰富凯利泰自身产品的销售渠道资源，而且能增强凯利泰的盈利空间，根据公司对未来的预测，在完成产品和销售渠道整合后，预计该资产未来均能保持较高的利润规模，根据目前实际情况及未来业绩预测，本公司认为该项投资产生的商誉暂不存在减值迹象。