

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：2018-01

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 _____
参与单位名称及 人员姓名	中金公司 张璘 国海证券 王安艺 海通证券 贺文斌 兴业证券 杜向阳 鹏华基金 葛瑾洁 百域资本 唐林凤 忠诚志业 黄爽 张航 上海汐泰 冯时 鑫元基金 林启姜 长城财富 胡启亮 昌发展 陈智 国泰基金 姜英 泰康资产 陈璟 九泰基金 张羽 兴证资管 张昕 光大控股 徐德仁 中港融鑫资产 陈霄 中华联合保险 张光普 深圳唐融投资 仇石石 Oberweis Gloria Yu Ally Bridge Tony Ding
时间	2018年1月19日 16:00-17:30
地点	公司会议室
上市公司接待人	高级副总经理、董事会秘书 郭同军

员姓名	
投资者关系活动 主要内容介绍	详见会议纪要
附件清单(如有)	
日期	2018年1月23日

# 乐普（北京）医疗器械股份有限公司

## 调研会议纪要

会议地点：乐普医疗公司 7 号楼三层会议室

会议时间：2018 年 1 月 19 日 16：00-17：30

接待人员：高级副总经理、董事会秘书 郭同军

公司董事会秘书、高级副总经理郭同军以《心血管健康+抗肿瘤》为题向与会者介绍了乐普医疗未来的发展战略。

从 2018 年起，公司进入业绩高速增长期，同时布局 2021 年批量化生产的产品规划，力保在 2021 年后能够持续保持高效的业绩增速。乐普医疗现在是“一大一小”两个平台，希望打造成“心血管健康+抗肿瘤”全生态，为 3.1 亿心血管疾病患者和 2000 万癌症患者服务。

大平台是心血管大健康平台，从疾病预防药物治疗和手术治疗，以及术后康复和慢病管理。乐普医疗希望将疾病的预防与治疗尽量往前提，尽量将患者锁定在降压、降糖、降脂、抗凝等四个平台，以预防与药物治疗为主，以心血管支架等手术形式实施救治为辅。公司在创新方向上也不停的努力，积极争取在技术上实现新的突破，比如完全可降解支架实现血管的再通再造，心脏封堵器实现纳米膜完全可降解产品的战略迭代等。药品市场方面布局顺利，OTC 市场扩张速度尤为迅速。2016 年底，国家统计局单体药店 41 万家，活跃的药店 20%，约有 8 万多家，目前乐普医疗已经覆盖了其中 7 万多家，2018 年争取覆盖更多家连锁药店。

小平台是抗肿瘤平台，此前公司在抗肿瘤疾病预防已经做了很多布局，2014、15 年已经开始了相关的准备，包括蛋白指纹和液体活检等业务。本次参与设立乐普生物，是公司经过审慎评估，既考虑进入新型领域的可能风险，又考虑肿瘤免疫治疗的广阔前景而作出的决策。小股权参股乐普生物，既降低了公司

初期进入新领域的可能风险，也享受了乐普生物未来成功的巨大收益，更为重要的是为公司未来更大力度进入该领域开辟了路径。目前，正在全面规划建设新型抗肿瘤平台业务，结合抗肿瘤的伴随诊断标志物的产品选择，包括免疫细胞治疗癌症的单抗、双抗、蛋白、溶瘤病毒等产品以及各种组合，有很多技术路线，公司初期的布局已经开始逐步落地或者完成了筛选。

**Q：公司主营 Nano 支架是否实现广东等主要省市挂网销售？国家集采后预期竞争态势？**

**A：**公司主营产品 Nano 支架在去年第四季度已经实现了全国所有省份的全覆盖，广东省、北京、河南、河北等高值耗材 10 个大省已经全部进入，增速可能会超过年初的预期。公司原预计到 2020 年 Nano 在乐普医疗销售的金属支架的数量占比超过 60%，目前有望提前一年半或更早实现。国家集采方面，河南等省的挂网招标已经开始。目前国产 11 家、进口 4 家，共有 15 家。预计三年之后，国内 5 家，进口 3 家。国家集采要求带量采购，所以对行业龙头企业是个利好。

**Q：公司如何规划完全可降解支架？**

**A：**公司已经做好了关于 NeoVas 完全可降解支架生产、销售、推广工作以及医生的专业培训的准备。同时，将积极开展国际第二代可降解支架年内临床试验。

**Q：一致性评价对业绩影响预计什么时候体现？**

**A：**上海市政府近期下发文件，对明确具备进入参比制剂的原研药优先采购；国内仿制药通过一致性评价进入优先采购（前三家）；江苏、山东等政府也出台文件前三家通过的优先采购，但是在 OTC 端的采购未提出明确要求。省卫计委的专门文件还需要时间逐一落实。从医保政策来看，目前也未有明确意见。药品的仿制药第一第二不重要，重要的是能过，能在前三是最重要的，才能在临床采购优先，预计 OTC 会享受专柜的优惠政策。只要专柜出现，非专柜就会受影响。虽然已经通过第一批，但是政策落地实施还需要时间，预计此政策对医药企业 2018 年业绩没有太大的影响。

**Q: 药品两票制如火如荼，器械两票制以及公司的销售改革？**

**A:** 2017 年公司完成 6 个省的药品两票制平台建设，2018 年争取完成公司规划好的省份平台，完成人口高密度省的业务无缝对接。器械两票制，估计 2018 年率先器械两票制试点省市。器械两票制 1-2 年的试点周期后才能全面推开。2018 年低值耗材 IVD 的两票制可能全面推开，因为 2017 年黑龙江和陕西已经开展了。IVD 的两票制全面推开，可能为公司的 IVD 诊断业务大成长创造机会，很多经销商按规则将退出。

**Q: 研发费用的展望？**

**A:** 目前研发投入平均基本是每年收入的 5-6%。第二代完全可降解支架、PCSK9 和公司参股的乐普生物的产品研发会逐年展开，整体上看，研发费用基本会保持近两年 5-6%的水平。

**Q: 现有的药品品种支撑利润端 30%以上的复合增长？**

**A:** 年度药品复合净利润增速不低于 40%就做得公司净利润增速不低于 30%。阿托伐他汀钙片和硫酸氢氯吡格雷片，市场增长的驱动力来自基层和 OTC，而公司基层医院和 OTC 布局良好。预计未来 2 年有更多心血管药品进入全国临床、OTC 销售领域。

**Q: 公司关注未来的风险？**

**A:** 目前已有存量器械和药品产品经营没有风险，现有市场的药品和器械已经没有风险点了。公司目前比较关注的点首先是胰岛素的临床进度，免疫细胞治疗癌症几个重磅产品的研发临床进度；其次糖尿病和免疫治疗癌症未来的市场开拓人员储备问题。