

证券代码：688029

证券简称：南微医学

## 投资者关系活动记录表

编号：2020-001

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（电话会议）
参与单位名称	IshanaCapital、安信基金、百创资本、百年保险、北京瀚博盛世、贝得投资、博道基金、财达证券、财通基金、承安资产、城市资产、创金合信、大成基金、大家资产、东方阿尔法基金、东方证券、东海证券、东吴基金、方正证券、复杉投资、复星保德信、富国大通资产、富国基金、格林基金、工银瑞信基金、光大保德信、光大永明、光大证券、广东民营投资、广发基金、广州金控资管、国开证券、国联安基金、国寿安保、国寿养老保险、国泰基金、国泰君安资管、国投聚力投资、国投瑞银基金、海通证券、汉和资本、弘毅远方基金、宏道投资、泓德基、华安基金、华宸未来、华润元大基金、华商基金、华泰柏瑞基金、华泰保险资管、华夏基金、华夏久盈、汇添富基金、混沌投资、嘉实基金、坚果投资、建顺投资、建信保险、建信基金管理、江亿资本、交银施罗德基金、景顺长城基金、聚力投资、凯曼投资、朗辉投资、立汇投资、利投资本、六禾投资、民生通惠、民生信托、南方基金、农银汇理、诺安基金、鹏华基金、平安资管、朴信投资、浦银安盛基金、启源财富、前海联合基金、前海人寿、前海粤鸿投资、秋阳投资、融通基金、融昱资本、三井住友、上投摩根基金、盛宇资本、拾贝投资、塔基资产、泰康资产、天弘基金管理、天士力资本、天治基金、同犇投资、万家基金、西部利得、西南证券、汐泰、新华保险、信达澳银、兴全基金、兴业证券、燕园资本、易方达基、易同投资、银倍投资、银华基金、英大保险、永安国富资产、粤民投资、长盛基金、长信基金、招商基金、正享投资、中庚基金、中国人寿资管、中海基金、中加基金、中嘉基金、中金基管、中欧基金、中融基金、中途投资、中信建投证券、中信资管、中意资产、中银国际资管、中银基金、紫金财产保险

时间	2020年3月6日
地点	南微医学会议室
上市公司接待人员姓名	冷德嵘（总裁）、张锋（运营副总裁）、芮晨为（副总裁）、 龚星亮（董办主任）、汤妮（证券事务代表）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要内容如下：</p> <p><b>Q&amp;A:</b></p> <p><b>1.Q:</b> 公司复工的情况 <b>A:</b> 公司已于2月10日起陆续复工，复工率在86%以上。</p> <p><b>2.Q:</b> 对国务院《关于深化医疗保障制度改革的意见》集中采购的政策公司如何解读？ <b>A:</b> 未来带量采购是价格形成的机制，价格进一步下降是必然趋势。公司目标是销量增长要快于单价的下降，通过快速提高市场覆盖率来获得市场份额。</p> <p><b>3.Q:</b> 海外市场的产品结构 <b>A:</b> 德国和美国区别在于德国销售以医院为主，美国以门诊手术中心为主。公司在欧洲和美国销售的产品有所不同，欧洲是全系产品，美国主要是基础耗材产品。公司目前想用创新产品对美国医院进行突破。</p> <p><b>4.Q:</b> 面对后来者，公司有哪些竞争壁垒？ <b>A:</b> 战略上公司一直是聚焦的，公司有先发优势；一方面，公司希望通过规模化降低生产成本；另一方面是改进基础产品的使用体验，将公司的技术优势转化为更好的使用体验，形成客户的使用习惯。但任何的优势都不可能是永恒的，公司也在和行业不断的改进。</p> <p><b>5.Q:</b> 和谐夹产品迭代计划是什么？ <b>A:</b> 和谐夹迭代产品 Lockado 已经在德国上市了，下一步将会在美国上市，等德美需求满足以后会逐步在中国迭代。Lockado 吸收了近年来国内外医生的反馈意见并进行了改进，在专利方面进一步突破了国际巨头的技术壁垒，预计会为公司带来新的增长。</p> <p><b>6.Q:</b> 公司在内镜耗材领域已经布局很多，其他领域的产品布局思路？ <b>A:</b> EUS 和 ERCP 是很大的市场，只是中国还没有到这个需求的爆发阶段。但 EUS 和 ERCP 在中国这块的需求未来肯定会起来的。 <b>EOCT 的领域:</b> 在美国巴雷特食管是重点的领域，但巴雷特食管离食道癌还很远，公司在国内不会重点做这块，还是希望结合中国的特点，将它做成筛查手段。 微波消融方面，目前已经在甲状腺结节方面成为了一个确定的治疗手段，公司未来更多的是要做降低培训难度的工作，公司正在努力下沉；公司也在布局脑外科手术的微创方向，尝试从一个点的产品开始打造一条</p>

	<p>产品线。</p> <p><b>7.Q:</b> 国外企业在组织夹产品方面的研发历史要比中国企业早很多，为什么他们没有更早对产品性能进行改进，而是南微医学的和谐夹把夹子做成现在的性能？</p> <p><b>A:</b> 这应该有多方面因素：1) 这些外企对自己的产品还是很满意的，改进的动力不足；2) 他们有一定的路径依赖，一个医疗产品从研发、注册到生产需要很长时间；3) 南微医学是另辟蹊径，公司要做这款产品，就得避开外资的专利，选择新的技术路径，公司针对外资产品的痛点，结合了临床医生的需求开发了和谐夹。</p> <p><b>8.Q:</b> 公司的产品还会有官司的可能性吗？</p> <p><b>A:</b> 老产品应该不会，新产品也不好说，产品创新遇到竞争对手官司很正常，公司现在也在加强专利方面的学习，公司以前的专利都是防御性的，经过这次的专利官司，公司会加强专利的进攻性，提高专利的保护意识。</p> <p><b>9.Q:</b> 如何寻找下一个类似于和谐夹的产品？</p> <p><b>A:</b> 和谐夹这样的爆款有一定的偶然性。公司会持续追求产品的性能改善和提升，在 ESD、EUS 等产品方面也在不断提高性能，与医生一起合作去解决外资产品没有解决的临床问题。公司通过加强与医生的合作，不断改善产品性能，让推出更多好产品成为必然性。</p> <p><b>10.Q:</b> 公司未来产品创新的空间有多大？</p> <p><b>A:</b> 未来公司产品创新的成长空间是比较大的，医生的 idea 是很多的，公司还有一个转化医学部门，专门负责医工合作，选择有价值的产品进行研发，公司通过自己的研发能力将医生的 idea 变成有商业价值的产品。</p>
附件清单	无
日期	2020 年 3 月 6 日

证券代码：688029

证券简称：南微医学

## 投资者关系活动记录表

编号：2020-002

<b>投资者关系活动类别</b>	<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（电话会议）
<b>参与单位名称</b>	Elephas Investment、安信基金管理有限责任公司、北京金百镨投资有限公司、北信瑞丰基金管理有限公司、博道基金管理有限公司、博时基金管理有限公司、财通基金管理有限公司、大成基金管理有限公司、东方基金管理有限责任公司、东海基金管理有限责任公司、东海证券股份有限公司、方正富邦基金管理有限公司、富国基金管理有限公司、高瓴资本管理有限公司、高特佳投资集团、工银瑞信基金管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、广东民营投资股份有限公司、广发基金管理有限公司、广州市里思资产管理有限公司、国联安基金管理有限公司、国融基金管理有限公司、国泰基金管理有限公司、国泰君安证券自营、国泰证券投资信托股份有限公司、海富通基金管理有限公司、海通证券股份有限公司、泓德基金管理有限公司、华安基金管理有限公司、华富基金管理有限公司、华商基金管理有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、华泰证券(上海)资产管理有限公司、华夏基金管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、江苏汇鸿国际集团资产管理有限公司、江亿资本、交银施罗德基金管理有限公司、九泰基金管理有限公司、民生加银基金管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、农银汇理基金管理有限公司、诺安基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、平安养老保险股份有限公司、平安资产管理有限责任公司、前海人寿保险股份有限公司、润晖投资管理香港有限公司、三商美邦人寿保险股份有限公司、三星证券、上海东方证券资产管理有限公司、上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）、上海古鳌电子科技股份有限公司、上海睿亿投资发展中心（有限合伙）、上海彤源投资发展有限公司、上海协囤资产管理有限公司、上海易正朗投资管理有限公司、上海中润、上投摩根基金管理有限公司、深圳前海固禾资产管理有限公司、深圳

	<p>市麦星投资管理有限公司、深圳市易同投资有限公司、深圳望正资产管理有限公司、太平基金管理有限公司、太平资产管理有限公司、天弘基金管理有限公司、天治基金管理有限公司、西部证券自营、新华人寿保险股份有限公司、新华资产管理股份有限公司、新疆前海联合基金管理有限公司、信达澳银基金管理有限公司、兴全基金管理有限公司、兴证资管投研、寻常投资、燕园资本集团、阳光资产管理股份有限公司、易方达基金管理有限公司、易鑫安、毅木资产、永望资产、煜德投资、源乘投资、长见投资管理有限公司、长江养老保险股份有限公司、长盛基金管理有限公司、长信基金管理有限责任公司、招商证券、浙江巴沃睿德资产管理有限公司、中国国际金融股份有限公司、中欧基金管理有限公司、中欧瑞博、中融国际信托有限公司、中融汇信期货有限公司、中泰证券自营、中信保诚基金管理有限公司、中信建投资管、中银基金管理有限公司、诺安基金管理有限公司、丹羿投资、中信资管、太平资产管理有限公司、中欧基金管理有限公司、博道基金管理有限公司、中庚基金管理有限公司、杉树资产、交银施罗德基金管理有限公司</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2020年3月31日</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>南微医学会议室</p>
<p><b>上市公司接待人员姓名</b></p>	<p>冷德嵘（总裁）、张锋（副总裁）、芮晨为（副总裁）、龚星亮（董事会秘书）</p>
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p>1. Q: 止血闭合类国内国外增长情况? 新产品 LOCKADO 定价? 组织夹产品中, 高性能款和标准款产品的收入比例?  A: 2018 年组织夹销售量 382 万件, 2019 年销售近 600 万件, 同比增长约 50%, 其中约 80%在国内, 约 20%在国外。LOCKADO 作为组织夹的升级款, 不仅进一步突破了国际巨头的专利壁垒, 而且在临床应用的优势也比较明显, 推出后会逐步替代目前的组织夹, 销售价格没有做额外的调整。现有组织夹产品中, 标准款和高性能款收入占比分别为 80%和 20%。</p> <p>2. Q: 活检钳去年加速增长的主要原因? EMR/ESD 主要增长是黄金刀之类的吗?  A: 公司 2019 年对国内活检钳销售价格做了调整, 大大促进了活检钳在国内的销售, 去年国内活检钳销量增长 60%, 销售额增长 40%。EMR/ESD 的大幅增长系相关各产品全面的增长, 随着胃肠镜手术越来越普及, 会拉动 EMR/ESD 手术的不断增长。</p>

	<p>3. Q: 肿瘤消融这块之前有过整合, 去年增速很快, 未来预计会如何? A: 微波消融方面, 公司并购康友后主要在做规范性的工作, 目前补短板工作已基本完成, 业务增长相对比较明显。康友的微波消融主要有两大用途, 一个是用于肝癌治疗, 一个是用于甲状腺结节治疗。康友加大了研发投入, 扩大技术应用范围, 促进业务增长。</p> <p>4. Q: 2018 年公司进入日本市场, 2019-2020 年日本销售情况和预期? A: 止血夹 2018 年底在日本上市, 活检钳 2019 年底在日本上市。因为日本是成熟市场, 公司业务稳步上升。2020 年公司将继续向日本市场导入部分有竞争力的产品。</p> <p>5. Q: 销售费用 2020 年计划? A: 2019 年年底以来, 公司加强营销网络建设, 在北京、上海和广州等地建立了销售网点, 海外也扩充了销售队伍, 人员费用有所增加。</p> <p>6. Q: 公司未来 1-3 年的产品方向布局? A: 公司目前产品主要聚焦于消化内镜科室。在产品结构上, 公司计划通过产品研发创新, 逐步增加高附加值产品比重。</p> <p>7. Q: ESD、EUS、ERCP 方面的新产品? A: ESD 方面: 双极电刀已经获得注册证; 止血闭合方面: 会陆续推出 LOCKADO 等新产品; EUS 方面: 今年期望获得组织针产品的注册证; ERCP 方面: ERCP 的快速交换系列产品已在欧洲上市。</p> <p>8. Q: 2020 年研发计划? A: 公司研发主要包括三个方面, 内镜诊疗耗材研发、设备研发、微波消融新产品研发。公司的研发不会因为疫情而停滞不前, 2020 年计划进一步加大投入, 坚定不移投入新产品研发和各国产品注册工作。</p> <p>9. Q: 子公司 MTE 侵犯波科专利事件进展和对公司的影响? A: MTE 诉讼涉及波科两个专利, 1 月份德国诉讼判决的初步结果是: 一个专利被判侵权, 另一个专利继续审理。公司已提起上诉。同时, 公司和其他两家欧洲公司向欧洲专利局提出该专利无效的请求, 欧洲专利局定于 10 月份审理, 到时二审法院会参考该结论判断最终是否侵权。 就涉诉产品, 公司已经切换了新产品, 对公司的持续经营没有影响, 万一公司败诉, 如有赔偿, IPO 首发时的主要股东已承诺承担全部损失。</p> <p>10. Q: 疫情背景下, 经销商帮助扶持政策 and 激励方式? A: 不久前公司召开部分经销商视频会议, 听取了经销商的情况和建议。疫情期间, 组织了一系列线上培训, 增强经销商团队的业务能力和凝聚力。3 月国内疫情防控有所好转, 经销商队伍没有遇到突出的困难问题。</p>
附件清单	无

日期	2020年3月31日
----	------------