

塞力斯医疗科技股份有限公司

关于举行 2019 年年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、本次说明会召开情况

为便于广大投资者进一步了解公司经营情况及未来发展规划，公司于 2020 年 5 月 8 日 15:00-17:00 通过“塞力斯投资者关系”小程序举行 2019 年年度报告网上说明会。公司董事长温伟先生，董事会秘书刘源先生，财务总监刘文豪先生出席了本次说明会，就公司经营情况与投资者进行了沟通与交流。现将说明会召开情况公告如下：

二、投资者提出的问题及公司回复情况

在本次说明会上，公司就投资者提出的问题给予了回答，问题及回复整理如下：

1、体外诊断试剂和耗材的外购与自产比例是多少？

【董事会秘书刘源】答复：尊敬的投资者，您好！塞力斯是以“渠道+服务”为特色的集约化运营服务提供商。现阶段公司战略重点在于推进 SPD 集约化服务业务，打造全院试剂耗材供应链综合管理服务平台，为医院客户提供试剂耗材采购、库存管理、院内配送等多元化服务；旨在市场占有率的提升。目前，公司集约化客户累计有 282 家，此外 SPD 集约化服务客户 25 家。下一步，公司战略规划是以临床需求为导向，提升试剂的自主生产研发能力；目前公司形成规模化生产的产品主要是血凝类试剂，并有一定市场占有率，2019 年自产试剂销售占整体试剂销售额的 4.21%。

2、去年 SPD 业务营收实现大幅增长，请问今年以来有没有新中标或者签署的项目？

【董事会秘书刘源】答复：尊敬的投资者，您好！公司现阶段工作重点在 SPD 业务的市场布局，受疫情影响，医院投身于抗疫、公司人员出行受阻等情况，跟进的 SPD 项目进度有一定延迟，但是 2020 年以来，公司也相继中标或签约了北京老年医院（三级医院）、临汾市人民医院（三甲医院）、石家庄市第一医院（三甲医院）、银川市妇幼保健院（三甲医院）、重庆市荣昌区人民医院（二甲医院）、阿拉善盟中心医院（三甲医院）。疫情中，有些医院出现在物资管理、医护人员工作负担较重、存在交叉感染等问题凸显，这对于 SPD 模式的推广是从另一方面来说是新的机遇。目前疫情已经得到控制，公司业务已恢复正常，潜在跟进

的医院客户群体储备较充足，公司也将加速推进 SPD 项目落地进程。

3、SPD 业务的目标客户群是哪些级别的医院？

【董事会秘书刘源】答复：尊敬的投资者，您好！公司 SPD 核心目标客户为全国二级以上医院，截至 2019 年 11 月份，全国三级医院有近 2700 家、二级医院近 9300 家，这 12000 家医院构成了 SPD 业务的核心目标客户。

4、在供应链管理上，公司信息事业部主要提供哪些支持？与其他医疗大数据公司之间是针对哪些方面的合作？

【董事会秘书刘源】答复：尊敬的投资者，您好！公司信息事业部主要从事供应链信息化及供应链的区块链可存证技术应用支持、物联网开发等方面的工作，持续更新并完善供应链智能管理平台，为 SPD 集约化服务赋能，实现与医院 HIS、LIS、WMS 等系统对接，实现数据互联互通，打通试剂耗材上下游全链条。

公司目前战略投资了广东医大智能（战略投资，智慧医疗 SPD 物联网服务平台提供商）、武汉金豆医疗（战略投资，按疾病诊断相关分组（DRGs）收付费系统平台提供商、国家 C-DRG 相关平台承建单位）、北京万户良方（战略投资，PBM 慢病管理服务方案提供商）等专业从事医疗大数据信息系统平台，主要在医保控费、慢病管理、电子病历可信存证等方面开展合作。

5、年报看到凝血类试剂的库存量较去年减少很多，能否请领导介绍一下库存管理模式？

【财务总监刘文豪】答复：

尊敬的投资者，您好！公司自产试剂以销定产，按市场及客户需求合理安排生产进度，因凝血类试剂检测项目较多，不同自产产品的规格不同，期末统一按体积计算，期末自产商品库存金额较去年同期相差不大，感谢您的关注！

6、单纯销售业务与 IVD 集约化销售业务两者经营管理过程中差别在哪里？销售毛利相差大吗？

【财务总监刘文豪】答复：

尊敬的投资者，您好！IVD 集约化销售主要是为医疗机构提供检验科全方位服务，包括但不限于检验科设备维护，实验室维护，检验试剂和耗材供应等；IVD 下游客户主要是医院，公司中标后，会与医院签订长期合作，通常为 5-8 年；单纯销售仅提供体外诊断试剂耗材及设备，主要客户以经销商为主，一般签订 1 年协议。IVD 集约化模式下，单体客户采购量更大，粘性更强。2019 年，单纯销售毛利为 31.71%，IVD 集约化销售毛利率为 30.12%；此外，目前公司 SPD 模式主要采取综合集采模式，耗材暂时由原供应商出售给公司，公司再向医院销售并向其开具发票，销售价差目前仅体现为提供院内库存管理、院内配送等服务的收费，

2019 年平均毛利率为 8.67%。

7、我国 IVD 市场规模有多大？国内外在体外诊断细分市场上的主要差别？

【董事会秘书刘源】答复：尊敬的投资者，您好！

据医械研究院测算，我国 IVD 市场规模 600-700 亿元，最近三年由于人们对健康的需求与日俱增及老龄化趋势，近三年均保持 18%以上的增长。根据中国产业信息的统计，我国体外诊断产品人均年消费额为 4.6 美元，仅为全球平均消费水平的一半，日本的 15%不到，更是远远低于发达国家的人均水平。全球 IVD 市场约占全部药品市场的 5%左右；而我国仅为 1-1.5%左右。中国 IVD 市场还有比较大的发展空间。

8、请问外购设备的定价机制？

【财务总监刘文豪】答复：

尊敬的投资者，您好！公司体外诊断设备销售定价一般基于招投标及双方协商确定价格。

9、应收账款的大幅增加是什么原因？公司一季度受疫情影响之后，对全年业绩有什么预期？

【财务总监刘文豪】答复：

尊敬的投资者，您好！截至 2019 年末公司应收账款期末余额较上期增加 34.15%，主要源于业务收入增长（2019 年销售收入较同期增加 38.96%）。公司 2020 年第一季度受疫情影响，公司第一季度销售收入同期下降 21.80%，公司考虑疫情影响，预计 2020 年销售收入较上年同期增长 38%，相关数据请参考公司发布的预决算报告，2020 年经营业绩以实际完成为准，感谢您的关注！

10、SPD 业务与 IVD 业务两者在公司长远规划里的定位是怎样的？谢谢！

【董事会秘书刘源】答复：

SPD 集约化服务，也是为医院提供采购、配送、管理等管理服务，是 IVD 集约化业务的迭代升级。业务从单一科室扩充到全院，从单一 IVD 品类扩充到医院全部耗材。SPD 业务是 IVD 业务的迭代升级，公司在 IVD 集约化领域积累的渠道、规模、成本优势以及多年集约化服务管理经验，为公司拓展 SPD 业务奠定坚实的基础及竞争力，二者相辅相成。

11、温董您好，就我国来看，您认为 SPD 市场需求将会何时释放？塞力斯在行业中处于什么地位？

【董事长温伟】答复：

我认为 SPD 市场会在未来三至五年内高速释放。公司目前处于 SPD 领域介入的早期阶段，目前国内主要有四五家公司参与。

12、医院对 SPD 供应链管理的态度是怎样的，他们在流程成本上能节省多少？

【董事长温伟】答复：

近几年国家出台一系列医改政策，如耗材零加成政策、按疾病诊断相关分组，即 DRGs 医保支付方式改革政策出台、控制耗占比政策等，从根源改变公立医院的盈利模式，由以“多卖”获利转变为以“节俭”获利，从而改变医院的耗材管理理念，推动了 SPD 服务发展；耗材管理也一直是医院内部管理的痛点之一，目前我们的客户医院以及潜在客户对于 SPD 的需求还是非常强烈的。在目前已实施项目运营实践看来，医院的综合管理成本降低 5%~10%。

13、在居家医疗上，目前国内外差距是什么原因造成的？

【董事长温伟】答复：

尊敬的投资者，您好！我认为在国家政策、管理流程及培训整体解决方案等几个方面国内存在明显短板。例如，据了解在法国有二十多项立法支持居家医院可进入医保结算。结合本次疫情分析看来，互联网医院到居家医院可以解决大医院的床位周转率以及降低交叉感染的几率，促进分级诊疗有效落地。而塞力斯在战略布局上，利用自身和参股联营企业的主营优势，我们认为刚好具备开拓居家医院业务的必要要素：1、区域检测中心：塞力斯自身及与华润塞力斯共建的区域检测中心，塞力斯具有试剂耗材供应链及实验室建设和通过 15189 国际认证的能力。2、中心药房：公司参股的万户良方的慢病管理本身具有可依托的中心药房。3、SPD 集约化运营：整个医用耗材 SPD 管理解决耗材供应链问题。4、公司已与国际经验成熟的居家医院巨头合作，拟引进其成熟经验及运营管理流程，在国内培训落地。公司在此领域正积极布局，截至目前尚未有具体项目落地，对公司经营业绩暂未造成影响。未来在国内具体业务开展具有不确定性。

14、想问领导目前开展 SPD 招标的医院比例？

【董事会秘书刘源】答复：

尊敬的投资者，您好！医院开展 SPD 主要有公开招标、院内磋商等竞标形式，根据公司去年对公开招标信息的不完全统计，有不少于 210 家二级以上医院进行了耗材 SPD 项目公开招标。而全国三级医院有近 2700 家、二级医院近 9300 家，总计 12000 家医院为公司 SPD 核心目标客户。在中国主要竞争对手为国药、上药等大型医药企业，SPD 项目市场目前属于蓝海市场。

15、受上游生产企业下游医疗机构双重挤压，请问公司在稳定现金流上有没有什么措施？

【财务总监刘文豪回复】：

尊敬的投资者，您好！公司现业务重点在于 SPD 集约化服务，通过专业化的综合性服务，不断增强对下游医院的客户粘性，在“两票制”的背景下，也为在未来行业的整合中抢占先机；同时，随着公司市场份额的提升，对于上游企业议价能力也会不断增强。此外，应收账款的管理也是公司目前的管理核心，加速回款是内部绩效考核的重要指标之一。

随着公司集约化规模的扩大、内部管理机制的不断完善，且在国家鼓励事业单位不拖欠

民营企业贷款的政策扶持下，公司 2019 年经营性现金流指标也实现了转正。

在此，公司对长期关心、支持公司发展的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

塞力斯医疗科技股份有限公司董事会

2020 年 5 月 11 日