

证券代码：603716

证券简称：塞力医疗

编号：2021-001

债券代码：113601

债券简称：塞力转债

塞力斯医疗科技集团股份有限公司接待调研记录表

| | |
|-------------------|---|
| 调研形式 | <input checked="" type="checkbox"/> 公司现场接待 <input type="checkbox"/> 电话接待 <input type="checkbox"/> 其他场所接待 <input type="checkbox"/> 公开说明会 <input type="checkbox"/> 定期报告说明会 <input type="checkbox"/> 重要公告说明会 <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 | 高盛汇金 陈文发/联合创始人 融和诚投资 刘学/CEO 兼风控总监 方略资产 赵求实/行业研究员 海通证券 俞德标/投行部副总裁 中泰证券 钟明华/副总经理 中泰证券 臧默/融资部 京楚投资集团 施小忠/总裁 中植同惠集团 韦雅曦/副总裁 乐源资本 朱方明/董事长 国中建投李文毅/副总裁 韦尔产业基金 宁灿灿/投资总监 华沐资本 夏晴微/投资总监 |
| 时间 | 2021年9月16日 14:00 |
| 地点 | 塞力斯（上海）总部会议室 |
| 上市公司接待人 员姓名及职务 | 董事长：温伟 总经理：王政 投资与法务总经理：陈滨 |

| | |
|------|--|
| 调研内容 | <p>为加强与投资者的沟通交流，塞力医疗举办本次路演会议，诚邀多家投资机构出席。塞力医疗管理层向与会投资者介绍集团当前发展及未来战略规划。主要内容如下：</p> <ol style="list-style-type: none">1、塞力医疗投资与法务总经理陈滨致欢迎词。2、塞力医疗投资与法务总经理陈滨介绍公司整体概况，包括主营业务 IVD、SPD 集约化服务，区域医学检验中心服务和正在布局的智慧医院精益化管理平台服务。 <p>(1) 公司概况</p> <p>公司成立于 2004 年，总部位于湖北省武汉市，并在上海设立第二总部，生产基地及研发中心位于湖南长沙。公司于 2016 年 10 月 31 日在上交所主板上市。</p> <p>公司作为中部地区首家沪板上市的医疗集约化运营服务提供商，是行业领先的为医疗机构提供整合型集约化产品及服务的智慧生态平台型公司。现已合作 1800 多家供应商，为全国 500 余家医疗机构提供集约化运营服务，可为客户提供 1100 多种仪器设备及 51000 多种药品、耗材、试剂，实现 IVD 产品、高值耗材、低值耗材全覆盖。公司在国内医疗器械流通领域位列全国前列，前三大企业为国药、华润、上药。公司服务体系覆盖全国 23 个省市。此外，公司还在积极布局上游技术、产品的创新研发。</p> <p>公司 2021 年上半年的主营业务主要分为 IVD 业务、SPD 业务和单纯销售，收入分别为 7.58 亿元，2.92 亿元，1.48 亿元。2021 年上半年主营业务收入合计 11.98 亿元。</p> <p>(2) 主营业务</p> <p>①塞力医疗集约化服务</p> <p>受两票制、医疗器械耗材集采、取消耗材加成、控制耗占比等新医改政策驱动，医疗耗材管理从医院利润的中心转变为成本的中心，医院对耗材精细化管理的诉求显著提升。在此背景下，公司以 SPD 信息系统为核心、RFID 智能设备和 IOT 物联网技</p> |
|------|--|

术为驱动，并配备符合国家技能要求的专职运营人员具体执行，为医院提供智能化和精细化的医疗集约运营服务，实现医院提质增效，减负降本的目标。

塞力医疗 SPD 三种服务模式分别为：集采集配模式、集中配送模式、独立第三方 SPD 服务模式。

②区域医学检验中心服务

在新医改特别是分级诊疗的政策背景推动下，公司依托县级区域内核心医院的检验科，采取独立设立或合作共建的方式，并联合国内多家高校、当地政府，对区域内检验资源进行优化、整合、共享，建设覆盖整个县域的医学检验中心。通过其向临床赋能，提升区域医疗机构服务能力，实现区域内医疗资源共享，检验结果互通互认。对患者而言可减少重复检验，对政府而言可节约医保资金。

（3）积极布局智慧医院精益化管理服务

在三明模式及新医改政策的指引下积极打造集医院 DRGs, HIS, LIS, CDSS, EMR, SPD 等多种医院信息化系统于一体的智慧医院精益化管理平台，为医院提供精细化管理 SAAS 解决方案。不同于其他厂商的医疗信息化服务，除了提供医疗信息化平台外，公司还将为医院提供配套的 SPD 集约化服务。

（4）塞力医疗战略目标

- ①国内最具影响力的医疗集约化运营服务提供商之一；
- ②国内最具核心竞争力的医疗联合体区域检验中心解决方案；
- ③与国内顶级科研机构紧密合作建设高端医学检验中心；
- ④基于对行业深刻理解，发挥强大的整合型开发能力，为卫健委提供自主研发的成熟化区域医疗精益化管理云系统。

3、塞力医疗董事长温伟介绍公司现状：

（1）战略方向：在新医改及三明医改的推动下，对医疗药耗改革的核心目的之一就是让药耗买的便宜、用的少、少浪费、可溯源。因此需要对耗材进行精益化管理，对高低值耗材溯源

管理，控制浪费源头。在此背景下，公司看好 SPD 集约化服务未来发展前景，并积极拓展 SPD 业务。

(2) 未来行业格局：据预测，未来三年，SPD 业务市场规模达 8000 多亿。在千亿级的市场里搏杀，中小规模的渠道及流通企业或死亡或被并购，最终只会有 20 个左右的大型终端公司胜出，塞力医疗有信心成为行业前十的企业。

(3) 企业优势：竞品公司通常是向医院提供 SPD 软件系统服务，收取服务费；而塞力医疗的 SPD 服务是包括向医院提供 SPD 软件、硬件和配送服务，并配有符合国家技能要求专职运营人员驻点服务，所提供的 SPD 集约化服务能确实让医院在耗材方面做到零投入零库存零损耗。

(4) 软硬件优势：当前，医疗大数据、公共卫生数据的安全受国家高度重视。国内从事 SPD 业务的公司大部分是使用海外商用标准数据库，背后或存在数据安全隐患，且后续还面临商业化付费的问题。此外，在使用海外数据库的过程中，国内企业还可能面临数据泄露或被起诉索赔的风险。而公司投入大量的人力财力，打造完全自主研发，享有自主知识产权和所有权的底层数据库与 SPD 系统，并将区块链技术应用到数据库与 SPD 系统中，有效回避了潜在的数据安全风险问题。

自研的 SPD 全产品线智能柜采用了工业级别的制造，在取货计数方面能做到零延迟零误差。制造成本比同类竞品便宜一半，而其存储量大 1 倍。

此外，公司 IT 团队为天津医保局长护险项目提供了整体的底层系统、管理平台及应用开发服务。

(5) 不足：由于前期对 SPD 业务、软硬件开发以及区检中心建设的投入影响了公司的当前利润。

4、塞力医疗总经理王政介绍创新合作项目：

(1) Inflammatrix 公司及创新项目介绍

①Inflammatrix 公司合作方式：于 2021 年 7 月对该公司进行

500 万美元的股权投资，并签订独家技术许可协议（licence-in），公司获得该公司创新技术在大中华地区独家技术许可，授权引进并优化其基于机器学习的宿主免疫分析技术及分子 POCT 相结合的解决方案 Myrna™ 和 InSep™。Inflammatix 公司具备研发和商业化新型诊断技术的丰富经验和成功经历，核心团队成员均来自于斯坦福大学。

②**创新技术：**Inflammatix 面对海量的医疗数据，应用机器学习的手段开发出创新型医疗诊断技术，可分析生成用于诊断、预后和治疗反应的 mRNA 特征。Inflammatix 现有技术可以同时检测 29 条免疫相关 mRNA 表达水平，并与临床病症特征进行分析关联。

③**产品应用场景：**当前产品管线主要是解决医生特别是急诊医生的临床需求，快速判断目标患者是否有感染，是因病毒还是细菌感染，快速高效的检测能有效提高脓毒症患者的生存率。

④**Myrna™ 仪器：**桌面化小型检测仪器，其检测样本为血液，可使用传统圆管采血，也可使用指尖血。所有样本处理全部在一个封闭的 64 孔微阵列芯片内完成，避免任务样本处理带来的污染。可在 30 分钟内完成全部反应，生成检测结果。

⑤**市场广阔：**脓毒症筛查市场庞大且未被满足。全球每年脓毒症发生率近 5 千万例，造成至少 1 千 1 百万人死亡，平均每 2.8 秒即有一人死亡。我国每年脓毒症的新发病例超过 600 万例，入院患者死亡率约为 33.5—48.7%。

(2) Levitas 公司及合作：

①**Levitas 公司合作方式：**于 2020 年 12 月对该公司进行 1500 万美元的股权投资。同时，双方签订合作协议，在上海设立合资公司，将 Levitas 的产品和技术落地国内。

②**创新技术：**基于无标记、磁悬浮微流控细胞分离、分析技术，可利用不同类型或状态的细胞在液态基质中、磁悬浮力作用下的物理特性，简单、快速、高效、安全地分离出具有高活性、

高丰度的目标细胞。

③产品应用场景：细胞分离技术在临床免疫和肿瘤治疗、生物制药研发、体外诊断（基因测序、液体活检）和科学研究等领域具有较为广阔的应用前景。目前，该技术已在肿瘤临床检测、用药伴随诊断以及药物研发的药物筛选等方面取得了初步应用。

④市场广阔：预计未来科研市场容量为 230 亿美金；诊断市场为 400 亿美金；药物研发市场为 500 亿美金；临床诊断及治疗市场为 1000 亿美金。由于细胞分离技术在前述市场均有广阔的应用前景，塞力医疗看好该技术未来潜力，计划通过合资公司将技术和产品引入国内，并在国内形成生产、销售体系。

5、投资者提问环节

（1）高盛汇金董事长兼创始合伙人陈健：贵公司去年业绩在疫情之下受到一定影响，那么对于今年业绩提升有何计划？

塞力医疗董事长温伟：在过去几年时间里，公司处于转型期，从传统的 IVD 业务转型为集约化服务，围绕主营业务（及配套的软硬件）进行了大量的前期投入，因此对公司的利润造成了一定影响。去年在疫情影响下公司营业总收入依然保持了稳定增长。现在公司更要将前期签约的集约化项目加速落地。因为公司的财务确认方式为项目落地运营后开始确认收入，所以项目一旦落地就可以实现收入的增长。如现已中标的大连附一医院、邵逸夫医院和江阴人民医院项目，计划于下个月上线。

此外要加大新增业务订单，现在正在跟进的 SPD 项目约有 200 多个，已进入具体商谈阶段的项目有 50 多个，但考虑到 SPD 项目的复杂性，因此项目的整体洽谈可能需要一定的时间周期。再搭配公司的区域检验服务，并结合智慧医疗系统的推进，公司的业务优势明显。

还计划与区域政府合作，为当地整个区域范围内所有医院提供 SPD、区域检验以及医院信息化打包服务，有望为当地建设地

域性的医院耗材信息联网，帮助政府部门在线上和线下分别建立耗材信息应急平台。

公司内部也在积极调整进行资产、人才、资源优化，重视催收医院回款，因此对于今年的业绩还是持积极乐观的看法。

(2) 中泰证券副总经理钟明华：公司现在实施双总部策略，能否介绍一下上海第二总部的未来规划？

塞力医疗董事长温伟：目前，塞力斯（上海）医疗为公司第二总部，主要积极布局上游技术创新产品，包括与 Inflammatrix 公司、Levitas 公司的合作，期待能将国外先进的且符合国民医疗需求的医疗技术引入国内，落地上海。Inflammatrix 的快速诊断产品，计划需要 1.5-2 年拿到创新注册证。Levitas 的细胞分离仪器预计今年年底可以在国内落地，明年实现商业化。现有的创新产品都计划与国内一流的医院如北京协和医院、四川华西医院进行合作。此外还计划将仪器投放到塞力斯（上海）医学检验所，开展 LDT 项目。

塞力斯（上海）医学检验所为塞力斯（上海）医疗控股子公司，其特色是做开展特检项目，如果公司的区域检验中心收到了非常规的特检项目，则可以将检测样本送到上海检验所进行特检，上海检验所预计于今年的四季度对外营业。在区检业务方面，希望公司能成为区检排名前十的企业。

(3) 中植同惠集团副总裁韦雅曦：请介绍一下公司目前在行业里的竞争地位。是否有考虑过供应链金融的布局。

塞力医疗董事长温伟：公司在国内医疗器械流通领域位列全国前列，前三大企业为国药、华润、上药。目前公司在全国范围内直接服务医院数量超过 500 家，其中集约化客户主要以三级及以上医院为主，并有能力满足医院个性化定制需求。

关于供应链金融服务，从供应链技术层面来说，公司有优秀的 IT 团队，能自主研发供应链系统，并结合区块链技术，为供应链上下游打通数据流转，提供真实有效可靠的数据。从资金

端方面来说，公司目前正在与多家国有银行及保理公司进行沟通。总体来说，公司目前集约化业务主要以三甲医院为主，而三甲医院资金安全性较高，所以金融机构的接受度较高，合作可能性会较大。

(4) 融和诚投资 CEO 兼风控总监刘学：公司现有有多少持证产品，产品的产能如何？

塞力医疗董事长温伟：公司现有 20 多个凝血类产品已获批且正在生产销售，另外有 110 多个产品已获得注册证，但尚未投入生产。武汉总部现有 2000 平米的 GMP 生产车间负责现有产品的生产。此外公司正在湖南设立研发生产基地，基地总面积约 7500 平米，其中试剂 GMP 车间 3000 平米，仪器生产线 1500 平米。湖南研发生产基地现处于厂房装修验收阶段，验收合格后即可投入生产。武汉与湖南两地的生产车间足以保证产品的产能，因此产能方面不存在问题。

6、投资者建议

(1) 国中建投副总裁李文毅：从公司财务数据来看，特别是营收和利润表现一般。公司前期在投资和科研方面做了大量投入，但最终都需要体现出价值。主营业务方面也需要快速产生收入和利润，要让市场看到公司的业绩在明显改善。此外，公司需要注意和投资者之间的沟通交流，注意对外信息披露。

(2) 乐源资本董事长朱方明：当前公司财务费用压力大，重资产积压，利润被财务费用吃掉，现金流紧张。因此建议将尚未产生利润的对外投资放到体外孵化，可以减轻上市公司的财务压力，使公司更聚焦主营业务。另外，作为一家上市公司除了做好监管部门要求的信披工作外，还应积极向公众传递更多的信息包括公司经营情况、发展方向、战略布局等，否则投资者们很难对公司有进一步的了解。之前缺少一些了解贵公司发展情况的渠道，这次参加贵公司的路演，才能获悉到贵公司当前信息，了解到公司的战略发展是紧跟新医改、医保控费需求

| | |
|----------|--|
| | <p>的，同时加强了与贵公司的沟通。希望公司重视投资者关系，通过正规信息途径加强对外的信息披露，积极互动中小投资者们所关心的话题，让中小投资者们对公司当前及未来的业绩充满信心，给投资者们注入强心剂。建议公司可以合作券商，通过专业的分析师对企业的现状进行解读，在行业里传递正面信息。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |