

雪球访谈

对话爱康医疗：集采浪潮下企业如何突围？

2022年04月28日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾

爱康医疗



访谈简介

#雪球云调研港股通专场#3月24日，发布2021年财报。财报显示，爱康医疗2021年实现收入7.61亿元，同比减少26.5%，股东应占年度溢利9262万元，同比减少70.5%，这是爱康医疗上市后收入净利润首次下挫。但是爱康医疗在财报中表示，三个品牌的全部产品线在全国带量采购中均中标并获得了最大的手术量，保持了爱康医疗在骨科行业的领先地位。

针对此份业绩，兴业证券发布研究报告称，爱康医疗短期承压，驻足长期创新发展。并表示，2021年全国关节集中采购对爱康医疗业绩影响较大，但是从长期角度来看，企业立足于研发，仍有丰富的管线为未来业绩增长保驾护航。此外，海外地区的持续发展也为业绩添砖加瓦，实现国内外业务齐头并进。

集采影响之下，爱康医疗发展重心将如何调整？2022年集采执行后3D打印技术能否成为业务支撑？下周，爱康医疗IR团队@爱康医疗做客雪球访谈，带来一手资讯，为投资者答疑解惑。快发起提问吧！

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：爱康医疗(01789)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 鑫心相映:

对 @爱康医疗 说: 请问公司未来有没有加大海外业务的计划?

[答] 爱康医疗:

爱康海外通过英国子公司及北京爱康两个品牌进行销售，目前已经覆盖30多个国家各地区。JRI覆盖英国本土和其他一些欧洲国家的销售。北京爱康品牌主要覆盖新兴市场，近两年髌膝关节及脊柱产品均已获得欧洲CE的认证，加快了我们在海外市场的布局进度。

[问] 夏尔巴药:

对 @爱康医疗 说: 1、集采新形势下，公司销售策略做哪些调整？销售费用变化趋势？同行的销售策略调整？

2、按照集采的设计，公司预计获得多少国内集采市场份额？怎么更多获取集采之外的采购量？

3、关节集采对3D打印业务的影响有哪些？

4、未来3年的销售预测？

[答] 爱康医疗:

1、本次全国人工关节带量采购，公司旗下三个品牌四个品类全线中标，集采之前国产品牌在三甲医院较为弱势，公司凭借集采进入了很多新的医院，公司将通过渠道优势发力推广产品，加大创新产品的推广力度，销售费用占比近两年会有所提升，但长远看来会调整到一个稳定合理的销售费用率。

2、2021年，在人工关节集中带量采购中，爱康医疗三个品牌四条产品线全线中标，获得中国关节市场接近20%的份额，在所有品牌当中排名第一。公司将凭借产品线丰富，品质优良等优势获取更多市场份额。

3、关节集采只包括了标准化3D打印产品。作为全国唯一一家拥有3D打印定制化产品注册证的公司，我们将持续推出爱康通过Innovative Customized

Orthopedic Solution (ICOS)技术，借助在3D打印与图像处理领域的优势，打造了骨科创新定制平台。

4、未来3年我们销售收入将会恢复到集采前的年复合增长率。

[问] 落日飞车：

对 @爱康医疗 说：请问： 1) 2022年的盈利指引是多少？集采后什么时候能回到内生增长的轨道上？ 2) 疫情对手术影响大吗，是否持续存在？ 3) 行业的竞争在集采后会松一些吗？毕竟没有新进入者来抢利润了，利润都没了。

[答] 爱康医疗：

1) 2022年公司会消化集采带来的影响，营业收入以及未来增速恢复到集采前的水平。

2) 由于关节手术为择期手术，疫情还是会影响病人入院，但我们的销售覆盖全国各个城市，所以单个省市的影响对于我们来讲不大。

3) 公司还是很有信心获得更多的市场份额的，随着人工关节集采的开展，短期内可能会对市场规模造成一定波动，但是长期来看，利好整个产业的平稳发展。一方面，此次带量采购中没有中标的缺少市场规模的小品牌将逐步退出市场，有利于行业进行整合，龙头品牌将进一步扩大市场份额；另一方面，价格的下降会减轻病人负担，促进病人对于手术的需求，从而增加整个行业的市场规模。

[问] 5月很美好：

对 @爱康医疗 说：

1、计提未来还会有大额吗？

2、2022年营收和毛利变化？

3、销售费用，研发和管理费用未来如何平衡

[答] 爱康医疗：

1、2021年计提是公司经过对经销商的盘点及测算完成的，基本上已经覆盖经销商集采后会受到的影响。

2、2022年营收预计会恢复到集采前2020年水平，由于集采的影响，毛利一定会有所下降，但是随着我们iCOS等创新产品大力的推广，产品结构将会调整，毛利会逐渐有所提升。

3、销售费用率短期内为了推广新产品会有所上升，但长期来看会恢复到合理稳定的集采前水平；研发是公司长期战略发展方向，我们研发费用率一直维持在一个比较稳定的水平；管理费用率占比不高，随着公司收入的增长，管理费用的占比会继续下降。

[问] Nick_Sleep追随者：

对 @爱康医疗 说：请问同样在集采的影响下，为何友商春立财务影响非常的有限，但是爱康影响却那么大？是和销售模式和经销商的原因吗？

[答] 爱康医疗：

2021年，爱康受到国家带量采购的政策的影响，对经销商进行了更加严格的库存管理，医院手术以消耗经销商库存为主，导致经销商进货有所下降。同时，公司对经销商的库存进行盘点，对于因为集采导致价格下降的产品进行测算，并将该部分价差计提到2021年财务报表中，总计1.03个亿人民币。因此，对公司今年的财务报表产生了比较大的冲击。

每个公司的销售模式会有差异，我们是以经销商为主的销售模式，直销比例占收入不到5%。因此，我们非常重视的和经销商的合作关系，选择这样的应对方式，共同应对集采带来的影响，实现合作共赢。

在理顺与经销商的合作关系，并对库存进行有效清点之后，公司在集采之后将轻装上阵，更有利于实现未来增长目标。

[问] 庭树飞花007：

对 @爱康医疗 说：集采之下，焉有完卵。集采涉及的领域公司股价跌幅都很大，投资者无非是担忧：1、市场规模小了；2、利润率低了；3、话语权小了。解决方法可能是：拿出有实力的创新产品，抢占外资或者国内友商市场份额，也可以提高利润率，产品独一无二的话也可以增加话语权。请问，公司在创新产品的储备上

有什么重大的进展？谢谢

[答] 爱康医疗：

未来我们将更多将研发的精力放在创新产品的研发上，2021年，爱康医疗围绕3D打印技术成功推出了3款新产品，并获得了北京市科学进步一等奖。2021年，爱康医疗在定制化产品技术方面也表现出色，推出ICOS定制化平台，量身定做植入假体和手术规划，将手术化繁为简。在ICOS平台下，爱康医疗提供包括术前规划、骨骼模型打印、定制截骨导板、3D打印定制内植入产品等服务与产品，涵盖了关节、脊柱、创伤、骨肿瘤等部位。依托ICOS平台，爱康医疗根据不同患者的差异化病变和病理特征，采用患者匹配设计和3D打印技术制造的骨科植入物，为主治医师提供定制化产品，满足患者个体病变诊疗需求。在全国范围内，爱康医疗依托ICOS平台与北京积水潭医院、北京大学第三医院、北京大学人民医院等多家高水平医疗机构共同合作，建立了3D打印骨科定制工作站，完成相关定制产品的研发、注册、临床应用和推广。另外，爱康亦将推出数字化骨科技术平台，将孵化智能导航系统及骨科手术机器人，预计爱康2022年下半年将推出第一个数字化产品。

[问] 红红火火徐懒懒：

对 @爱康医疗 说：最近股价下跌比较严重，公司是否有回购计划？最近外资撤退情况较多，投资爱康的各大资本方是否还稳固？来自一个心疼爱康，更心疼自己的小散～

[答] 爱康医疗：

您的心情我们可以理解。我们通过设立的第三方信托已在不同阶段于市场上回购股票，用于股权激励计划。公司的股价确实受到宏观环境和政策的较大影响，但是我们股东结构仍然比较稳定，长期股东仍然坚定的支持公司，看好公司未来发展。

[问] 如是小周：

对 @爱康医疗 说：爱康医疗在集采的背景下，销售费用是不是降低了？如何提高最终的净利润率？以后的战略布局和利润增长点是什么？

[答] 爱康医疗：

集采后，爱康作为龙头企业，希望可以转挑战为机遇，由于集采进入更多三甲医院，公司将加大力度推广与三甲医院渠道匹配的高端创新产品，抢占更多市场份额，所以销售费用短期内不会降低。但是我们通过创新产品收入占比的提升，来带动公司整体净利润的提升。

[问] 稳稳赚值投资者：

对 @爱康医疗 说：如何判断底部区域

[答] 爱康医疗：

2022年集采已落地，不确定性消除，趋势相对比较明确，但是否是底部区域，这个需要您作为投资人自行判断哦~

[问] 凌晨曦夕：

对 @爱康医疗 说：很多人说爱康在关节集采的报价策略是有问题的，中标价（包含伴随跟台服务等）大幅压低了原本出厂价，打击了经销商积极性，也并不能达到集采压缩营销费用、保持稳定利润率的目的。请问如何看待以上观点。

[答] 爱康医疗：

公司在医院上报量上是所有品牌中排名第一的，证明客户对爱康品牌的认可，我们采取谨慎的策略，确保旗下三个品牌四个品类全部中标，以保证市场份额；同时爱康医疗秉持“响应国家号召，惠及更多患者；优化产业布局，做强头部优势”的原则，以最大的诚意支持国家带量采购政策，同时将3D打印标准化产品纳入集采中标品类，在保证低价的同时，亦有实力保证产品的质量。但同时，作为国产龙头企业，我们仍然有能保证继续投入服务及研发，集采后，尽管产品终端价大幅下降，为经销商和公司同时带来压力，但是仍然留有一定的利润空间去和经销商继续合作。由于公司研发实力强劲，有丰富的创新产品储备，代理我们集采标内产品的经销商，同时也可以代理我们的创新产品，以促进经销商积极性，维持经销商的利润水平。

[问] 老狼牙:

对 @爱康医疗 说: 如果集采合约到期后, 再次关节等产品集采, 公司在这两年内, 是否有应对的方案?

[答] 爱康医疗:

公司的风格一直是针对不同的政策变化提前布局不同的应对方案哦~

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#), 想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

没别的 就是比人聪明



雪球

聪明的投资者都在这里