

证券代码：维力医疗

证券简称：603309

## 广州维力医疗器械股份有限公司接待调研记录表

编号：2022003

调研形式	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会（电话会议） <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	上海戊戌资产管理有限公司 丁炳中 马投商务咨询（上海）有限公司 胡韵哲 中信证券 庄伟斌
时间	2022年9月6日上午11:00-12:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名及职务	副总经理、董事会秘书：陈斌 证券事务代表：吴利芳
调研内容	<p><b>一、公司副总经理、董事会秘书陈斌介绍公司主要业务和产品，以及公司上半年主要经营业绩。</b></p> <p>今年上半年公司营业收入同比增长 33%，其中内销增长 15%，外销增长 57%；实现归母净利润 8231.5 万元，扣非归母净利润 7415.4 万元，分别同比增长 76.87%和 77.25%。净利润较营业收入增长速度更快，主要是因为公司持续加强内部管理，提效降本，销售费用率和管理费用率都有所下降。营业收入增长的主要原因：</p> <p>（1）在外销方面，由于公司技术优势明显，大客户新产品项目持续落地，同时部分产品自动化生产线投产，进一步提升了产品性价比，销售订单实现较快增长。</p> <p>（2）在内销方面，虽然局部地区受到疫情影响，但其他区域的销售势头仍保持上升趋势，尤其导尿线、麻醉线和泌尿外科线重点产品和新产品在报告期内实现较快增长。</p>

## 二、问答沟通环节

### 1、今年公司业务有没有受国内散发疫情的影响？

答：今年上半年，在内销方面，有局部地区受到一定疫情影响，但其他区域的销售势头仍保持上升趋势，尤其导尿管、麻醉线和泌尿外科线重点产品和新产品在上半年实现了较快增长；在外销方面，海外疫情常态化，上半年外销业务实现超预期增长。

### 2、海外大客户选择和公司合作的原因是什么？

答：公司与大客户合作多年，公司技术优势明显，产品质量稳定。公司目前最大的海外大客户是北美的 Cardinal 和 Medline。北美大客户质量体系认证比较严格，对产品质量稳定性要求更高，公司的认证体系能力和产品质量均处于国内同行领先地位。

同时，在保持不断为原有大客户整体解决方案的同时，外销团队继续在北美和欧洲拓展新的医疗大客户，将为未来海外业务增长持续提供增长动力。

### 3、集采对公司的影响如何？

答：截至目前为止，公司只有少数几个产品涉及地区集采，占公司整体业务量的比例非常小，且集采价格仍高于公司出厂价，集采对公司业务影响很小。公司一直以来积极应对集采，预计集采不会对公司造成较大影响。

### 4、公司研发团队情况和未来研发计划

答：现阶段公司的研发重点还是围绕现有产品线进行。公司目前有研发人员 150 人左右，新产品分线进行研发，同时还有基础学术研究，有专门的涂层和材料研发人员，同时针对海外大客户的定制化项目也有专门的团队进行设计开

	发工作。未来公司研发费用每年都会有一定增长，但是研发费用率预计将保持稳定。
附件清单（如有）	无