

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：2022004

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	广东叁道合力投资基金管理有限公司、东莞市叁道资本管理有限公司、广州瑞民私募证券投资基金管理有限公司、广东把脉投资管理有限公司、深圳市麻王投资集团有限公司、渤海银行广州分行、方硕资产、广州中凌资产评估、广东凡德投资有限公司、广东奶酪投资基金股份有限公司、广州泓阕私募证券投资基金管理有限公司、华泰证券、招商证券
时间	2022年9月23日下午 15:00-16:00
地点	维力医疗总部会议室
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>一、介绍公司主要经营情况</p> <p>维力医疗当前主要分为麻醉、泌尿外科、导尿、护理、呼吸、血液透析六大产品线。目前公司产品已有效覆盖全国所有省区，远销海外 90 余个国家或地区。在国内市场，公司产品已进入全国超 4,000 家医院，其中 1,000 家以上三甲医院。海外市场方面，公司与百家国外医疗器械经销商、数十家国内出口贸易商进行业务合作，同时与 Cardinal 和 Medline 等大客户合作多个新产品在研项目。公司战略目标是实现医用导管产品全球领先地位。</p> <p>今年上半年公司营收增长超 33%，拆分地区来看，内销增长 15%，外销增长 57%；实现归母净利润 8,231.5 万元，扣非归母净利约 7,415.4 万元，分别同比增长 76.87%和 77.25%。</p> <p>上半年公司加强内部管理，降本增效效果明显，销售费用率和管理费用率均有所下降，净利润较营业收入增长速度更快。</p>

二、投资者关心的问题及回答如下：

1、疫情对公司经营的影响

答：今年上半年，内销方面，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，尤其导尿线、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；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。

总体来看，今年虽然有疫情影响，但是内销业务整体保持平稳发展的势头。

2、目前公司的销售体系是怎样的？

答：目前内销整体分了4个营销部门，分管不同的产品线，每条线营销人员100人左右，商务和学术人员约各占一半。公司在去年完成了内销销售架构的调整，今年营销人员数量不会有大的变化，关键岗位可能会有一些调整和人才引进。

目前公司海外销售主要是经销商模式，外销团队20人左右，专门设有海外大客户团队，主要外销团队在上海办公。

3、研发团队情况、未来研发支出以及毛利率的变动情况

答：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，前端有专门的涂层和材料研发人员；针对大客户的定制化项目也有专门的团队进行设计开发工作。今年上半年公司研发费用同比增长近50%，研发费用率亦有所提升。

未来公司会继续加强研发能力和研发资源的建设，紧贴临床需求，加大研发投入，促进细分领域产品升级换代。随着新产品的不断推出，将带动公司整体毛利率的逐步提升。

4、集采对公司的影响

答：预计集采不会对公司造成较大影响。截至目前为止，

	<p>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，如中标则有放量的机会。一直以来，公司积极应对集采，同时也在持续加大研发力度，加强新技术、新产品的研发能力，进一步丰富公司产品体系，不断提升公司整体竞争力。</p>
附件清单(如有)	无