

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：2023003

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 type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" 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	华创证券、国盛证券、国联证券、东吴证券、方正证券、德邦证券、中银证券、淄博卓毅私募基金管理有限公司、中银资管、中银医药、中信证券、中信建投、中融基金、中融汇信期货有限公司、中金基金、中加基金、浙商资管、长盛基金、长江养老、域秀资产、永赢基金、野村东方国际证券有限公司、阳光资产、阳光保险、亚太财险、兴银理财、兴业基金、兴华基金、兴合基金、信达澳亚、新华基金、橡栎股权投资管理（广州）有限公司、相聚资本、万和证券、天治基金、天弘基金、泰达宏利、深圳市正德泰投资有限公司、深圳市景泰利丰投资发展有限公司、申万宏源、上海涌津投资管理有限公司、上海贤盛投资管理有限公司、上海仙人掌资产管理有限公司、上海汐泰投资管理有限公司、上海森锦投资管理有限公司、厦门金恒宇投资管理有限公司、青骊投资管理（上海）有限公司、平安养老、纽富斯投资、纳轩投资、明河投研、民生加银基金、弥远投资、理成资产、聚鸣投资、玖鹏投资、泾溪投资、金元顺安、嘉实基金、混沌投资、汇丰晋信、华夏久盈资产管理有限责任公司、华夏基金、华西证券、华泰证券资管、华泰证券、华泰柏瑞、华宝基金、华安证券、华安基金、红土创新、弘尚资产、和谐汇一资产管理、杭州优益增投资管理有限公司、海南翎展私募基金管理有限公司、国信证券、国寿安保基金、国任财险、国开自营、国君资管、国海自营、国海富兰克林、广发证券、光大证券、光大保德信、观合资产、工银安盛资管、工银、歌斐资产管理有限公司、富荣基金管理有限公司、富国基金、东海证券、东海基金、东方自营、德邦证券股份有限公司资产管理总部、淡水泉（北京）投资管理有限公司、大成基金、淳厚基金、渤海人寿、博道基金、北京诚盛投资管理有限公司、安信证券、WillingCap、Valliance 璞林资本、Heartland、Blackrock 等	
时间	2023 年 4 月 20 日上午 10：00-11：00	
地点	电话会议	
上市公司接待人 员姓名及职务	副总经理、董事会秘书：陈斌 财务总监：祝一敏	

	<p>证券事务代表：吴利芳</p>
<p>调研内容</p>	<p>一、简单介绍公司主要经营情况</p> <p>2022 年，公司实现营业收入 13.63 亿元，同比增长 21.88%，实现归母净利润 1.67 亿元，同比增长 57%，实现扣非归母净利润 1.46 亿元，同比增长 45.38%。</p> <p>2022 年，公司导尿、麻醉、泌尿外科、护理、呼吸、血液透析六大产品线均实现稳步增长。分区域来看，2022 年内销主营业务收入同比增长 17.9%，外销主营业务收入同比增长 27.76%。主要原因是：</p> <p>（1）在外销方面，由于公司技术优势明显，报告期内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，虽然局部地区受到封控影响，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报告期内实现较快增长。</p> <p>2023 年一季度，公司实现营业收入 3.6 亿元，同比增长 20.16%；实现归母净利润 5,209.8 万元，同比增长 34.92%；实现扣非归母净利润 4,733.39 万元，同比增长 36.35%。今年一季度国内手术量逐渐恢复，公司内销业务呈现恢复性增长态势；外销业务由于去年同期基数较高，略有下滑。</p> <p>二、投资者关心的问题及回答如下</p> <p>1、公司未来新产品研发方向及思路</p> <p>答：公司内外销新产品研发思路不一样。</p> <p>内销新产品研发主要根据公司现有产品所在科室的临床需求进行产品升级换代，并进行进口替代。今年内销新品已经上市的有泌尿外科线的前端可弯曲输尿管鞘导管（2023 年 3 月获证）。此外，我们正在进行的重点研发项目还有：可视双腔喉罩、多通道喉罩以及将 BIP 抗菌导尿管的抗感染涂层技术</p>

应用于公司部分麻醉和泌外产品。未来几年相关产品将陆续上市。

外销新产品研发则主要根据海外大客户需求进行产品升级和产品定制化开发。目前，公司和大客户合作的在研项目较多，这两年已有多项定制化项目陆续落地。

公司非常重视研发，未来将持续不断加大研发投入。预计未来几年公司研发费用会逐步增加，但研发费用率会保持相对稳定。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。

2、目前公司国内营销团队建设情况，销售人员考核是否有变化？

答：公司内销进行分线销售，4个不同营销部门分管不同的产品线，每个部门营销人员100人左右，商务和学术人员各占一半。短期内，公司国内营销团队整体架构不会有大的变化，在关键岗位上可能会有调整和人才引进。今年公司董事长开始分管内销业务，并将推动公司新产品定位和终端价格策略的调整以及销售人员考核指标的优化，相信将进一步推动公司新产品在终端医院的加速放量。

3、海外各区域销售策略是否会有不同？

答：海外销售策略各个地区不太一样。公司深耕海外市场多年，公司海外销售团队会根据不同销售区域和不同客户制定差异化的销售策略，以满足不同的客户需要。

目前公司北美市场主要以大客户为主，欧洲也有一些大客户，其他地区目前仍以中小客户为主。大客户业务主要以定制化产品为主，公司主要依靠技术、质量和成本等综合优势，根据客户需求，进行定制化产品的开发，并促进项目落地。对于非定制化业务，公司则主要通过质量、产能和成本等优势的提升。

	<p>升来提高产品性价比，参与海外项目竞标。</p> <p>4、今年一季度财务费用率同比上升的主要原因是什么？</p> <p>答：今年一季度财务费用率上升的主要原因系受国际汇率波动影响，一季度汇兑收益较去年同期有所下滑。</p>
附件清单(如有)	无