

江苏鱼跃医疗设备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-4-24

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 朱雀基金 洪露 李扬；中信期货 王琳；中信建投 李虹达 王在存；中信保诚 刘锐 陈爽；中欧瑞博 肖永胜；中海基金 陈玮；中国守正 Huaibin LIU；中庚基金 郑宁；长信基金 刘亮；长盛基金 程文文；圆合金控 陈家华；涌津投资 傅逞强；永赢基金 焦阳；银华基金 吴颖；易正朗投资 王丽华；兴证资管 池以恒；兴银基金 王天洋；兴业自营 王卓琳；兴业 裘若桑；象舆行 胡婷婷；相聚资本 邓巧；禧弘 杨莹；西南证券 周章庆；西藏源乘 曾尚；西部自营 朱镛；通用投资 李悦；天风证券 徐晓欣；泰康资管 颜媛 陈璟；泰康香港 刘劼；太平洋证券 谭紫媚；太平基金 胡宏亮；舜先资本 张爱雪；盛信投资 陈兆梅；杉树资管 赵迪；深圳茂源 钟华；深圳宏鼎 刘璐璐；申万医药 陈焯远；申万宏源零售 赵晶；上银基金 唐云 杨建楠 赵治焯；楹联投资 应振洲；天玑投资 杜景涛；盛宇股权投资 陈首益；名禹资管 王友红；海通资管 钱玲玲；东方证券 王延飞；上海德汇 舒欣；瑞士银行资管 陈兰；瑞华控股 张小兵；融通基金 余思慧；群益投资 洪玉亭；朴道瑞富 项炜；挪威银行 Hu Yili；宁银理财 姚爽；南方基金 刘迪；莲盛投资 张广瑞；宽谭资本 朱一红；凯石基金 吴蔽野；巨衫资产 何川；景熙资管 张宁；金百裕投资 马学进；交银施罗德 刘鹏；建投资管 彭国宇 肖运柯；嘉实基金 孙晓辉；汇添富基金 谢杰；华夏久盈 张伟光；华泰资管 李勇剑 王金成；华泰证券 孔垂岩 王殷杰；华泰柏瑞 邹丽晴；华宝基金 齐震；华安证券 李婵 谭国超；弘毅远方基金 鲍超；弘尚资产 王若曦；黑石投资 秦瑶函；和谐会一 陈凯；杭州汇升 汇升；瀚伦投资 任靖 阙震洋；海通证券 吴晨明 贺文斌；海通国际 孟陆；海宸投资 郗文惠；国信证券 贺平鸽；国投瑞银 吴潇 张宇初 王鹏；国联证券 许津华；国金证券 何冠洲 窦慧敏 袁维 郑可为；国华人寿 吴文博；广发证券 朱新彦 罗佳荣；广发基金 王岩；光大自营 刘勇；固禾资产 纪双陆；工银安盛人寿 劳亭嘉；工银瑞信 李乾宁；歌汝资产 应晓立；高毅资产 王郦鹏；方正证券 唐爱金 王宪邦；敦和资管 林天成；东证资管 刘中群 周杨；东兴基金 马成骥；东吴自营 于彦秋；东恺投资 黄思锟；东方资管 江琦；东方证券 刘迎 周云；东方马拉松 王攀峰；东方红资管 王佳骏；德邦基金 Joanna 龚德昭；淡水泉 吴兴尧；澄怀投资 骆婉琦；诚盛投资 冯航；辰翔投资 郭凯文；财通资管 王鑫园；渤海人寿 郑顺峰；博远基金 谭飞；博时基金 张弘；彬元资本 高靖寒；毕盛资本 李沅；北京睿谷投资 刘治国；香港鲍尔太平 林炎；建投资管 鲍冲；百石投资 振邵荣；Xingtai Capital Management LunaGuo；UBS Jiarong Zhang；TX Capital Rachel Liang；TPC 朱姝；Superstring Capital Management 王英杰 陈曦；Sequoia Capital 孔令熙；Prime Capital Management Robin Zeng；Platina Capital Management 方微微；ORBINED Claire Hu；OrbiMed Advisors LLC 星璇；Open Door Investment Management KevinLiu Shifeng Ke；Haitong International 张涵；Genesis Investment Management Carey Zhang；Gavast Estates Limited Dudu Hong；China Pinnacle Equity Management 林娜；China Everbright Securities (HK) 王宏雨；Allianz Global Alex Jiang </p>
<p>时间</p>	<p>2022年4月24日 20:00-21:00</p>

地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	<p>董事长/总经理 吴群</p> <p>副总经理/首席财务官 张勇</p> <p>董事/董事会秘书 王瑞洁</p> <p>财务负责人 刘丽华</p> <p>证券事务代表 张雨阳</p>
交流内容及具体问答记录	<p>1、2022 年家用 POCT 板块会有哪些方面的拓展？</p> <p>答：家用 POCT 板块是公司新切入的业务领域，相关产品从研发、注册到上市销售需要一定时间，除市场关注度较大的国内新冠抗原自测产品尚处于注册进程外，公司也在推进其他一系列家用 POCT 产品的落地工作。未来随着公司在 POCT 领域的人才团队逐渐完备，研发、生产、销售经验加速积累，相信不断丰富的 POCT 业务品类会进一步推动公司业务规模的发展，谢谢。</p> <p>2、公司如何对现有长期借款在未来研发、并购等方面进行规划布局？</p> <p>答：公司在 2021 年获批世界银行 1.5 亿美元等值数额的长期双币贷款，这是世界银行推出的一项针对全球疫情供应链重点公司的专项贷款项目，利率优惠且期限较长，在妥善安排资金投向的同时，公司也会合理合法确保现有现金资产的保值增值，这笔资金为公司未来经营发展、产能提升、研发投入以及潜在投并购业务提供了更多可能。公司开展并购项目向来有的放矢，不会为了并购而并购，公司战略部及相应管理层一直都在关注契合公司战略的投并购机会，持续探索一些符合公司战略发展方向的潜在标的，并进行接触与分析。在研发上，公司 2021 年在新产品和研发人员结构优化上都有较多投入，未来也会秉持创新精神，注重对核心业务领域的研发投入，谢谢。</p> <p>3、公司目前供应链及备货情况如何？对于原材料的价格上涨公司采取哪些应对措施？</p> <p>答：受疫情影响，全球供应链的确面临一定考验，公司管理层也提早做出措施，加大了对供应链方面的关注与管控力度，对于部分核心零部件进行了战略储备，并注重与供应商建立良好的长期战略合作关系，锁定核心配件的供给。公司已从多部门、各方面共同举措，力求减少供应链市场波动可能给生产经营活动带来的问题与影响，谢谢。</p> <p>4、2021 年公司财务费用变动受汇率波动影响的具体情况如何？</p> <p>答：2021 年汇率波动给公司带来的影响较为中性，公司有通过一些主动性的外汇金融工具，例如外汇期权等一些方式来加强外汇资产保值及收益的管理。从整体上来讲，2021 年因为汇率波动对公司利润造成的影响非常小，外币资产的净息差也和人民币资产保持基本一致，公司对 2021 年的外币资产管理较为满意，未来也会审慎判断市场情况，积极进行资产管理，减少市场波动带来的负面影响，实现外币资产的保值和增值，谢谢。</p> <p>5、目前线下业务团队改革情况怎么样？</p> <p>答：从 2020 年至今，线下销售新的管理人员及团队经过磨合，取得了良好业绩表现。一方面疫情前期助推原有线下渠道库存的清理，另一方面，线下业务新一代系列产品推出，产品结构改善，各产品线销售亦取得不错的成果，在成本、利润端与合作伙伴得到共赢，呈现较好的发展趋势。销售团队业绩优秀也为其自身带来回报，整个销售经营活动形成了良性循环，公司对线下业务未来的发展充满信心，谢谢。</p>

6、公司 2021 年的营业收入在 2020 年的高基础上仍然保持了比较稳健的增长，但是公司在 2021 年四季度营收相较于前三季度相对下滑，原因是什么？

答：从收入端看，公司 2021 年四季度收入体量是 15.84 亿元，同比 20 年四季度有所调整，一方面是因为收入构成差异，2020 年四季度仍然有部分疫情相关的订单出货，2021 年四季度疫情影响较小；另一方面，2021 年第四季度公司综合供应链情况和市场环境主动对整体运营进行了谨慎把控。整体看，2021 年四季度相较于 2019 年第四季度，收入端仍然实现了两年复合近 21% 的增长率。环比看，2021 年单四季度收入较前三个季度下滑，主要受公司经营节奏的影响。从利润端看，2021 年第四季度体量同比 2020 年四季度调整主要是因为疫情类销售的减少，收入体量与产品结构的差异，也会导致净利润上的差别，但是相较于 2019 年四季度，公司归母净利润也实现了两年复合增长超过 80%；因为公司部分销售、管理和研发费用的结算会放在四季度在进行，环比来看第四季度相较于 2021 年前三个季度形成的利润较小。从毛利率看，2021 年第四季度因双十一双十二大促活动，毛利率相较前三个季度有所调整，与 2020 年同期对比几乎持平，谢谢。

7、2021 年公司血糖板块的高速增长的原因是什么，CGM 业务进展情况如何？

答：因为血糖产品自身的盈利模式，其业务的增长是一个量变到质变的过程，多年来，公司不断通过在血糖市场上进行布局和铺垫，前期集中于铺设血糖仪，拓展产品用户，培养忠诚度，通过一定时间的累计并随着公司多年在血糖领域不断地耕耘以及测量精准度与产品力的提升，成就了近两年血糖业务的快速增长。目前公司下一代 CGM 产品 CT3，也已经进入到了临床阶段，公司已与多家医院合作推进相关工作，谢谢。

8、公司孵化业务中急救板块的规划如何？

答：急救业务一直是公司重点孵化对象，公司德国子公司 Metrax GmbH 在医疗急救领域拥有 40 余年的经验，旗下 AED 产品在全球医疗急救行业具备较高的知名度。目前公司国内在售的 AED 产品相较公司已研最新款型有一定不足，但随着国产化的逐步落地，原有款型的制造成本会得到优化，市场竞争能力会得到加强，未来国产研发新款型也会给相关业务注入强劲动力。近年来，国内 AED 市场发展迅速，公司对急救板块十分看好，谢谢。

9、公司过去是大单品较多，未来会倾向于做出更多大单品还是囊括更多的产品品类？公司选品、并购的逻辑是怎样的？作为多产品矩阵式公司，与细分领域专耕的公司相比具有哪些优势？

答：事实上，直接选择到一个大单品并不容易，公司会在业务拓展过程中筛选出适合公司的品类、挖掘出大单品；对于市场上热度较高的品类，公司会考虑到是否符合公司优势、发展战略、品牌定位等因素后再做决策，同时也会布局短期量不大但有一定潜力的单品，率先进入市场而占据先发优势。目前公司产品品类丰富，但各板块运营稳健，各团队均专注于深耕对应领域的产品，同时各个板块的产品力能够协同促进品牌力的提升，亦共同受益于公司平台的赋能。在激烈的市场竞争中，公司可凭借行业地位与资金优势，在研发、生产、营销等多方面为各业务板块提供长期稳定的支持，谢谢。

10、去年和前年制氧机销售情况较为优秀，这些需求主要来自医疗机构还是个人？受疫情影响，公司的制氧机、呼吸机产品快速打开了海外市场，并且建立了良好的口碑，公司在海外市场是否也有销售其他的产品？后疫情时代，市场对于制氧机的需求可能会持续提升，公司制氧机产能是否充足？

答：过去两年，公司向海外的药店、企业等各类组织机构、个人提供了制氧机产品，也因此与海外合作伙伴建立起了多方面的良好关系，同时也因疫情产品业务的顺利高效完成，与代理商形成互惠互信的往来，这会对海外业务未来的发展起到较大的促进作用。目前公司医疗器械产品的海外销售主要以渠道、代理商销售为主。相关合作方对公司各

	<p>类家用医疗器械产品均有一定需求，例如电子血压计、雾化器等。新冠疫情发生以来，公司依托制氧机、呼吸机产品卓越的品质赢得了海外医疗器械代理商的信任和尊重，提升了 yuwell 品牌在海外市场的影响力，也取得了较好的战果。公司也在落实多品类新款型产品海外各地区的注册工作，助力海外业务的不断拓展。目前来看公司各类主要产品产能均较为充足，亦会根据市场情况及公司战略及时调整生产规划，第一时间响应用户需求，谢谢。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否。</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无。</p>