

证券代码：688067

证券简称：爱威科技

编号：2022-002

爱威科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中泰证券：于佳喜 源乘投资：苏柳竹 明曜投资：苏丹
时间	2022年7月14日 14:30-16:00
地点	爱威科技股份有限公司313会议室
公司接待人员姓名	董事长兼总经理：丁建文 副总经理：林常青 董事会秘书：曾腾飞 证券事务代表：邹建强
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司简介 董事会秘书曾腾飞先生从发展历程、主营业务、主要产品及未来发展方向等方面对公司进行了简单介绍。 二、互动问答 1. 请问公司产品所处市场目前是怎么样的一个格局？ 答：尿液检验分析仪器包括干化学分析和形态学镜检（有形成分分析）两大块；干化学分析仪器国内发展比较早，生产厂家比较多，市场份额比较分散；形态学镜检产品这块，公司是技术的开创者和市场的引领者，市场份额占比较大。粪便自动化检验分析产品近年来才开始逐步在市场上出现，目前国际国内生产厂家不多，公司产

品有技术优势，具备较强竞争力。妇科分泌物检测目前国内大部分还是通过手工或半自动仪器方式进行检测，全自动化检验仪器这块市场空间较大，公司自2021年开始规模化进行市场推广和销售以来，每年新增装机量处于国内同类产品前列，成为公司新的增长点。

2、公司仪器在医院的使用周期是多久？

公司仪器产品的设计使用寿命为7年，但公司一般在3到4年会对终端客户进行换机升级，换机升级的销售价格会根据具体情况有一定的优惠。

3、从公司年报来看，2021年营业收入已恢复至疫情前（2019年）水平，但利润不理想，原因是什么？公司产品的毛利率未来是怎样的趋势？

2021年的疫情防控基本稳定，公司仪器及试剂、耗材产品的销售均实现了恢复性增长，总体看公司毛利率基本稳定，利润下降主要是受期间费用增加，特别是销售费用和研发费用增加的影响。分产品来看，公司试剂与耗材产品的毛利率基本稳定，仪器产品受市场竞争环境及公司销售策略的影响，价格近几年呈下降趋势，影响了仪器产品毛利率。

4、未来几年公司的成长点在哪里？

一是已有市场开发。二级及以上医疗机构是公司目前的主要客户。公司围绕“基于机器视觉技术的医学显微镜形态学检验自动化”关键共性技术的原创性研究和相关产品开发，建立了全自动显微镜细胞形态学检测技术平台、全自动化学免疫学检测技术平台、全自动理学检测技术平台等三大技术平台，并将“机器视觉技术”应用到医疗卫生机构临床病理标本的形态学检验中，填补了医学显微镜形态学检验自动化领域的技术空白，彻底改变了临床医学显微镜检验主要依赖人工镜检的历史，有效提高了相关临床标本的检验速度，降低了单位检验成本，为大众提供了一个更准确、更高效且低成本的检验手段。目前公司主要产品有尿液有形成分分析仪、尿液干化学分析仪、尿全项自动分析仪、全自动粪便分析仪、全自动体

液分析仪、生殖道分泌物分析仪、全自动血细胞形态学分析仪以及专用配套体外诊断试剂和医用耗材等产品，涵盖尿液检测、粪便检测、妇科检测、体液检测、血液检测等五大产品线。在等级医院市场，公司在稳定尿液检测相关产品线的销售和市场占有率提升的基础上，将进一步加大粪便检测、妇科检测产品线的市场拓展力度，提高仪器装机数量和市场保有量，带动相关试剂耗材产品的增长；同时，血液检测产品线即将推向市场，成为新的增长点；此外，针对检测规模和标本量较大的医院，公司正在开发集成理学、化学、形态学等检测功能，涵盖尿液+粪便+血液+妇科+体液等多标本自动检测于一体的智能化临检实验室产品等，不断丰富公司产品线。针对已有产品和终端用户检测需求，公司还在通过搭建荧光免疫、化学发光、分子诊断等技术平台，新增开发更多试剂和仪器产品，进一步丰富检验项目，提高已有市场产品的检测项目附加值；同时加强对已装机仪器的维护，提升单机标本量等，通过以上措施来发掘和扩大已有市场。

二是开发基层医疗和民用医疗检测市场产品。公司产品目前主要覆盖二级以上医院，未来将向基层医疗市场下沉，包括乡镇医院、诊所等，这些医疗机构虽然单个标本量不高，但数量较大。公司针对基层医疗市场，开发设计了小型化多功能检测仪器类产品以及相关配套试剂耗材，以满足这个市场需求。民用医疗检测市场方面，公司已推出多种家用尿液检验、粪便检测、妇科检验、辅助生殖、慢病检测等POCT产品，部分产品已在电商平台实现小规模销售。基层和民用医疗市场将是公司发展的重点方向之一，未来公司还将从“设备智慧互联平台”、“医联体平台”、“商务物流平台”、“线上咨询交流服务”及“健康管理服务”等五方面构建智慧医疗系统，建立家庭个人到乡村医疗点、诊所，医疗点诊所到乡镇社区基层医院，乡镇社区医院到县级以上医院的四级医联体。

三是公司目前在资金、场地等都方面都具备了较好的基础条件，如果有合适的项目可以在充分论证的基础上通过技术转让、项目合

	<p>作或投资并购等方式引进，实现公司内生和外延相结合的发展。</p> <p>5、公司国内装机仪器已有一定规模，未来是否会考虑改变销售模式，公司海外市场情况怎样？</p> <p>公司定位为研发、生产、销售、服务型的企业，国内销售网络已经比较健全，未来销售模式还是以经销为主。公司在国际市场也是采取经销模式，公司产品已在多个国家有销售。公司产品在国际市场的销售需首先在当地医院进行临床比对，近几年疫情防控因素对国际市场拓展有一定影响，目前国际市场的销售规模不大，下一步公司将继续加大国际市场的营销拓展投入和力度，扩大出口销售规模。</p> <p>6、未来公司是否有股权激励计划？</p> <p>公司未来有考虑通过实施股权激励来吸引人才，加强团队建设。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>