

深圳市美好创亿医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
活动参与人员	富国基金 赵伟先生、吕泽楠女士 长江证券 伍云飞先生 人寿养老 孟晓璐女士 银华基金 邬晶秀女士
时间	2022年11月16-17日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事会秘书 谭景霞女士 证券事务代表 谭国标先生
交流内容及具体问答记录	<p>主要提问及答复情况</p> <p>问题一：招股书显示，公司的战略客户包括全球家用呼吸机市场龙头企业之一的客户 A 和人工植入耳蜗全球市场龙头企业之一的客户 B，请公司介绍一下，客户 A 与客户 B 的产品差异较大如何同时建立链接？</p> <p>答复：客户 A、B 来自同一地区，先有客户 A 后有客户 B，客户 B 在寻找供应商的时候，客户 A 基于对公司能力的高度认可，将公司引荐给了客户 B。</p> <p>问题二：公司大客户内部渗透率的提升空间如何？</p> <p>答复：随着业务合作的深入，双方的合作信任不断加深加宽。并且随着公司对客户未来需求的理解和对行业发展趋势的研究，会提前储备一些技术，在客户的产品升级换代的过程中进行深入的合作，从而逐步提升客户的渗透率。例如：如招股书中披露，公司连续 10 年获评全球家用呼吸机市场龙头企业之一的客户 A “最佳供应商”，获评人工植入耳蜗全球市场龙头企业之一的客户 B “5 年服务最有价值和优秀合作伙伴”，公司 2022 年再次获得客户 A 的全球最佳供应商，这次是在因疫情原因暂停两年后再次获此殊荣，更加增强了公司与客户之间紧密合作的信心与决心，看到了双方更加紧密合作的提升空间。</p>

	<p>问题三：公司的业务受疫情的影响大吗？是否属于疫情受益企业？</p> <p>答复：公司不属于疫情受益企业。公司的主营业务之一的客户下游终端产品是家用呼吸机，该产品主要用于阻塞性睡眠呼吸暂停低通气综合症等，不属于疫情受益产品。相反，在海外疫情严重时期，由于阻塞性睡眠呼吸暂停低通气综合症等患者诊疗量下降，相关板块的业务增速是放缓的；另外一个主营业务，人工植入耳蜗产品组件的下游客户，因为疫情的影响，人工植入耳蜗部分手术延缓，导致人工植入耳蜗产品的销售增速有所降低。公司海外客户的新产品开发也因为疫情的管控也有所延迟，从而导致公司新的组件产品的开发放缓。随着海外疫情的逐步放开，疫情的影响在逐步降低，公司相关业务也将逐步恢复到正常的水平。</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>