

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：2023006

| | |
|-----------------|---|
| 调研形式 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会（电话会议） <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 |
| 参与单位名称及 人员姓名 | 博时基金、厦门金恒宇投资管理有限公司、混沌投资、兴合基金、泰信基金、东方红、睿亿投资、淡水泉投资、富国基金、循远资产、金元顺安、明世伙伴基金、建信基金、富安达、青骊投资、民生加银、勤远投资、歌斐资产管理有限公司、上银基金、弘毅远方基金、阳光资管、纽富斯投资、泰达宏利、野村资管、鹏扬基金、上海顶天投资、深圳市金之灏基金管理有限公司、杭州优益增投资管理有限公司、华泰保兴、和谐汇一、嘉实基金、招商基金、凯丰投资管理有限公司、POINT72 HONG KONG LIMITED、人保资产、易米基金、万和自营、华宝基金管理有限公司、生命保险、财通基金、兴华基金、天治基金、北京合创友量私募基金管理有限公司、正圆投资、鹤禧投资、理成资产、国海资管、中天国富证券、中信建投机构业务部客户、红土创新基金、建信养老、中银基金、上海拾芮、长江资管、中国对外经济贸易信托有限公司、中科沃土基金、北京源峰私募基金管理合伙企业（有限合伙）、国新证券、佛山市东盈投资管理有限公司、德邦证券股份有限公司、兴业证券、汇添富基金管理股份有限公司、首创证券、国联证券研究所、华创证券研究所、中国人寿资产管理有限公司、东兴投资、宽裕资产、中海基金管理有限公司、景顺长城基金管理有限公司、淳厚基金、上海证券、国联证券、中信资管、易方达、亚太财产保险有限公司、德邦基金、海南恒立私募基金管理公司、上海冲积资产管理中心（有限合伙）、东吴证券、阳光资产管理股份有限公司、幸福人寿、凯丰投资、中银基金管理有限公司、华西证券、东方基金、华安证券、玄元投资、中金资管、中信证券、中英人寿保险有限公司、国信证券、长江养老、厦门中略投资、上海翀云私募基金、北京金百镭投资管理有限公司、华金证券、上海森锦投资管理有限公司、中泰自营、东证衍生品自营、世真投资、拉芳集团资产管理、禹合资产管理（杭州）有限公司、盘京投资、华泰证券、谢诺辰阳、前海人寿、信达证券、光大证券权益自营、永赢基金、中融基金、上海禧弘私募基金管理有限公司、上海沔杨资产管理有限公司、信达澳亚、恒越基金、上海尚雅投资管理有限公司、南土资产、兴业基金、博道基金、红马投资上海汐泰投资管理有限公司、湘财基金、国海自营、东证资管、工银安盛、合煦智远基金、天弘基金、环懿投资、禧弘投资、中庚基金、华泰柏瑞、诚盛投资、磐耀资产、运舟 |

| | |
|---------------|--|
| | 资本、汐泰投资、国海富兰克林、国盛证券研究所、中银证券资管、嘉实基金管理有限公司、博远基金、途灵资产、中信建投证券基金管理有限公司、通用技术集团投资管理有限公司、中信建投证券 |
| 时间 | 2023年8月9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 证券事务代表：吴利芳 |
| 调研内容 | <p>一、简单介绍公司 2023 年上半年主要经营情况</p> <p>2023 年上半年，公司实现营业收入 65,199.03 万元，同比增长 3.47%，其中主营业务内销收入 37,847.7 万元，同比增长 25.41%，主营业务外销收入 26,380.68 万元，同比下滑 18.44%；实现归属于母公司股东的净利润 9,208.16 万元，同比增长 11.86%。上半年外销收入下滑的主要原因是受北美大客户去库存，订单下滑的影响。</p> <p>2023 年上半年，公司实现主营业务收入 64,228.38 万元，同比增长 2.73%，其中麻醉业务收入 22,825.21 万元，同比增长 34.05%；导尿业务收入 16,857.96 万元，同比下降 14.56%；泌尿外科业务收入 10,803.64 万元，同比增长 13%；护理业务收入 5,040.22 万元，同比下降 40.41%；呼吸业务收入 4,404.27 万元，同比增长 50.27%，血透业务收入 3,232.61 万元，同比下降 11.42%。</p> <p>二、投资者关心的问题及回答如下</p> <p>1、上半年公司内销营销改革情况</p> <p>答：今年公司董事长开始分管内销业务，并推动公司产品定位、新产品终端价格策略的调整以及销售人员考核指标的优化。上半年公司对招商策略进行了调整，更加重视经销商在终端医院的销售能力，在内部则加强对公司新产品在终端医院</p> |

| | |
|----------|---|
| | <p>的实际销量考核，并对业绩长期不达标的部分销售人员进行了替换，促进了公司内销业务的长期稳健发展。</p> <p>2、上半年外销业务下滑的主要原因</p> <p>答：上半年外销业务下滑的主要原因是：</p> <p>（1）去年同期外销基数较大；</p> <p>（2）两大北美客户消化库存，订单减少；</p> <p>（3）新增的大客户项目处于交付磨合期，订单量处于爬坡期。</p> <p>从7月份开始，海外大客户订单正在逐渐恢复，新的大客户业务也开始逐步稳定供货，预计下半年外销整体业务将逐步恢复。</p> <p>3、上半年毛利率是否有提升？</p> <p>答：上半年综合毛利率和去年同期相比，提升了约4%。主要是因为内销业务整体毛利率较外销业务高，今年内销业务占比有所提升，同时随着新产品的不断放量，较高毛利的新产品占比进一步得到提升，从而带动了公司整体毛利率的提升。</p> <p>4、除了现有大客户，公司是否还有其他海外大客户业务在接洽中？</p> <p>答：公司一直持续在北美和欧洲拓展新的大客户，开发大客户定制化项目。海外大客户项目前期洽谈和开发周期较长，目前在研的海外大客户项目有20个左右，将为未来海外业务的持续增长提供源源不断的动力。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |