

证券代码：688029

证券简称：南微医学

投资者关系活动记录表

编号：2023-005

投资者关系活动类别	<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 <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	72point、BAM、Millennium Capital Management (Hong Kong) Limited、PinPoint 上海保银投资管理、Regents Capital、安信基金、宝盈基金、北京高信百诺投资、北京知合、碧云银霞投资、博道基金、博裕资本、博远基金、渤海人寿保险、财金投资、财通证券、财通资管、诚盛投资、晟盟资产、澄明资产、创金合信基金、淳厚基金、大成基金、大家保险、大朴资产、淡水泉投资、德邦基金、德邦证券、东北证券自营、东方阿尔法基金、东方基金、东方自营、东吴基金、东吴证券、东亚前海资管、东盈投资、遁远资产、恩宝资管、方正证券、峰岚资产、蜂巢基金、富安达基金、富国基金、高盛投资、高毅资产、歌斐资产、歌汝私募基金、工银安盛保险、工银瑞信、观富资产、观和投资、光大保德信基金、光大永明、光大证券、广东惠正私募基金管理有限公司、广发基金、国海富兰克林基金、国华人寿、国华兴益、国金证券、国君医药、国君自营、国联证券、国融自营、国盛证券、国寿养老、国新证券、国信证券、海通医药、合远基金、合众资产、和谐汇一资产、河清资本、鹤禧基金、恒越基金、弘毅远方基金、红杉医药、红塔证券资管、红土创新投资、宏鼎投资、泓澄投资、泓德基金、华安证券、华宝基金、华福证券、华富基金、华金证券、华商基金、华泰柏瑞基金、华泰保险资管、华泰证券、华西医药、华夏基金、华夏久盈、怀真资产、汇安基金、汇添富基金、惠升基金、嘉合基金、嘉实基金、坚果基金、建信基金、金信基金、金元顺安、进化论资管、景领投资、九泰基金、玖鹏资产、聚鸣投资、康曼德资本、宽潭资本、理成资产、立格资本投资、龙腾资产、民生加银基金、民生信托、民生证券、明河投研、南土资产、诺安基金、盘京投资、鹏华基金、平安基金、平安

	<p>证券、浦银国际、前海开源基金、前海人寿保险、勤辰私募、青骊投资、人保资产、人保资产宏观战略研究所、融通基金、睿郡资产、睿亿投资、上海沔杨资管、上海弘尚资管、上海领久私募基金、上海勤远私募基金、上海文多资管、上海易正朗投资、上海域秀资管、上海原点资管、上海原泽私募基金、上海肇万资管、上海中域投资、上汽顾臻（上海）资管、上银基金、申万医药、深圳市凯丰投资、慎知资产、施罗德基金、石锋资产、首创证券、太平基金、太平洋保险、太平养老、太平资产、泰达宏利基金、天风医药、天弘基金、天治基金、万和证券、西部利得基金、西藏源乘投资、西南证券、汐泰投资、相聚资本、湘楚资产、新活力资本、新沃基金、鑫窠投资、信达澳亚基金、信达证券、信银理财、兴业基金、兴银理财、亚太财险、阳光资管、野村资管、易方达基金、益民基金、毅木资产、永赢基金、于翼资产、煜德投资、圆信永丰基金、源峰基金、源乐晟资管、远舟资产、长城财富资产、长城基金、长江养老、招商基金、招商证券、招商资管、招银理财、浙商证券、正圆投研、中庚基金、中国人寿养老保险、中海基金、中航基金、中加基金、中金资管、中欧基金、中融基金、中睿合银、中泰证券、中信建投证券、中信证券、中意资管、中银基金、中邮基金、重阳投资、朱雀基金、珠江人寿</p>
时间	2023年8月8日
地点	南微医学会议室
上市公司接待人员姓名	冷德嵘（总裁）、李常青（高级副总裁）、张博（高级副总裁）芮晨为（高级副总裁）、龚星亮（副总裁、董秘）、汤妮（证代）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2023年上半年基本业绩情况介绍：</p> <p>去年公司通过战略决策，开始调整经营方向，从规模增长转变为追求价值增长，朝着开源、提效、降本三个方向努力，上半年完成了公司既定的经营计划和目标。</p> <p>1. 销售收入：公司上半年营业收入 11.47 亿元，去年同期 9.6 亿元，同比增长 19.5%，其中第二季度销售 6 亿元，环比增长 9%，同比增长 16%，基本保持稳健增长趋势。</p> <p>亚太市场，上半年销售收入 6.53 亿元，同比增长 18.2%；亚太国际市场</p>

实现同比增长 44.7%，其中日本市场实现同比增长 87%。

美洲市场，上半年实现收入 2.02 亿元，同比增长 21.1%，其中美国市场自有品牌业务增长近 40%。欧洲、中东及非洲、EMEA 市场上半年实现收入 1.79 亿元，同比增长 21.2%。

控股子公司康友医疗聚焦肿瘤介入行业，上半年销售收入 1.09 亿元，实现同比增长 18%。

2. 毛利率：公司上半年主营毛利率实现 64%，较去年同期提高 3.3%；主要原因系产品结构有所变化，高毛利产品占比有所提高，同时外币汇率升值增加了汇兑收益。

3. 期间费用：公司上半年，销售费用合计为 2.53 亿元，同比增加了 31.4%。公司继续加强全球化营销队伍的建设，其中国内组建了专业可视化营销团队，海外建立英法荷直销渠道，各市场销售团队人员扩充，人员的薪酬支出上升。同时随着疫情好转，各地区市场相应的学术交流活动、差旅活动等均全面恢复，会议费、样品费及差旅费相应增加。

管理费用合计为 1.52 亿元，同比减少 10.9%，不考虑去年同期股份支付费用，则同比增加 8.4%，主要系上半年麦肯锡团队战略咨询费、德国和英法公司增加了办公设施投入。

研发费用支出 6867 万元，同比下降 18%，占销售收入比 5.99%，虽然金额少 1500 万，但并未影响新产品推出计划和节奏。

财务费用合计-7,260 万元，去年同期-2,093 万元，主要系人民币贬值，汇兑收益增加，另一方面公司定期存款增加，利息收入有所增加。

4. 净利润：公司上半年实现归母净利润 2.64 亿元，去年同期 1.25 亿元，同比增长 112%。不考虑股份支付的情况下，同比增长 71%。

问答：

1. Q：最近的医疗反腐政策力度很大，对公司和市场有怎样的影响？

A：公司一向重视合规运营，国内销售费用率较低，医疗反腐政策可能会对公司新产品市场推广和学术活动有短期影响，但长远来看，反腐政策有利于优化市场，让国内市场更加健康良性发展，对追求产品创新和性价比

的企业是好事。

2. Q: 上半年各产品线增速情况如何?

A: 止血及闭合类产品增长 20%多, 活检类产品增长 10%左右, 扩张类产品增长 15%左右、ERCP、EMR/ESD 类产品增长 45%左右、EUS 产品基数还较小目前是千万级, 增速近 90%。

3. Q: 上半年境内外业务的毛利率分别是多少?

A: 境内业务毛利率在 63%左右, 境外业务毛利率在 65%左右。

4. Q: 请问上半年研发费用降低比较明显, 是什么原因?

A: 上半年公司对研发团队及研发项目进行了优化和调整。调整后研发队伍更加精简, 整体综合专业度更高, 资源得到更合理充分运用, 研发效率得到提升。同时, 研发项目更加精准、聚焦, 重视投入产出比, 研发产品的市场转化率更好。

5. Q: 公司产品在美国门诊手术中心市场的覆盖情况以及美国公司未来的市场增长空间如何?

A: 美国有 4000 家左右门诊手术中心, 其中专门做内镜胃肠镜手术的约 2500 多家。目前, 公司产品已基本覆盖 2000 多家门诊手术中心。美国的医院市场规模更大, 是公司未来的重点方向, 公司正积极通过导入创新产品等方式渗透至医院市场, 未来几年美洲市场将保持稳定增长。

6. Q: 今年国内经销商库存如何?

A: 国内渠道库存受疫情影响较正常水平有所上升。今年上半年, 公司抓住疫情结束后市场恢复增长的机会, 正在进一步优化库存储备; 公司也正协同经销商优化销售策略, 在有步骤、有计划去库存的同时, 抓住行业市场复苏的机遇, 力争扩大市场占有率、保持收入增长。

7. Q: 可视化产品上半年收入较去年同期有所下降, 请问原因及未来可视化

	<p>产品的销售预期？</p> <p>A：可视化产品从销售到入院周期较长，需要办理前期一系列准入手续。经过公司持续不断的努力，目前已完成 200 多家医院的主机入院，下半年将进一步带动主机入院和耗材的临床使用。公司可视化产品种类型号丰富，包括一次性胆道镜和一次性支气管镜等产品，相关产品均取得国内、欧、美和日本注册证书。随着相应技术的不断发展和应用需求的不断增长，全球一次性内镜市场潜力很大，公司第二增长曲线有望得到进一步提升。</p> <p>公司总结：</p> <p>外部环境复杂多变，充满各种不确定性。公司能做的就是让自己的业务有更大的确定性，能够保持可持续增长。因此，公司将顺应局势做好自身经营，积极推动战略转型，从注重规模转向注重效益，抓住行业复苏机遇，进一步开源、提效、降本，不断提高运营效率，助力实现公司有质量的增长，以稳定的业绩应对未来的不确定性。</p> <p>公司将坚持以全球化和创新为抓手，在全球打造自主品牌形象，积极开拓国际市场，同时专注医工创新合作，搭建良性互动的国际医工合作生态圈，希望不仅能在产品改进中有创新，还能在前沿创新上有所突破。</p>
附件清单	
日期	2023 年 8 月 10 日