

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：2024001

调研形式	<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（电话会议） <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	广东省新兴产业金融协会、东莞市私募基金业协会、广州诚泰咨询有限公司、明桂资本、灵妙投资、前海弘富、广州中财集团、黄埔新材（广东）产业投资基金管理有限公司、中大情私募基金管理有限公司、广东柠盟投资有限公司、北京策略（广州）、光大银行、宁洋资本、广东嘉强私募基金管理有限公司、东北证券股份有限公司广东分公司、广东广悦律师事务所、广州农商行、广州中财集团、盈华医工、熙宁投资、佛山产业园、中信期货、国泰君安证券、广东凯鼎投资有限公司、东海期货有限责任公司广州营业部、广东金豆子资产管理有限公司、广州银行花东支行、广发证券、中财招商投资集团
时间	2024年1月3日 15:00-17:00
地点	公司总部会议室
上市公司接待人员姓名及职务	副总经理、董事会秘书：陈斌 证券事务代表：吴利芳 投资者关系专员：陈丹娜 证券事务助理：李探春
调研内容	一、介绍公司基本情况 公司成立于2004年，自成立起一直从事医用导管的研究、生产和销售。伴随着国内医疗器械行业的发展，公司主营业务规模不断扩大，产品线不断丰富，当前主要业务分为麻醉、泌尿外科、导尿、护理、呼吸、血液透析六大产品线。 公司拥有广阔的销售渠道，目前国内有效覆盖全国所有省份超过5000家医院，其中超过1000家以上三甲医院，并建立专业的学术推广队伍；海外市场，公司产品远销90多个国家或地区，与上百家国外医疗器械经销商、数十家国内出口贸易商进行业务合作。

2023 年前三季度，公司实现营业收入 97,711.77 万元，同比下降 2.72%，其中内销业务同比增长 1.46%，外销业务同比下降 9.09%；实现归母净利润 14,391.89 万元，同比增长 4.67%。2023 年第三季度，公司实现营业收入 32,512.74 万元，同比下降 13.14%；实现归母净利润 5,183.73 万元，同比下降 6.07%。

二、投资者关心的问题及回答如下

1、公司销售模式

公司产品的销售包括三种类型：直接外销、间接外销和内销。直接外销、间接外销均通过经销商完成销售。直接外销指公司与国外经销商直接签订销售合同，并且直接通过公司报关出口。间接外销指公司与国内经销商签订销售合同，国内经销商自行报关出口。由于医疗器械产品各地严格的产品准入制度，医疗器械产品必须满足出口地区严格的准入条件。此外，在外销中公司也在逐步提高自主品牌销售比例。在内销中，公司主要采取经销商销售模式，通过各省市经销商覆盖区域内各级医疗机构。

2、汇率波动是否会对利润造成影响？

公司有部分海外大客户是用人民币进行结算的，而且公司会定期进行外币结汇，汇率的波动对公司业绩的整体影响一般不会特别大。

3、未来研发投入规划

公司内外销新产品研发思路不一样。

内销新产品研发主要根据公司现有产品所在科室的临床需求进行产品升级换代，并进行进口替代。我们正在进行的重点研发项目有：可视双腔喉罩、多通道喉罩以及将 BIP 抗菌导

	<p>尿管的抗感染涂层技术应用于公司部分麻醉和泌外产品。未来几年相关产品将陆续上市。</p> <p>外销新产品研发则主要根据海外大客户需求进行产品升级和产品定制化开发。目前，公司和大客户合作的在研项目较多，这两年已有多项定制化项目陆续落地。</p> <p>公司非常重视研发，未来将持续不断加大研发投入。预计未来几年公司研发费用会逐步增加，但研发费用率会保持相对稳定。随着新产品的不断推出，将带动公司整体毛利率的逐步提升。</p>
附件清单(如有)	无