

证券代码：002223

证券简称：鱼跃医疗

江苏鱼跃医疗设备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-08-24

投资者关系活动类别	■特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 □其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	白溪私募 罗斌；彬元 王业开；博远基金 谭飞；渤海人寿 杨寅啸；财沣投资 安静；财通基金 沈犁；财通证券 郭琦；晨燕资产 倪耿浩；呈瑞投资 刘青林；大成基金 陈泉龙；大家资产 吴斌；淡水泉 钱越强；东北证券 叶菁 古翰羲；东方红 刘中群；东方证券 陆佳晶；东方证券自营 王树娟；东吴证券 陆一韬 王美麒；东证资管 孔令超；沣杨资产 张楠；工银瑞信基金 李乾宁；光大证券 吴佳青；广发基金 张东一；广发证券 王稼宸 饶小飞；广州金控资产 黄勇；国金基金 石枫；国联安基金 邹新进；国联民生 朱凤萍 郑薇 林艾灵；国盛证券 杨芳 王震；国泰海通 张拓 张澄 江坤 丁丹；国泰基金 叶烽；国投证券 李奔；国信证券 贾瑞祥；国信自营 余方升；国源信达资本 李晓；瀚伦投资 褚江敏；杭州兆石投资 张博；荷荷(北京)私募 唐巍；恒立私募 田慧蓝；红杉资本 闫慧辰；泓德 王克玉 黄昱之；华宝信托 顾宝成；华宸未来 何冠洲；华创证券 李婵娟 陈俊威；华创资管 王港；华福证券 王艳；华能贵诚信托 杨成；华泰证券 王殷杰 孔垂岩 甘力；华夏 胡一立 刘春胜；环懿投资 杨伟；汇添富基金 谢杰；混沌投资 张肖星；嘉和基金 王欣艳；嘉实 孙晓晖；金鹰基金 陈颖；景林资产 孙振宁；景明致远 朱剑峰；九泰基金 王宇鸿；君和资本 崔雨菲；开思私募 黄际超；凯联资本 崔雪梅；浪石投资 贺建忠；量度资本 罗涛；麦星投资 王孜远；民生加银 于玲；名禹资产 王友红 刘治国；摩根士丹利 陈修竹；南京春谷基金 李恒文 蒋炜 陈景清；诺安基金 张伟民；前海海运通资产 周里亚；前海人寿保险 柯海平；乾图私募 张海锋；青骊投资 吴洋；全天候 胡聪玲；人保养老 毛雅婷；仁桥资产 王若曦；榕树投资 李敏生；瑞兆资本 姚铁睿；尚诚资产 黄向前；申万宏源 陈烨远；思加资本 谭子键；苏州高新私募 高俊；苏州云阳宜品投资 周阳；泰康资产 王琦；天貌投资 曹国军；万丰资产 胡江滨；文多资产 范虎城；五地投资 潮礼君；西部证券 吕晔 朱镭；西南医药 雷瑞；相聚资本 邓巧；鑫焱创业投资 陈洪；信达证券 曹佳琳；兴海荣投资 普开良；兴业全球 黄伟；兴业证券 董晓洁 周栢伟；循远投资 田超平；易方达基金 赵胤铎；易鑫安资产 于淼；益恒投资 钱坤；银河证券 孟熙；银叶投资 李悦 金晨；英大资产 卫雯清；永安国富 李勇；优益增投资 刘敏；原泽私募 王家晨；圆合资本 陈家华；泽安私募 何红军；泽娴投资 张斌；长金投资 沈俊驰 郑靖杰；招商基金 张馨洋 王景；浙商证券 司清蕊；正德泰投资 钟华；中国农业银行 王亮；中国人寿资产 赵文龙；中金公司 胡申；张珽 朱言音 李捷 陈诗雨；中融信托-朱雀 12 期 洪露；中泰证券 刘照芊；中信建投 王在存 李虹达；中信期货 魏巍；中信证券 沈睦钧；中信资本 叶铮；中意资产 马成骥；中邮证券 鲁春娥 陈

	峻；卓铸投资 严乐；Dexin Investment Limited 徐冬梅；GoldmanSachs ChrisPan；QuartetCap 朱一泓；rincipal AMP Ethan Zhang；UBS 马明淳 邓俊 CUI Cui；Yiheng Capital Daxin ZHENG；Yunqipath Ansel；乔斯特；江欣禅；曾颖；LiSteven；LanChris；HongLuke
时间	2025 年 8 月 23 日 15:00-16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长/总经理 吴群 副总经理/首席财务官 张勇 董事/董事会秘书 王瑞洁 投资者关系总监 李扬
交流内容及具体问答记录	1、在数字化和可穿戴领域，公司有哪些具体的布局？未来能够期待哪些亮点产品的推出？ 答：您好，公司致力于将数智科技与医疗设备深度融合，围绕数字化、可穿戴化两大核心方向展开系统性布局。在数字化领域，以公司的CGM为例，该产品集硬件、软件与算法于一体，实现了从研发、生产到用户反馈等全环节的数字化应用。另外，公司正在研发覆盖更多健康指标的持续监测系列新品。在可穿戴化领域，公司将面向全球用户推出AI智能穿戴医疗设备，以健康管理为核心定位，涵盖呼吸治疗、血糖管理、血压监测等多个健康管理场景，为用户提供主动健康管理服务，全面提升用户健康水平。与此同时，公司正在对鱼跃AI Agent应用程序与现有的“鱼跃健康管家”平台进行整合升级，旨在更好地连接用户与现有及后续推出的产品，打造一体化的健康管理生态体系。未来，随着技术的不断突破和产品矩阵的持续丰富，公司将为用户带来更智能、更便捷、更个性化的健康管理体验，谢谢。 2、上半年家用呼吸机高速增长原因及后续展望？ 答：您好，上半年，公司家用呼吸机系列产品同比增长超40%，在国内外市场均实现良好增长。在国内，公司上半年推出第三代升级款睡眠呼吸机，性能大幅提升，叠加算法优化，给客户带来更加舒适的使用

体验，公司品牌力增强推动进口替代加速。同时，家用呼吸机作为公司出海产品的先锋之一，核心区域注册工作持续落地，在欧洲市场与当地气体公司对接高效，在泰国市场进入保险体系后实现放量。展望未来，目前国内市场渗透率低且由进口品牌主导，后续随着公司更静音、更智能的新品上市，将进一步加速进口替代。伴随海外注册工作不断推进，渠道日益完善，呼吸机产品市场空间广阔，谢谢。

3、CGM 新品 Anytime 4、Anytime 5 当前在用户端的反馈情况、销售情况如何？CGM 产品后续怎样和 AI 技术进行结合？

答：您好，公司持续葡萄糖监测系统（CGM）新品 Anytime 4、Anytime5 自上市以来，凭借优异性能获得用户广泛好评，并在保持稳定生产良率的基础上，推动品牌影响力和市场地位快速提升。公司正致力于将 AI 前沿技术融入 CGM 产品开发中，一方面，公司 CGM 产品算法正深度运用 AI 技术进行迭代和创新；另一方面，公司已在糖尿病管理、饮食及运动管理等方面展开深入探索，随着用户数量的不断积累，公司有望通过 AI 技术推动 CGM 产品智能化水平、综合服务能力与用户体验的进一步提升，谢谢。

4、家用健康检测解决方案上半年实现了 15.22% 的增长，并且电子血压计实现了双位数增长，请问能实现快速增长的核心原因及公司采取的举措有哪些？

答：您好，电子血压计是公司家用健康检测解决方案板块中目前占比最大的品类，经过多年经验积累，公司已建立了成熟的研发体系与高度自动化的制造体系。在用户端，公司电子血压计通过良好的产品性能和使用体验，获得了用户的高度认可和信赖；在市场端，公司电子血压计从销售数量到金额方面，均处于行业前列。尽管市场竞争一直存在，但公司通过保障产品质量和打造品牌优势，始终保持着较高的市场占有率和毛利率。未来，公司将继续推动电子血压计等家用健康检测产品的良性发展，并进一步巩固市场地位，谢谢。

5、公司在可穿戴设备方面的优势有哪些？

答：您好，目前公司正积极开展 AI 智能穿戴医疗设备的研发工作，公司在医疗器械领域拥有深厚的技术积累和持续的创新能力和持续创新能力，为可穿戴设备品类拓展提供了坚实支撑；区别于以设备功能为主的传统产品，公司致力于打造具有品牌特色和差异化竞争力的产品，强调以健康管理为核心、穿戴设备为载体。公司更注重分析特定用户群体的习惯，围绕健康关怀进一步强化可穿戴产品在健康领域的专业定位；同时，公司凭借优质产品与服务积累了良好的市场声誉与品牌影响力，并拥有广泛而稳定的用户基础，可通过已有产品矩阵的协同与联动，增强整体服务能力与市场竞争力，谢谢。

6、海外业务上半年发展情况如何？

答：您好，上半年公司实现外销收入 6.07 亿元，同比增长 26.63%，占营收整体比例为 13.03%。从产品分布来看，呼吸治疗类产品作为出海先锋，制氧机、呼吸机等均实现快速增长，在重点国家和地区实现突破，同时，随着销售渠道的不断完善以及注册工作的持续推进，也为血糖类 BGM、CGM 产品以及电子血压计等其他产品的后续市场拓展奠定了坚实基础，未来发展可期。

分区域来看，东南亚地区实现高速增长，其中泰国子公司已经形成模板效应，未来公司会将泰国模式复制向更多地区。欧洲地区团队逐步完善，注册工作更加高效，渠道对接更加广泛，上半年实现高速增长。在美国市场，公司借助合作伙伴 Inogen 渠道推进呼吸治疗产品业务拓展，上半年实现销售放量，未来将会有更多产品品类导入市场销售。未来公司将坚定不移执行全球化战略，持续推动属地化布局，招聘全球英才，致力于构建具有全球影响力的知名品牌，谢谢。

7、公司海外区域的优势产品有哪些？海外属地化建设的当前进展以及后续拓展规划如何？

答：您好，公司在海外市场的拓展策略以呼吸类产品为排头兵，如

	制氧机、呼吸机，凭借优秀的产品竞争力，在欧洲、南美和东南亚等地获得了较好的市场反馈。同时，公司已将指血血糖仪（BGM）和持续血糖监测系统（CGM）定位为未来海外市场拓展的另一个重点板块，目前正积极布局中东、欧洲及南美等潜力市场，以促进海外营收的进一步成长。在此基础上，其他产品线也将逐步跟随这两大主线共同发展。 公司海外属地化建设正在稳步推进，近年在多个重点国家的子公司陆续落地，并配备较高比例的属地化团队，同时，主要区域的国家经理等关键人员已基本到位，且在重点区域团队中涌现出不少优秀人才。未来，海外团队会逐步从销售团队转为涵盖售前、售中、售后，从品牌到服务的完整组织。公司通过人才培养、产品力提升、组织架构支持以及持续品牌投入，为海外业务的进一步拓展奠定了坚实基础，公司对未来海外发展充满信心，谢谢。 8、公司急救板块国内外业务的增长情况，以及未来业务规模成长驱动力有哪些？ 答：您好，今年上半年，公司“急救解决方案及其他”板块收入 1.36 亿元，同比增长 30.54%，其中，急救业务增速高于该板块整体增速。急救产品海外部分市场正处于产品注册阶段，国内增速略高于海外。 未来增长驱动力主要来自以下方面：首先，公司急救产品矩阵日益丰富，数智化、便携式等产品陆续取证，推动公司的急救生态从院内、公共场所进一步延伸至家庭端场景；第二，公司急救业务普美康品牌影响力正持续增强，公司为包括马拉松、足球赛、自行车赛等多种专业领域赛事提供医疗保障支持，并在全球范围内多次紧急情况下挽救了更多生命；第三，相较于国际水平，国内 AED 渗透率仍有很大提升空间；第四，从海外驱动力来看，公司已陆续在欧洲、拉丁美洲、中东等关键市场，配备了更多具备医械、急救相关专业背景的业务团队。综上，公司的急救业务全球化发展前景广阔，谢谢。
关于本次活动是否涉及应披露重大信	否。

息的说明	
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）	无。