

河南翔宇医疗设备股份有限公司
投资者关系活动记录表

证券代码：688626

证券简称：翔宇医疗

编号：2024-001

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（线上交流）
参与单位 名称	东吴证券、国信证券、人保资产、嘉实基金、招商证券、上证资管、野村东方国际证券、华创证券自营、国联基金、歌汝私募、上海海创私募、生命保险资管、东北证券、方正证券、兴银理财、建信资本、杭贵投资、国信弘盛、毅行资本、前海鸿富、观火投研、新余中道投资、中庸资产、上海永唐盛世私募基金、上海保银私募、毅行资本、欣歌投资、国泰君安、宁波知远投资、裘明投资、第一创业证券、溪牛投资、上海炬诚投资、上海仙人掌私募、晨步资本、沙钢投资、上海玖鹏资产、冲积资产、东证汇融资管、纯达资产、几何私募、博道基金、汐泰投资、上海宽远资产、翊安投资、和谐汇一、康曼德资本、申万菱信、平安基金、深圳翼虎投资、招商证券自营、万和证券自营、煌城投资、和泽私募、深圳东方软银投资、匀丰资产、嘉亿资产、国任财保、恒生前海、前海联合基金、深圳创富兆业、中科招商、中信保诚资管、金信基金、长城基金、正享投资、善思投资。
时间	2024 年 1 月 5 日、2024 年 1 月 10 日
地点	上海丽思卡尔顿酒店会议室、深圳东海郎廷酒店会议室
上市公司接 待人员姓名	董秘助理：史晓夏
投资者关系	1、关于 2024 年首场国常会提出的聚焦“银发经济”，公司

活动主要内容介绍	有哪些产品和布局？ 答：随着我国老龄化程度的加深，银发经济即“养老经济”迎来了广阔的市场空间。作为国家级智慧健康养老应用试点示范企业，公司十分重视养老板块的业务布局，可根据老年病患者群体常见的功能障碍和并发症，从“助眠、助立、助行、助听、助看、助浴、疼痛、治未病、长期护理”等提供全套康复装备和老年（医养）康复解决方案及智慧康养综合解决方案。目前，公司拥有适合老年康复的相关康复医疗器械近百种，涵盖了康复训练、物理治疗、老年护理、老年辅助器具、功能评估、居家康复类等方面，为解决老年人疼痛、失眠、卒中、心理（孤独症）、阿尔茨海默、帕金森、压疮、失能护理/安宁疗护等常见疾病或功能障碍提供解决方案和设备支持。 2、2021 年之前行业及公司的增幅较小，为何 2023 年增幅突然增大，有无延续性？ 答：首先，2022 年受超预期因素影响，存在低基数的客观情况；但同时也是公司始终重视新产品研发、不断丰富康复产品线，持续加强营销网络布局 and 营销体系建设，随着影响经济发展的因素解除以及康复医疗市场需求的增长，2023 年实现公司销售订单增长，并带动营收的快速增长。其次，从康复行业发展的历程来看，行业尚处于发展初期，是一个战略新兴产业，过去的十几年是康复理念在医疗机构普及的阶段；伴随着近几年国家政策的支持、老龄化问题、康复早期介入率考核、医院收入结构调整等因素驱动，康复行业的影响力、医康融合在医疗机构的认知度逐年提高，公司及康复行业的快速成长性得以体现和延续。 3、请问公司未来在家用板块的布局？ 答：公司已成立全资子公司好郎中医疗，并组建了电商团队，目前的重磅产品筋膜枪已在销售，市场反映及用户口碑不断提
-----------------	---

升。短期内，如筋膜枪、电疗类的康复理疗产品，及“助眠、助立、助行、助听、助看、助浴、疼痛、治未病、长期护理”等产品会率先从医疗机构向家用领域延伸。未来将基于公司现有产品线及对居家市场的充分调研分析，对公司优势品类进一步推进家居化产品布局。

4、请公司解释一下为何反腐对公立等级医院这一客户群体的销售收入影响较小？

答：第一，公司一直是以间接销售（代理商/经销商）为主、直接销售为辅的销售模式；第二，医疗新基建、康复科建设及医康融合等带来的市场空间较大，公司拥有覆盖全国 31 个省市自治区直辖市的营销网络和体系，优先受益于行业增长红利；第三，公司是业内少数产品门类齐全、具备覆盖 30 多个临床专科、50 多个病种的康复一体化方案解决能力的企业，公司产品许多都是康复建科必备或临床治疗刚需的产品，对于医院来说，单个订单金额较小，采购压力较小；第四，公司对各项费用支出的合规性管控严格。

5、请问公司终端客户的结构及收入占比如何？

答：近三年，公司的终端客户中二级以上的等级医院占比较高，受国家政策支持、康复早期介入率考核、医院收入结构调整、老龄化问题日益严峻等因素驱动，等级医院是公司“全院、全科、全域、全病种、全人群、全生命过程”六全模式的战略布局下最优质的客群，公司深耕大康复全赛道的商业模式顺应了当下的市场需求。除等级医院外，军队训练康复、民营医院、基层医疗机构、残联、养老机构，高校医学院及体育专业的实训室，保健、养生、按摩、推拿、理疗、运动诊所，医疗美容院等非医类客户也在逐步增多。

6、公司 2024 年的业绩目标是否可以股权激励的目标为参

照？

答：股权激励旨在激励骨干员工，考核目标并非公司对 2024 年业绩增长的预期值。从行业角度看，康复医疗行业正处于快速发展的初期。从公司角度看，公司不断加大研发投入，完善数十个临床专科专病康复解决方案及各个产品管线的销售布局。不管从政策导向、市场需求，还是内部布局，我们对康复行业及公司的持续成长较有信心。

7、看到公司近期有“出海计划”，请问进度如何？

答：公司目前已有几十款产品取得国外上市准入证书，为加速出海进程，公司已在国际业务部下成立了注册部，重点进行 CE、FDA 和其他国家的认证，压电式冲击波、体外冲击波、空气压力波治疗仪等国内畅销且在国际展会上反响强烈的多款产品会陆续取得 CE 或 FDA 认证；此外，为了发挥各地优势技术资源，公司依托七大研发中心，与国内外许多科研机构及企业建立长期科研合作，同时设置了外贸办事机构，形成面向全球化需求的研发体系。随着持续的研发投入，公司取得了多款填补国内空白的产品，在出口方面具有一定的竞争力。后续进展请持续关注公司的相关公告。

8、请问为何康复设备行业目前的市场集中度较低，未来公司市占率有无提高的可能性？

答：无论是海外还是国内，康复器械行业具有多品种、小批量、集中度低的显著特点，厂家众多且各具特色，康复医学事业的发展需要众多参与者共同推动。目前康复企业较分散，但集中度进一步提升是每个行业发展的趋势，随着市场对产品质量及功能要求越来越高，小企业研发投入不足，单个产品的生存竞争压力很大，品牌集中度、市场集中度提升将会越来越明显。虽然每个产品的研发方向不同，但在产品联网、互联互通的需求下，整

	个康复科室、甚至全院临床康复一体化所需的众多康复设备，终究要归属于整个医院系统统一管理，包括数据收集等等。单个产品，很难满足这样的需求，因此康复设备的品牌集中度、市场集中度会越来越高。 公司在康复医疗器械领域拥有相对完整的产品体系，可为“全科、全院、全域、全人群、全病种、全生命过程”提供康复一体化解决方案，故公司产品的竞争不只是单个产品的竞争，更重要的是产品互联互通、空间装备一体化，及产品联合治疗、临床专科整体解决方案的竞争。相信公司“平台属性”优势，在行业集中度提升的进程中会占有一定的优势。
附件清单 (如有)	无