

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：2024-006

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（半年报线上交流会）
参与单位 名称	<p>华夏基金、创金合信、中华保险、嘉实基金、博道基金、龙航资产、北京金百镭投资、朱雀基金、信达证券、天风医药、国盛证券、财通医药、东方证券资管、利安人寿、方正医药、大成基金、华安基金、富安达基金、华宝基金、拾萃资本、湖南财信、度势投资、诺德基金、国海证券、鹤禧投资、金元顺安基金、长城财富资管、正德泰投资、沅京资本、国联证券、紫阁投资、华安证券、中信证券、青榕投资、鑫元基金、普莱德、中邮证券、浙商证券、中金公司、申万宏源、开源证券、中信建投证券、中英人寿、碧云资本 Greencourt、锐智资本、国信证券、中融汇信、长江证券、东北证券、BlackRock Asset Management、易鑫安投研、海南希瓦、光大证券、海南钰泰私募、进门财经、上海理成资产、山西证券、东方证券、慎知资产、呈瑞投资、民生证券、上银基金、和君资本、长安基金、华能贵诚、中信建投经管、东吴证券、银河基金、方物私募、信达医药、上海贵源投资、广发证券、海通证券、深圳度量资本、亚太保险、中金医药、中国健康基金、国君医药、兴业证券、中意资产、东方资产、兴合基金。</p>
时间	2024年8月29日-30日

地点	线上交流、北京中国大饭店
上市公司接待人员姓名	<p>董事长、总经理、技术总监：何永正</p> <p>董事、副总经理、董事会秘书：郭军玲</p> <p>财务总监：金宏峰</p> <p>董秘助理：史晓夏</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司 2024 年上半年经营概况</p> <p>2024 年是机遇与挑战并存的一年,面对复杂的市场环境和多重冲击,公司仍然保持了营收的正增长,上半年实现营业收入 3.38 亿元,同比增长 0.93%;公司毛利率为 68.22%,较去年同期稳中有升。与此同时,公司持续加大研发、营销体系建设以及管理人员储备,研发投入超 0.65 亿元,占营业收入的比例达 19.44%,研发人员及营销人员分别增加百余人,净利润增长短期承压。</p> <p>“高投入”展示了公司对技术创新、产品力提升的坚持与追求,虽然短期影响公司净利润表现,但持续助力公司取得丰硕成果。报告期内,公司新增专利 199 项,累计获得 1,702 项,其中新增发明专利 52 项,远超去年全年的 32 项,有效发明专利突破百项;新增核心技术 8 项;新增 II 类注册证 6 项、累计 324 项。</p> <p>同时,公司产品体系得到不断丰富,半年报披露的新产品及在研项目涉及的新产品中,不少产品被市场广泛关注,如 AI 理疗机器人、微高压氧舱、康复机器人系列、呼吸训练低频电治疗仪及精神心理类、脑机接口产品等。长远来看,持续丰富的产品体系将为公司带来更多创新与竞争优势。</p> <p>展望未来,公司将积极应对挑战,坚定布局全院临床康复一体化,同时拥抱变化,加快出海进程,加大居家康复、养老市场等布局,以开放的姿态与行业优秀代表开展多渠道合作。长坡厚雪,康复赛道值得我们共同期待!</p> <p style="text-align: center;">二、互动问答</p> <p>1、公司上半年各项费用增幅较大,净利润、现金流均大幅</p>

下滑，请问什么原因？公司发展战略和业务布局是否有大的变化？

答：面对复杂的市场环境，公司在保持营收正增长的同时，毛利率稳中有升；净利润下滑主要系报告期内公司持续加大研发和销售活动投入，研发费用、销售费用上升等因素所致；经营活动产生的现金流量净额下滑主要系报告期内购买商品接受劳务支付的现金、支付的职工薪酬和付现费用的增加，以及收到的其他与经营活动有关的现金减少所致。

公司的战略布局始终围绕以下两大方向：（1）院内市场，将坚定不移推行“全院临床康复一体化解决方案”，在优势领域精耕细作，针对二、三级公立医院这一高占比的最优客群，转变传统营销思路，紧跟国家政策、敏锐发掘临床需求，通过产学研转化、临床转化、技术委托、并购投资等方式迅速实现产品转化，推动产品结构的不断优化、产品竞争力的不断提升，进而提升赢单率与经营业绩。（2）院外市场，加快布局出海、居家 TOC、社区、电商、银发产业等板块，打造贯穿康复产业上、中、下游的“康养全生态产业链”，形成第二增长曲线。

2、公司在脑机接口领域的规划和未来预期？有没有近阶段脑机相关产品拿证发布计划？

答：公司在脑机接口领域布局较早，目前仍以非侵入式为主，已申报了众多专利，且已有专利获得授权，各项工作正在有序推进：1、产品：脑电采集装置、针对新生儿脑监测、大脑注意力问题、焦虑、抑郁及情绪控制等问题，形成脑功能诊疗一体的解决方案，产品已进入注册检测阶段，预计明年上半年开始陆续取证。2、自主技术及人才：引入国内精神心理领域知名专家，吸纳掌握脑机接口技术的资深技术人员，加速公司多通道的脑电信息采集装置的取证速度及自研产品上市进程。

3、请公司介绍一下出海业务的进展、出口产品的利润水平如何？

答：公司出海业务仍聚焦一带一路沿线国家和地区，各项工作按计划顺利推进。截至目前，在欧盟 CE 认证方面，技术文档审评工作稳步推进，预计明年上半年首批 4 款产品能够取证；下一批次的产品正在准备技术文档；在多国注册方面，今年 4 月底已有 9 款产品获得乌兹别克斯坦注册证书，7 月初新增 1 款产品获得印度尼西亚注册证书；另有多款产品正在注册中。因公司出海业务营收基数较低，今年上半年已翻倍增长，预期未来两三年会有不错的表现。

4、看到公司半年报中提到了检验检测实验室，请公司领导解释一下其功能、定位和对公司业务发展起到的作用？

答：公司的检验检测中心实验室系公司为保证产品取证及技术迭代效率，并最大限度降低产品质量风险，加速产品上市进程而成立的，目前下设电气安全实验室、机械环境实验室、气候环境实验室、电磁兼容实验室等，可提供包括产品功能检测、性能检测、电气安全检测、电磁兼容检测、气候环境检测、机械环境检测及医用软件检测等 700 多项检测服务，目前该检测实验室正在申办 CNAS、CMA 认证，未来可以为康复行业内中小企业有偿提供全流程检验检测服务。

5、请公司拆分一下院内和院外收入，及 TOC 端收入？

答：1、院内市场依然是公司的基本盘，但院内客群结构今年发生了一定变化，二甲依然是主力客群，占院内市场超三成，民营医院及社区卫生服务中心占比有所提升。2、院外市场：出海、TOC 及军队训练伤三大板块均有较大幅度增长，TOC 端正在加速推进，已储备数十款型号，将结合市场调研分析，适时推向市场。

6、上半年有不少专利申报和研发立项，全年研发费用率预期以及新产品推出方面有哪些重要进展？

答：为保持公司在康复行业中的技术领先地位，公司在总部、郑州、天津、南京、成都、深圳、上海、杭州、西安等地设立了研发中心，引进各地高端康复技术人才，报告期内均已陆续启用。

	<p>上半年，除新增专利、注册证等成果外，公司陆续推出红外热辐射治疗仪、定向透药治疗仪、超声电导定向透药仪等全新产品和产品组合。目前在研项目涵盖了多个前沿领域，如畅销单品压电式冲击波的技术迭代项目、医疗信息化相关的失能老人云平台及县乡村一体化云平台项目、智能养老照护关键技术、上下肢康复机器人项目、脑机接口领域的脑电采集分析及设备驱动项目、适用于民用产康美容美体市场的低频产康产品以及针对军队训练伤、柔性牵引、康复工程、中医养生、居家、电商等方向的在研项目，均有实质性突破。公司将持续加大研发投入、高端人才引进，聚焦产品力提升，助力公司业绩稳中提升。</p> <p>7、近期市场需求有什么变化，设备以旧换新对咱们是否有一定帮助？</p> <p>答：设备更新是市场最为关注的政策之一，近期新疆、安徽等地陆续公布县域医共体设备以旧换新采购需求的征集公告。2016年-2018年是二级以上医院设立康复科、采购康复医疗器械规模较大的几年，此期间医疗机构采购的设备基本已达平均6-8年的使用寿命。公司作为专注且深耕大康复全赛道的企业，已推出“以旧换新”方案，还将继续深入研究国家政策，及时响应有关部门的号召，并积极把握该市场机遇。</p>
附件清单 (如有)	无