

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：2024-002

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	Dymon Asia、Huakang Limited、Infini、LyGH 立格资本、Pinpoint、Point72、Sage Partners Limited、ZEAL ASSET MANAGEMENT LIMITED、阿杏投资、北京金百镭投资、北京朗辉信泽投资、北京信复创值投资、博道基金、博裕资本、财通证券、财通资管、淳厚基金、大成基金、淡水泉（北京）投资、东方证券、东吴人寿、歌斐资管、格林基金、巨曦资产、光大证券、广东正圆私募基金、广发基金、国华兴益资管、国君医药、国联基金、国联证券、国泰基金、海南进化论私募基金、杭州恩宝资管、杭州金投资管、弘晖基金、红杉资本、泓德基金、华安医药、华福证券、华能贵诚信托、华泰证券、华夏基金、汇安基金、汇华理财、嘉合基金、江苏瑞华投资、金鹰基金、进门财经、玖鹏投资、巨杉资产、君和资本、开思基金、凯银投资、领路资管、摩根基金、平安医药、前海汇杰达理资本、全天候私募证券投资基金、融通基金、森锦资管、上海财通资管、上海翀云私募基金、上海大包巷投管、上海和谐汇一资管、上海水璞私募基金、上海域秀资管、上海正心谷资管、上海中域投资、上银基金、深圳固禾私募证券投资基金、施罗德 QFII、太朴持信、泰达宏利、泰康资产、天治基金、西南证券、新活力资本、鑫元基金、兴业证券、阳光资管、易方达基金、易鑫安资管、银河证券、长江证券、长江资管、中国通用技术(集团)控股有限责任公司、中海基金、中金公司、中泰证券、中信保诚、中信证券、中意资管、中邮人寿保险。
时间	2024 年 8 月 23 日
地点	南微医学会议室

<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>冷德嵘（总裁）、李常青（执行总裁）、芮晨为（高级副总裁）、龚星亮（副总裁、董秘）、汤妮（证代）</p>
<p>投资者关系活 动主要内容介 绍</p>	<p>业绩介绍：</p> <p>2024 年国际形势复杂多变，国内医疗改革不断推进。面对多重挑战，公司积极应对，提出了保持价值增长的盈利目标，通过提质增效，经营效率大幅提升，净利润实现稳步增长。</p> <p>一、收入方面</p> <p>半年度公司实现营业收入 13.34 亿元，去年同期 11.47 亿元，同比增长 16.3%。从区域看，亚太市场实现收入约 7.06 亿元，同比增长 1.73%，其中国内市场主要系受集采影响，公司采取去库存措施以平稳过渡；国际市场收入增长强劲，美洲及欧洲市场表现尤其突出，美洲区域通过营销改革，收入约 2.8 亿元，较去年同期增长 38.6%；EMEA 区域通过营销渠道扩展及葡萄牙、瑞士子公司加持，收入约 2.2 亿元，同比增长 54%左右；子公司康友收入 1.3 亿元，同比增长约 19%。</p> <p>二、毛利率方面</p> <p>报告期内，公司主营业务毛利率约 68%，较去年同期增长 4 个百分点。主要产品线毛利率均有进一步的提升，一方面由于集团海外业务扩张，收入占比增加；另一方面公司通过持续的工艺和材料创新，以及精益管理和智能制造，提高了产品竞争力。</p> <p>三、期间费用方面</p> <p>销售费用支出约 3 亿元，同比增长 20%左右，主要系海外营销队伍扩充及市场推广费增加；管理费用支出约 1.7 亿元，同比增长 9%左右，主要系工资薪酬及租赁费用增长；研发费用支出约 7000 万元，同比增长 1.3%，主要投入方向是可视化产品研发。</p> <p>财务费用为-2365 万元，较同期增加 4895 万元，主要系美元贬值产生的汇兑损失；利息收入当期 3620 万元，较同期增长 1514 万元，公司资金运营效率有所提升。</p> <p>四、利润方面</p> <p>上半年，公司实现归母净利润 3.10 亿元，同比增长 17.47%。实现经</p>

营利润 3.35 亿元，同比增长 46%，公司调整战略方向以利润增长为导向后，盈利能力得到显著提升，毛利率增加，费用率下降。

五、其他方面

报告期内，公司资产负债率为 14.8%，资产状况稳健。经营性现金流量净额为 2.74 亿元，较同期增长 3000 多万元，主要系销售收入增长带来的现金流入增加。

问答：

Q1：公司海外整体增长情况不错，请简要介绍一下各个区域有哪些新进展？

A：①美国市场：上半年，美国市场业绩亮眼，主要系 eyeMax 胆道镜产品逐渐入院。该产品在美国属于创新产品，此前市场由竞品垄断，公司是美国市场第二家上市同类产品的企业。eyeMax 凭借优质性能获得终端好评，目前市场推广顺利，已在美国多家医院开展试用评估，销售状况良好。随着 eyeMax 胆道镜在医院的成功推广，上半年美国子公司在医院端的销售收入增速已高于日间手术中心市场的收入增速；

②加拿大和拉美市场：这些市场属于经销市场，上半年，公司加大投入力度，进行了团队人员调整，加强对经销商的专业培训；

③欧洲市场：上半年，eyeMax 胆道镜和海绵支架两个创新产品为欧洲销售额的增长带来了新推动力。同时，公司设立欧洲总部，将重点对欧洲市场自建渠道和并购的子公司进行系统化整合，努力提高经营效率；

④亚太海外市场：公司积极推进 eyeMax 胆道镜入院，市场推广顺利。

Q2：公司海外业务明后年增速预期如何？

A：公司非常重视海外业务发展，海外业务的持续增长可以对冲国内集采政策的影响。随着海外收入基数逐年增大，公司面临的困难和挑战也更多，目前公司对明后年欧美市场预期增长目标在 20%+。从今年上半年情况来看，海外业务表现好于预期，未来公司仍将积极拓展海外业务，努力实现更好的业绩目标。

Q3: 面对后续国内医保控费和出海趋势,公司在生产、原材料、区域精细化管理方面做了哪些准备?

A: 国内医保控费是大势所趋,公司将多举措积极应对。

工艺整合与流程优化方面:公司重视生产流程优化,积极投入自动化生产线并进行工艺整合。目前,公司供应链生产、采购和物流等多个环节实现了良好协同效应,单位成本逐年降低;

费用控制方面:公司采取精益管理模式,严格控制非必要支出,仔细评估费用支出的经济效应,助力提高公司整体利润率;

出海方面:公司转向以利润为导向的战略后,海外各区域均围绕这一目标进行子公司管理。上半年,通过优化海外组织架构,严控费用投入,有效降低了海外运营成本,海外市场利润贡献率明显提升。

Q4: 公司海外直销、经销市场有哪些?对于海外市场增长的持续性如何判断?

A: 海外直销市场:美国和欧洲(主要国家如德国、英国、法国、葡萄牙、瑞士、荷兰和奥地利等)是主要直销市场。对于直销市场,公司将持续加大投入,加强与医生的临床合作和自身产品创新,公司在直销市场已形成良好的研发、上市和放量节奏,推动直销市场持续稳定发展。

海外经销市场:公司在日本、澳大利亚、拉美、中东、东南亚等区域和国家采取经销模式,主要通过代理商进行产品销售,公司在日、澳当地设立子公司,并配备国家经理或当地办公室,有助于更深入了解当地市场并推动业务发展。此外,公司还在不断寻找机会,包括且不限于渠道并购和深化与当地代理商合作,以提高对当地的市场管理和终端控制能力。

海外增长持续性:公司开展国际化业务已有 20 年,在全球化方面积累了丰富经验和人才资源,正处在健康良性的发展轨道,目前国外员工已超 300 人,相信未来海外业务将进一步持续增长。

Q5: 从下半年和明年来看,公司研发管线有哪些新产品值得期待?哪些项

目会重点投入？

A: 公司研发投入将多管齐下。ESD 和 EUS 领域有多项新品正在研发中，可视化产品研发也在积极推进。公司新品胰腺囊肿支架，已进入国家药监局行政审批阶段，预计年底前获得注册证。今年下半年到明年，公司研发重点将侧重于国际化和可视化产品的结合，面向海外市场推出满足当地需求的一次性内镜产品。

Q6: 受政策原因，国内下半年收入是否会有较大压力？公司会采取什么策略应对国内环境？

A: 上半年，亚太地区利润贡献仍然最高。尽管国内市场受到价格影响，但其边际利润贡献率仍处于领先地位。未来公司将积极推动海外市场发展，多种措施提高海外市场的利润贡献率，对冲国内集采风险，减少对单一市场依赖，使公司整体经营利润保持较强韧性和持续增长。在国内市场方面，公司以利润为导向进行考核，持续优化产品结构，重视高毛利产品推广，致力于提升整体毛利率。

Q7: 河北集采目前落地执行进度如何？对于公司的影响体现在哪些方面？对未来的集采政策是否有预案？

A: 本次集采是河北牵头多个省份进行，河北省已于 5 月份开始落地执行，其他省份会逐步跟进。从公司自身情况来看，对整体的影响不大，主要影响体现在经销商信心上，担心集采政策会进一步扩展到更多省份。为此，公司上半年与经销商一起合力加强终端纯销，进一步消化库存，降低潜在风险。集采早晚都会到来，这一点是确定的，但集采规则是无法预测和判断的，充满不确定性。公司将改变传统的销售模式，同时通过开发更多的创新产品和开拓更多的国际化新市场，努力适应新形势，保持稳定持续的业绩增长。公司将积极关注河北以外其他省份的集采政策动态。

公司小结：

非常感谢每一位投资者对公司一如既往的关注和支持。

	<p>公司今年上半年取得的成绩与前几年的努力密不可分。</p> <p>在海外市场方面，公司经过内部组织调整优化、渠道并购等一系列措施，助力公司今年上半年国外市场收入和利润双双上升，也标志着公司国际化发展迈上了一个新台阶；</p> <p>在国内市场方面，医改进程加快，集采形式严峻，公司面临多重挑战。上半年，公司主要采取了保中标、控流通、去库存和保利润的经营策略，取得了一定成果。展望下半年，公司将保持底线思维，充分评估集采对未来几年收入和利润的影响，重点围绕创新和国际化两条主线来开展工作，短期内把一次性内镜作为连接创新和国际化的抓手，利用这个突破口做好国际市场。同时，公司将进一步完善海外治理结构，提高效益，抓住机会扩大渠道，提高抵御风险的能力，为在不确定的市场环境下保持今后几年的持续增长打好基础。</p>
附件清单	
日期	2024年8月27日