

证券代码：870199

证券简称：倍益康

公告编号：2024-073

## 四川千里倍益康医疗科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

2024 北交所万里行调研活动

#### 二、投资者关系活动情况

活动时间：2024 年 12 月 6 日

活动地点：公司会议室

参会单位及人员：中国证券报

上市公司接待人员：董事长、总经理张文先生；证券事务代表奚旺先生

#### 三、投资者关系活动主要内容

公司董事长张文先生接受媒体现场采访并带领参观公司生产线及募投项目实施情况，主要问题及回复情况如下：

问题 1、今年 9 月，公司生物刺激反馈仪已取得《医疗器械注册证》，请问上市以来的推广情况如何，是否达到预期？其他超短波治疗仪、干扰电治疗、

## 盆底康复治疗仪等医疗器械类新产品取证进展如何？

**回复：**倍益康的战略明确，就是以“康复”为核心进行产业布局。公司在专业康复医疗器械领域，力争实现全品种全覆盖。生物刺激反馈仪是我们盆底康复领域的一个重要产品，今年9月取得四川省药品监督管理局颁发的《医疗器械注册证》，取证以后公司也在大力推广，目前市场推广进展符合预期。

按照计划，2025年初，公司超短波治疗仪、干扰电治疗、盆底康复治疗仪等医疗器械类新产品将相继取得《医疗器械注册证》。

**问题 2、目前，在康复科技领域，公司现有产品有哪些，销售情况如何，针对未来市场公司又储备了哪些新品？对康复科技市场的前景公司如何看待？**

**回复：**在康复科技产品领域，去年公司推出了可变振幅筋膜枪，目前正在向全球市场推广。可变振幅筋膜枪是公司比较有竞争力的一个产品，上市以来反馈很好，它的推出夯实了倍益康在筋膜枪领域的领导地位。另外，公司专为运动后放松肌肉设计的压缩靴能高效迅速恢复腿部肌肉疲劳状态，该产品近期已取得美国 FDA510（K）认证，今年会进入美国市场销售。明年我们将发展压缩靴的系列产品，希望在这个领域能取得领先地位。压缩靴与筋膜枪的用户市场高度重合，我们将借助筋膜枪丰富、成熟的销售渠道，迅速将这一产品推向市场。

在氧疗领域，公司推出的便携式制氧机，自重 1.5 公斤，续航 3 小时，即使在海拔 6000 米左右的高原地区，也能稳定运行。它不仅适合高原补氧、运动后补氧，还可用于老年人户外补氧。我国老龄化问题日益严峻，老年疾病近一半跟呼吸相关，对制氧机的需求将逐步增加。在今年“天猫 618、双 11”活动中 5000 元以上价位段的便携式制氧机中，我们的销售额均排名第一。而且我们便携制氧机产品使用的微型压缩泵均是自主研发，性能完全能够达到国外同类产品水平，实现了降本增效。除了便携制氧机，我们还有车载弥散制氧机、室内弥散式制氧机、微压氧舱等产品，目前正由我们全资子公司西藏雁落科技有限公司在西藏等高原地区大力推广，未来这一产品市场前景广阔。

另外，我们还计划在明年上半年面向市场推出理疗、艾灸等系列机器人产品，当前正在进行优化和完善。上述机器人产品可用于养生馆、理疗中心、月

子中心等，与传统的理疗师相比，它不仅能节省人力，而且用户体验感好。机器人产品可集成多种物理因子的治疗手段，能够配备射频热敷头、艾灸头、激光头、气压弹道子弹头、筋膜枪的按摩头等多种理疗应用头，用户可以根据需求选择多种治疗方案等。

对于康复科技市场的前景，公司依旧还是持积极乐观的态度。目前康复科技市场需求正处于持续增长阶段。随着全球及中国人口老龄化的加剧，老年人群体的康复需求日益增加。康复科技产品，如智能辅助器具、康复训练设备等，能够帮助老年人提高生活质量，减少医疗依赖，因此具有广阔的市场空间；在慢性病管理与预防方面，慢性病如今已成为全球性的健康问题，康复科技产品可以通过提供个性化的康复方案、健康监测和数据分析等功能，帮助患者更好地管理慢性病，预防疾病恶化，降低医疗成本；另外，就是运动与健身市场的融合，随着人们健康意识的提高，运动与健身市场蓬勃发展，康复科技产品可以与运动健身市场相结合，提供运动损伤预防、康复训练等服务，满足消费者对健康和美的追求。

在康复科技领域技术创新与产品升级方面。智能化与个性化是其发展的两大显著趋势。随着人工智能、大数据等技术的不断发展，康复科技产品将更加注重智能化和个性化。通过收集和分析用户数据，产品可以为用户提供更加精准的康复方案和服务；可穿戴设备与远程康复技术的发展和运用使得用户可以随时随地进行健康监测和康复训练、接受专业的康复指导和服务，极大地提高了康复的便捷性和效率；另外康复科技产品将越来越注重跨学科技术的融合，如结合神经科学、心理学、营养学等领域的知识，降为用户提供更加全面、综合的康复服务

**问题 3、在当前收入下滑的情况下，公司在东莞购置厂房扩大产能是基于什么考虑？**

**回复：**在当前收入下滑的情况下，公司仍然选择在东莞购置厂房以扩大产能，这一决策背后主要基于三个方面的考虑。

一是解决子公司生产用房问题。公司位于东莞市长安镇的全资子公司东莞市倍益康科技有限公司（以下简称“东莞倍益康”）主要承担公司筋膜枪康复科技类产品的生产，生产办公场地均为租赁取得。截至目前，东莞倍益康承租

面积近 10,000 平方米，每年公司需要向租赁方支付租金约 300 万元。因此，为解决上述问题，公司一直东莞倍益康所在地附近物色并计划购置合适的厂房，以满足公司生产、加工需要。现正好有位于东莞市滨海湾新区华海路 2 号的欧菲光电影像产业科研中心 1 号厂房在地理位置、配套设施方面很符合公司生产用房标准，且位置仅离东莞倍益康现厂房约 7 公里，即便更换生产场所也可以避免工人流失。因此，公司经过前期多次、多方面考察，决定以自有资金购买该厂房，为子公司提供稳定的生产场所，用以解决生产用房问题。

二是扩大产能、优化生产布局，满足经营发展战略需要。随着全球大健康产业的蓬勃发展，公司面临着广阔的市场前景和巨大的发展机遇。购置厂房可以为公司提供更多的生产空间，扩大产能，满足市场对智能康复设备日益增长的需求。在购置厂房同时，新的生产环境将有利于公司引入更先进的生产设备和技術，这也是公司对生产布局进行整合升级的重要举措，有利于改善生产经营环境，降低生产成本，提升生产效率，提高产品质量和竞争力，从而增强公司的持续盈利能力和未来发展潜力。这也体现了公司对未来的坚定信心和决心。

三是顺应行业发展趋势，提升品牌影响力，实现可持续发展。公司一直顺应行业发展趋势，始终坚持“ODM+自有品牌”双轮驱动的发展战略。新购置厂房将为公司提供更多的生产资源和支持，可以增强客户对公司的信任和认可，从而吸引更多的合作伙伴和客户，有利于公司在稳固 ODM 业务基本盘的同时，积极实施自有品牌战略，构建“医疗+消费”多业务领域、全渠道一体化的商业模式，促进公司业务规模化扩张和可持续发展。

**问题 4、今年以来，新质生产力备受关注。请问公司围绕新质生产力做了哪些文章？**

**回复：**新质生产力的核心就是创新。创新是企业发展的原动力，是一个企业能够实现健康持续发展的重要基础。从成立之初，倍益康就坚持创新发展战略。通过创新开发出满足消费者潜在需求的产品，一直都是我们的努力方向。

比如持续研发创新，提升产品技术水平。以公司研发的可变振幅筋膜枪为例，过去的筋膜枪是固定振幅的，大肌肉群用小振幅的放松效果不好，小肌肉群用大振幅会损伤肌肉。所以针对消费者的潜在需求，公司在行业中率先推出

了可变振幅筋膜枪，解决人体不同肌肉群对振幅和冲击力的需求。在可变振幅筋膜枪方面，公司专利申请数量已在全球排名第一。

再比如在优化产品结构，拓展应用场景方面，公司要实现持续发展，必须与时俱进当前。随着传感器技术、物联网技术、大数据分析等技术的不断进步、突破和应用场景的不断拓展，健康智能消费硬件的产品形态也更加多样化。公司的产品研发也一直遵循时尚化、便携化、物联化、功能化、场景化的理念，康复科技产品也可以融入家居中，例如可以在沙发上进行盆底的治疗，也能进行肩颈理疗等，让产品的用途更加多样化。

未来，公司将继续加大产品创新和研发投入，推动康复理疗产品的多场景应用，不断加强品牌建设，进一步提升倍益康品牌知名度和美誉度。

**问题 5、请问公司在消费降级的大背景下，将如何提振业绩？公司海外市场拓展计划是什么？**

**回复：**受消费市场恢复不及预期等影响，今年前三季度，公司业绩不算理想。针对这一情况，我们一方面将开发更多新品、开拓更多市场来应对消费降级的冲击，另一方面，我们将练好内功，不断加大研发投入，提高产品质量，降低生产成本，提升自身竞争力。

公司海外拓展采取双管齐下的方式，一是借 ODM 商品牌之力，稳固基础，加速产品全球推广；二是力推代理商模式，全力布局自有品牌全球化，力争将倍益康品牌影响力触达全球更多的消费者。两种模式双轨并进，共筑全球版图。这一宏伟蓝图不仅局限于现有的消费品领域，更将深度拓展至医疗产品等更广阔的领域，以多元化的产品线满足全球消费者的多样化需求。公司，目前已成功开拓多个海外代理，包括俄罗斯、新加坡、秘鲁、马来西亚、印尼、泰国、越南、波兰、科威特、斯洛伐克，文莱等一带一路国家，以及德国、西班牙、韩国等发达国家。

未来，公司将继续深化与这些代理的合作，同时积极寻找新的合作伙伴，建立更加完善的国际销售网络，覆盖全球主要市场。通过优化销售渠道和营销策略，提高产品在全球市场的占有率。在海外拓展过程中，充分利用自身产品独特创新的技术和服务优势，满足不同市场的需求。

**问题 6、未来是否有并购方面的规划？**

**回复：**考虑到行业和未来的发展趋势，公司是有考虑通过并购，进一步整合行业资源，提升技术水平和市场份额，从而增强公司的综合竞争力。在并购标的上，我们重点关注拥有核心技术的公司或者研发实力强的初创企业，可以与公司现有技术进行互补，或有助于公司获取前沿技术和研发资源等；另外是有市场渠道和资源或者专注于特定细分市场的标的，可以补充公司市场渠道资源；最后就是具有协同效应的产业链上下游企业，有助于公司降低生产成本和提高供应链稳定性等。今年我们也持续关注了一些好的企业，整体选择上，公司坚持遵循宁缺毋滥的原则。届时如触及规则规定的信息披露标准，也将及时进行信息披露。

**问题 7、北交所上市以来，公司最大的感受是什么？未来将如何做好投资者回报工作？**

**回复：**北交所上市以来，公司最大的感受主要还是通过上市融资后，对公司的发展起到了很好的推动作用，增强了企业竞争力。在上市以前，我们受限于资金压力，研发投入有限，每年仅有 2、3 个新品上市。但上市后，每年 7、8 个新品上市，极大地丰富了我们的产品矩阵。同时，上市还为公司带来了更广泛的市场关注和认可，提高了倍益康的品牌知名度。此外，上市也让倍益康的经营运作更加规范、透明加大地提高了公司治理水平，但面对众多公司股东，肩上的责任也更重，尤其是在业绩承压的时候。

未来，在回报投资者方面，公司会继续聚焦主业，通过技术创新、市场拓展等方式，确保公司业务的持续增长和盈利能力的提升，用优异的成绩回报投资者。同时，制定合理的分红方案，确保投资者能够及时获得回报，增强投资者的信心和归属感。另外，加强投资者关系管理与信息披露，积极回应投资者关切，建立快速响应机制，对投资者的询问、建议和反馈进行及时收集和处理。最后，力争每过两三年，企业发展上一个台阶，早日成为世界一流的康复理疗产品供应商。

四川千里倍益康医疗科技股份有限公司

董事会

2024年12月9日