

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：2025-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☒业绩说明会 ☐现场参观 ☐分析师会议 ☐新闻发布会 ☐其他（ ） ☐媒体采访 ☐路演活动
-----------	---

	长盛基金、长信基金、招商证券、浙商证券、知合资管、中庚基金、中国人保资管、中海基金、中汇人寿保险、中金证券、中欧基金、中泰证券、中信保诚资管、中信建投（国际）金融控股、中信建投证券、中信期货资管部、中信证券、中银国际证券、中邮创业基金、中邮证券、众安在线财产保险
时间	2025 年 10 月 28 日
地点	南微医学会议室
上市公司接待人员姓名	李常青（执行总裁）、张博（高级副总裁）、芮晨为（高级副总裁）、龚星亮（副总裁、董秘）、汤妮（证代）
投资者关系活动主要内容介绍	2025 年三季度业绩情况介绍： 2025 年前三季度，国际形势复杂多变，国内医改持续深化，对医疗器械行业产生深远影响。面对国内外不确定性因素影响，公司保持战略定力，坚持创新和国际化双轮驱动，在收入与利润规模上继续保持增长态势。 【第三季度】 1. 公司实现营收 8.15 亿元，较上年同期增长 20%左右；归母净利润 1.46 亿元，同比增长 3.74%。其中，海外市场作为第三季度增长的核心引擎，营收 4.9 亿元，同比增长 38%。按区域看，亚太区域 3.74 亿元（不含康友 0.54 亿元），同比增长 11%；美洲区域 1.68 亿元，同比增长 17%；欧洲区域 1.52 亿元，同比增长 23%；CME 约 0.68 亿元。 2. 2025 年第三季度产品综合毛利率 63.9%，较同期 67.1%，降低 3.2 个百分点。 3. 在创新产品方面，公司创新产品销量持续增长，其中海外增长亮眼。第三季度收入约 6,500 万元，同比增长 30%。前三季度累计收入 1.8 亿元，同比增长 37%。 4. 在期间费用方面，公司第三季度销售费用 1.8 亿元，同比增长 12%；管理费用 1 亿元，同比增长 25.6%，主要系 CME 并表、新大楼折旧摊销等原因；研发费用 4555 万元，同比增长 8%；财务费用受外币汇率波动影响，产生汇兑损失约 1600 万。 【前三季度】 1. 公司前三季度累计实现营收 23.8 亿元，同比增长 18%，整体业务保持稳健增长；实现归母净利润 5.1 亿元，同比增长 13%。 2. 从市场结构来看，前三季度外销保持较好态势，收入达 14 亿元左右，同比增长 42%，是增长的主要动力之一。相比之下，受集采等因素影

响，公司内销收入为 9.8 亿元，同比下降 4.7%。

问答：

1. 公司第三季度毛利率下降明显的原因是什么？

A: 公司第三季度产品毛利率为 63.9%，较去年同期下降了 3.2 个百分点，主要受产品结构、物流成本和业务布局等多方面因素综合影响。首先，国内集采和价格竞争加剧，使公司部分高毛利产品，如止血闭合类、肿瘤消融类的收入占比有所下降；其次，CME 并表后，其 50%左右的毛利率对公司整体毛利率稍有拉低；与此同时，国际物流及关税成本持续攀升，也压缩了一定的毛利空间。

2. Q: 请问公司能否拆分第三季度主要产品，尤其是止血夹产品在国内外的收入与增速情况？

A: 整体来看，GI 类产品 EMR/ESD、ERCP 及 EUS 是第三季度主要增长点，均实现 30-40%增长。止血夹方面，第三季度国内销售收入同比持平，价格有所下调，销量实现两位数增长；海外销售收入同比增长 13%。微波消融方面，国内销售受黑龙江集采政策影响，同比下降 30%，海外市场保持两位数增长。可视化产品方面，第三季度国内销售基本持平，纯销明显加快，海外同比增长 40%+。

3.Q: 公司今年加强了创新类产品销售，请问主要由哪些产品带动，增长来源于市场需求，还是销售策略？后续趋势如何展望？

A: 创新产品在第三季度延续良好增长势头，主要受两类产品拉动：其一，可视化产品经过打磨后，在各主要市场获得临床高度认可，美洲和欧洲区域均实现同比高增长；其二，海绵支架在欧洲推广成效明显，同比增幅约 80%；三臂夹等其他创新产品销售也实现较好增量。

公司创新产品增长主要依托产品力驱动，产品力驱动才能确保创新产品在真实临床场景中形成长期竞争力。公司始终以产品性能与临床价值为核心，坚持围绕临床需求进行产品深度研发与升级迭代，明后年将持续推出多款新品。公司相关创新产品需求旺盛且市场反馈积极，将继续贡献增量。

4.Q: 公司于今年 5 月成立创新研究院，当前在医工合作及早期项目转化方面是否已有进展？

A: 公司创新研究院主要聚焦临床关键痛点与前瞻性技术布局，其研发方向包括三大路径：新技术、新产品形态以及新材料应用。目前已有多个项目完成内部立项，整体推进顺利，公司后续将适时面向市场发布相关新品，推动创新产品矩阵拓展与临床转化。

5.Q: 在集采压力下，公司对明年国内业务的判断如何？

A: 随着集采在全国范围内持续推进，相关政策正逐步落地，行业秩序趋于稳定。同时，集采带来的降价也有利于相关产品使用量扩大，为整体市场的后续良性增长创造条件。基于此，公司对明年国内业务发展持稳中求进的预期。

6.Q: 目前国内经销商库存水平处于何种状态？

A: 公司近两年持续执行“去库存、去风险”策略，不追求短期冲量与业绩堆叠，当前公司渠道库存应处于历史较低水平。

7.Q: 公司第三季度受汇兑影响较为明显，随着海外业务占比持续提升，未来是否会更积极采用衍生品等套期保值手段，以更好平衡利润波动？

A:未来公司将视情况采用相关套期保值策略，努力规避汇率波动对利润端的影响。

8.Q: 请问 CME 在并购后整合进度如何？在欧洲渠道体系不断完善的背景下，公司后续是否存在拓展方向及并购计划？

A: CME 是公司今年新完成并购的重要欧洲产品销售平台。目前正按计划推进相关整合，明年公司将着重推进新产品导入，通过渠道协同加速上量，进一步加强整体品类覆盖。关于后续并购计划，鉴于公司在全球市场整体市占率仍处于个位数水平，若发现合适的优质标的与渠道资源，公司将积极评估、决策。

9.Q: 请问公司泰国工厂目前建设进度如何，其产能布局 and 战略定位是什么？

A: 泰国生产基地将于今年年底完工并逐步投产。初期，其产能将主要供应美国市场，随后将逐步拓展至欧洲和其他市场。公司泰国工厂的定位，旨在建设成为支撑国内、国际“双循环”的重要生产制造中心，并作为公司开拓东南亚市场的桥头堡。核心目标在于构建安全、可持续的全球供应

	链体系，增强海外市场供货能力，使公司能够更灵活地应对宏观环境波动等可能带来的潜在不利影响。 【小结】 2025 年前三季度，在美国加税与集采扩面的双重挑战下，公司经营稳住阵脚，业绩持续保持增长态势，对完成全年业务指标保持信心。展望未来，尽管仍然存在诸多不确定性，但也有七个确定性：一是内镜手术量仍然逐年稳步增长；二是国内集采明年基本落地；三是国际关系总体上延续缓和；四是国际市场增长后劲较足；五是一次性内镜得到市场充分验证；六是公司创新产品将接力推出；七是医工合作生态显著强化。特别是，公司新基地启用后，创新体验中心已成为连接全球 KOL 的重要纽带，有望带来更多客户与合作机会。 市场格局上，公司国内市场始终是“顶梁柱”，将持续稳健发展；美国市场被视为“火车头”，能够保持较快成长；欧洲市场像是“动车组”，多国子公司齐头并进；亚太海外市场犹如“新干线”，有望提速增效。同时，一次性内镜业务将从“培育期”迈向“放量期”，相信能够保持较高复合增长。基于此，公司将保持定力、稳健前行，力争明年取得更好的业绩。
附件清单	
日期	2025 年 10 月 30 日