

## 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：2022-006

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（策略会）
参与单位 名称	<p>兴业证券、天风证券、方正证券、浙商医药、光大证券、进门财经、中信建投、上银基金、光大保德信基金、宁波幻方投资、上汽顾臻、东方证券、上海和谐汇一资产、上海运舟私募基金、上海名禹资产、中信证券、德邦基金、中海基金、国寿安保基金、平安养老保险、英大保险资产、中泰证券资产、中融基金、北京凯思博投资、凯石基金、上海禧弘私募基金、大家资产、东海基金、龙远投资、国融基金、上海深梧资产、华泰证券、江海证券、杭州汇升投资、北京衍航投资、国融证券、灏浚投资、上海磐厚投资、汐泰投资、深圳金友创智资产、中邮创业基金、润晖投资、弘毅远方基金、泰信基金、中融汇信投资、天虫资本、北京禹田资本、招商证券、北京橡果资产、兴证国际、野村东方国际、深圳睿泉毅信投资、财通证券资产、上海盟洋投资、红土创新基金、平安证券、天弘基金、深圳平石资产、观富资产、深圳瑞信致远、天合资产、翊安投资、上海贺腾资产、国联医药、华泰柏瑞基金、上海景领投资、建信基金、上海峰岚资产、广发基金、国海富兰克林基金、国金自营、上海雷根资产、巨杉资产、德邦证券资产、海南智联、上海海通证券资产、中信保诚基金、拓璞基金、第一北京基金、华宝证券、中信证券自营、上海睿扬投资、上海同犇</p>

	<p>投资、上海五地投资、博远基金、上海星壤资产、蜂巢基金、上海银叶投资、富荣基金、上海域秀资产、观富资产、上海肇万资产、上海紫阁投资、国泰基金、深圳宏鼎、国新证券、杭州乐趣投资、天治基金、杭州优益增投资、万家基金、弘康人寿保险、新思哲投资、湖南善泽资产、新余昆诺投资、汇鑫投资、颐和久富投资、嘉实基金、云南国际信托、金信基金、长江证券资产、金鹰基金、久期投资、招商信诺人寿、玖鹏资产、中国人保资产、君和资本、中国银宏、中航基金、上海泾溪投资、中加基金、上海理成资产、中欧基金、上海睿扬投资、博道基金、博远基金、上海星壤资产、上海银叶投资、富荣基金、观富资产、上海肇万资产、上海紫阁投资、国泰基金、深圳宏鼎、天风零售、杭州乐趣投资、天治基金、杭州优益增投资、万家基金、弘康人寿保险、新思哲投资、湖南善泽资产、新余昆诺投资、汇鑫投资、颐和久富投资、云南国际信托、金信基金、长江证券资产、金鹰基金、招商基金、久期投资、招商信诺人寿、玖鹏资产、君和资本、中国银宏、上海电气、上海泾溪投资、上海理成资产、中欧基金、上海汽车、中信证券自营、域秀资本。</p>
时间	2022年8月22日、2022年8月23日、2022年8月30日
地点	电话会议、现场会议（上海金茂君悦大酒店）
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>副总经理、董秘：魏作钦</p> <p>证券事务代表：吴利东</p> <p>证券专员：陈剑</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司二季度业绩改善的原因，三季度包括下半年的展望是怎么样的？</b></p> <p>答：因疫情影响，公司一季度营业收入较低，公司业务人员无法正常出差开展业务，医疗机构将资金、人力等用于支持防疫、</p>

抗疫，导致康复设备采购订单和采购计划有所延期。二季度，特别是6月份，情况有所好转，各地对常态化的疫情防控制定了更加科学化的防控政策，公司业绩也有所改善。上半年，公司营业收入与去年同期基本持平、略有增长。公司上半年开发出的综合物理治疗系统、生物反馈助力电刺激仪、智能关节运动功能训练组合等全新产品和产品组合受到代理商的青睐。三季度和下半年，如疫情没太大影响的话，公司对销售业绩充满信心。

## **2、上半年公司营业收入与去年同期相比还略有增长，但净利润下降较多，请问下具体情况？**

答：净利润下降主要有两方面的原因：一是相关费用的增长。在当前部分企业降薪裁员的情况下，公司基于未来发展的信心，上半年引入优秀管理人才、扩充管理团队，布局基层医疗市场、加强销售团队建设，持续加大研发投入、引进高水平的优秀研发人员，造成管理费用、销售费用、研发费用增长。二是与上年同期相比，公司上半年收到的政府补助减少。综上，公司上半年实现的净利润与去年同期相比有一定的下降。

## **3、公司成立基层医疗事业部的相关情况？**

答：国家政策总体上要建立市、县、乡三级康复医疗体系，“十四五”期间所有的乡镇医院均要建立中医馆，即中医康复科。从长远趋势来看，基层康复需求会持续放大。公司根据康复医疗政策指引，紧抓市场机遇，组建基层医疗事业部，服务基层市场需求。目前基层医疗事业部团队有100多人，专门服务于乡镇医院、民营医院、乡村卫生室、诊所等。基层医疗事业部主要对基层医疗机构进行业务覆盖、服务覆盖，使公司销售渠道打通基层服务“最后一公里”。基层医疗事业部的组建，不但对原有销售体系形成有效互补，完善公司人才梯队建设，也为公司整个营销系统带来稳定的销售人才储备。

## **4、重磅单产品招商进展情况？单产品招商是否会和一体化的项**

**目有冲突？**

答：公司代理分为区域代理、产品代理、项目代理、专科代理，公司传统代理以区域代理为主，在区域代理基础上，针对产品销售领域比较广、临床需求量大的产品，精选出十余款重磅产品，进行单独招商。2022年，公司依托自主研发能力，陆续开发出的综合物理治疗系统、生物反馈助力电刺激仪等产品也纳入产品代理的范围。

公司针对医院康复科（或乡镇社区国医堂）整体建设、全院康复一体化、县乡村一体化等康复建设的大项目和专病专科的临床需求，推出项目代理和专科代理。公司产品代理和一体化的项目代理不会产生冲突，产品代理中明确约定不包含一体化的项目。同时，产品代理和一体化的项目在一定程度上是相互促进的，一方的顺利推进，都会打造一个样板，促进另一方的销售。

**5、康复科未来发展的前景？疫情影响下，医院、政府对康复科资金的投入是否会有一定的压力？**

答：国内疫情反复，医院、政府将一定的财政支出集中用于防疫、抗疫，毫无疑问会影响医院、政府对康复科资金的投入，且影响较大，这也是医疗机构部分采购订单、计划延期的重要因素。

国家陆续出台相关政策支持康复医疗的发展，康复服务也是医院提升收入的重要抓手，康复服务的需求在不断释放，这些均说明康复科未来的发展前景十分广阔。

**6、作为国内康复医疗器械的龙头，公司会继续走大而全的产品路径？还是会在某一些专科的康复上去做深耕？公司未来大的发展方向？**

答：公司自有产品包括：康复评定设备、康复训练设备、康复理疗设备、康复辅具、康复护理设备，已形成 20 大系列、500

多种自有产品的丰富产品结构，在康复医疗器械领域拥有相对完整的产品体系。公司目前已成为国内康复医疗器械行业中，少数能够提供全系列康复医疗器械产品、一体化临床康复解决方案及专业技术支持服务的综合型企业。与行业其他公司相比，这种优势我们不会放弃。

公司在早期从单一功能产品研发到全系列产品，具备了一定的产品研发能力；公司通过攻克核心关键技术，并围绕关键技术做全系列产品研发，具备从产品研发到技术研发的跨越性能力；现在公司根据国家卫健委对各种临床病症治疗的要求，结合疾病与专科治疗需求，研制相对应疾病治疗的新产品，补充临床治疗缺失的相应治疗手段，形成了疼痛康复解决方案、神经康复解决方案、术后康复解决方案等 30 多项专科专病的解决方案。

公司将继续坚守全院临床康复一体化整体解决方案的同时，向专科专病方向发展，一手抓全院康复，一手抓专科专病。

## 7、公司新产品的研发进展？

答：今年上半年，公司依托自主研发能力，陆续开发出综合物理治疗系统、生物反馈助力电刺激仪、智能关节运动功能训练组合等全新产品和产品组合。在最近几次的招商会上，相关产品受到代理商的青睐。

仅从上半年来看：公司专利等核心技术不断突破，获批授权专利 175 项，累计获得专利 1201 项；新增医疗器械注册证/备案凭证 42 项，累计获得 222 项医疗器械注册证/备案凭证，极大地丰富了公司产品系列。

截至上半年末，公司研发团队有 414 人，目前多个项目在研，后续会不断有新产品推出，为公司持续发展提供强大动力。

8、上半年公司在不断加大人员招聘？后续还会持续加大吗？什么时候能体现产出效果？

答：面对疫情冲击，在当前部分企业降薪裁员的情况下，公司基于未来发展的信心和人才规划，上半年引入优秀管理人才、扩充管理团队，布局基层医疗市场、加强销售团队建设，持续加大研发投入、引进高水平的优秀研发人员。短期来看，会造成管理费用、销售费用、研发费用增长，导致净利润下滑，但长期来看，公司加大销售、研发人员招聘，会不断完善公司人才梯队建设。

因疫情影响，公司销售人员等出差受到限制，无法正常开展业务，公司利用这段时间，加强对新招聘人员的培训。部分新加入员工随着不断的历练，其发挥的作用将逐步显现出来。

#### **9、公司回购正在实施，请问股权激励计划情况？**

答：公司目前正按计划推进股份回购，公司会根据自身情况、市场状况，同时参考市场案例，科学制定、并适时推出相关方案。

#### **10、公司销售比较好的单品有哪些？**

答：近年来持续推出了多款重磅产品，目前收入破千万的产品达十余种，包括体外冲击波等，公司针对这些销售领域比较广、临床需求量大的产品，进行单独招商，并对这些单品专门设置产品线代理的管理模式，完善了渠道和网络。上半年，公司新推出的综合物理治疗系统、生物反馈助力电刺激等产品，受到代理商的青睐，公司将这些新产品纳入单独招商的范围。

#### **11、基层康复需求的体量有多大？**

答：基层医院的发展水平相对较低，沿海发达地区政府支持力度大，乡镇卫生院、国医堂已初步建立，中西部地区的开展情况稍有落后。国家政策总体上要建立市、县、乡三级康复医疗体系，“十四五”期间所有的乡镇医院均要建立中医馆，即中医康复科。从长远趋势来看，基层康复需求会持续快速放大。公司根据康复医疗政策指引，紧抓市场机遇，组建基层医疗事业部，服



	<p>务基层市场需求。目前基层医疗事业部团队有 100 多人，专门服务于乡镇医院、民营医院、乡村卫生室、诊所等。</p> <p><b>12、目前康复企业较分散，未来行业会有怎样的格局演变？</b></p> <p>答：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，品牌集中度、市场集中度将会越来越明显。小企业研发投入不足，单个产品的生存竞争压力很大。</p> <p>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。单个公司、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。</p> <p><b>13、目前康复领域内，国产设备、进口设备大概占比情况？</b></p> <p>答：随着我国康复医疗器械行业的发展，国产康复医疗器械与进口产品的差距不断缩小，国产设备高性价比的优势在国内市场上将更为凸显。国家相关政策提出“推进医疗器械国产化、促进创新产品应用推广”，随着相关利好政策的陆续出台、市场需求的进一步扩大，国产康复医疗设备的市场占有率和市场规模会快速提升。翔宇医疗始终以技术创新为公司发展第一驱动力，经过 20 年的不断积累，公司已在冲击波、光疗、电疗、磁疗等 30 余个技术领域拥有自主知识产权保护下的核心技术，如冲击波、平衡、手功能等产品功能已具备进口替代实力。</p> <p><b>14、公司长期规划中，是否会做上下游的业务？</b></p> <p>答：公司始终立足康复主业，不断做大、做强、做优，中长期不排除进行上下游业务的拓展。</p>
附件清单 (如有)	无