**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：2022-008

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | 🞎特定对象调研 🞎分析师会议  🞎媒体采访 🞎业绩说明会  🞎新闻发布会 🞎路演活动  🞎现场参观  🗹其他（第三季度报告投资者关系活动） |
| 参与单位  名称 | 兴业证券、中信证券、方正证券、财通证券、浙商证券、光大证券、上海景领投资、东亚前海证券、上海和谐汇一资产、朱雀基金、珠海常倾资产、泰信基金、上海鹤禧投资、上海玖鹏资产、华泰证券、上海峰岚资产、上海名禹资产、青岛熙德博远私募基金、蜂巢基金、宁波市浪石投资、价值投资、华融证券、兴业基金、中信证券、北京金百镕投资、北京金百镕投资、亚太财险、北京清和泉资本、新加坡 LyGH Capital、东吴基金、天风证券、嘉实基金、中泰证券、上海禧弘私募基金、瀚伦投资、平安证券、国华兴益保险、上海盟洋投资、东吴证券、HBM Partners Hong Kong Limited、信诚基金、尚近投资、深圳市中欧瑞博投资、宝盈基金、深圳市睿德信投资、瑞腾（平阳）私募基金、华金证券、华泰证券、深圳悟空投资、融政创沅、浙江图原资产、中泰证券、中海基金、上海鼎锋资产、国新证券、金鹰基金、杭州亘曦资产、上海懿坤资产、双赢资本、建信股权投资、亚太财产保险、海南果实私募基金、前海人寿保险、东方证券、翊安投资、凯石基金、富荣基金、博时基金、上银基金、格拉卡基金、国鸣投资、诺德基金、鑫元基金、量典投资、平安养老、国泰君安、颢升基金、涌津投资、嘉合基金、国君资管、海富通、金科投资、汇蠡投资、恒生前海、金信基金、中庚基金。 |
| 时间 | 2022年10月31日、2022年11月2日 |
| 地点 | 电话会议、上海凯宾斯基酒店、上海金茂君悦大酒店 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长、总经理、技术总监：何永正  投融资总监：张柯  证券事务代表：吴利东  证券专员：陈剑 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. **请介绍下贴息贷款政策的相关情况，对公司订单的影响？**   回复：此次贴息贷款主要用于医疗设备的更新改造，对部分领域设备购置实施阶段性财政贴息，贷款资金使用方向包括开展诊疗、临床检验、重症、康复、科研转化等医疗设备购置。财政贴息贷款更新改造医疗设备，将释放医疗机构对医疗设备的采购需求。康复设备作为本次贴息贷款鼓励购置的设备之一，对于整个康复行业来说，是非常重要的机遇。本次申请贴息截止时间为2022年12月31日，现在报项目阶段还未结束，各医疗机构的采购情况还未确定。   1. **公司成立基层医疗事业部的相关情况？**   回复：目前，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。   1. **15省市康复医疗服务试点实施前后，康复设备的采购量上有没有变化？**   回复：2021年，国家卫健委发布《关于开展康复医疗服务试点工作的通知》，确定北京等15个省市作为康复医疗服务试点地区。国家陆续出台相关政策支持康复医疗的发展，康复服务是医院提升收入的重要抓手，康复服务的需求在不断释放，试点城市采购意向不断增加，采购订单一定程度上也在增加。相关行业利好政策的发布到最终落地实施需要一个循序渐进的过程，近几年疫情反复，也影响了政策利好带来的效果，迟滞了康复行业的发展速度。   1. **公司营收增长放缓，是疫情、还是也有其他原因？**   回复：主要受疫情和经济下行的影响。国内疫情反复，公司业务人员无法正常出差开展业务，政府、医院将一定的资金、人力、物力等资源集中用于防疫、抗疫，影响对康复科资金的投入，导致医疗机构部分采购订单、计划延期。随着各地常态化的疫情防控政策的实施，公司业绩也有所改善。1-9月份，公司营业收入与去年同期基本持平、略有增长。   1. **公司研发投入增长较快，是否会陆续推出新的产品？**   回复：2022年1-9月份，公司研发投入6608.28万元，同比增长44.74%，占营业收入的18.54%。公司累计获得专利近1300项、医疗器械注册证/备案凭证近240项。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、压电式冲击波治疗仪等全新产品和产品组合。今年四季度和明年，公司还会有多项医疗器械注册证获批，会有新产品不断推出。   1. **费用增加的原因？**   回复：公司费用的增加主要是由于管理、销售、研发人员薪酬的增加所致。在当前部分企业降薪裁员的情况下，公司基于对未来发展的信心，持续引入优秀管理人才、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。   1. **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？**   回复：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，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、研发等人员招聘，会不断完善公司人才梯队建设。新加入员工随着不断的历练、经验的积累，其发挥的作用将逐步显现出来。   1. **目前疫情对公司的影响有哪些？四季度业绩预期？**   回复：公司本部生产经营未受影响，部分发货、原材料供应受客户、供应商所在地疫情的影响有相应延迟或变动。因郑州疫情影响，公司郑州子公司及办事处人员居家办公，除了做设备测试或必须在实验室完成的工外，其他日常工作正常进行。全国其他地区因疫情原因，销售人员开展业务受到一定的限制。第四季度是销售占比较大的季度，在疫情没太大影响的情况下，公司对销售业绩充满信心。   1. **重磅产品增加情况？**   回复：公司近年来持续推出了多款重磅产品，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，并对这些单品设置产品线代理的管理模式，完善销售渠道和网络。公司新推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、压电式冲击波治疗仪、盆底磁、天轨等全新产品和产品组合，受到代理商的青睐，公司已将这些新产品纳入单独招商的范围。未来公司还会不断推出新的重磅产品。   1. **公司在消费端的布局？销售渠道？**   回复：公司目前销售以机构为主，近几年，公司开始关注居家康复市场，并陆续推出了一些居家康复设备，如深层肌肉刺激仪、艾灸贴、生物陶瓷热敷袋、电脑中频治疗仪、盆底肌肉康复器、复健椅等，家用设备会陆续推向市场。2020年，公司新增线上电商销售模式，其终端客户以家庭消费者为主。公司新成立了电商部，公司将根据营销战略规划开展线上销售。   1. **公司今年业绩指引？以及明年、未来展望？**   回复：第四季度是销售占比较大的季度，在疫情没太大影响的情况下，公司对销售业绩充满信心。在疫情常态化防控政策下，疫情会迟滞一部分慢性病等康复患者去做康复，康复科的患者数量相应减少，影响康复科的效益。但从长远来看，国家各项政策支持康复行业的发展以及康复医疗体系的建设，会不断释放对康复设备的采购需求，故整体来看，正面大于负面，整个行业会有比较好的增长，我们对公司业绩也充满信心。 |
| 附件清单（如有） | 无 |