证券代码：002223 证券简称：鱼跃医疗

**江苏鱼跃医疗设备股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：2020-10-27

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 安信证券 马帅；碧云资本 周伊莎；淳厚基金 陈浩；东方马拉松投资 黄俊 王攀峰；东方证券自营 刘迎；东吴证券 汪澜；光大证券 林小伟 宋硕；广发证券 李东升；国泰君安证券 于嘉轩；海通证券 孟陆；弘尚资产 何志俊；宏道投资 李永；华泰证券 孔垂岩；华泰证券自营 许泽昊；华泰证券投资部 李艳光；华泰证券资管 李勇剑；华西证券 谭国超；汇添富 谢杰；交银康联 王耀永；景裕资产 黄际超；浦发银行资管 汪宇明；森瑞投资 陈镇豪 何山；上海德汇集团 舒欣；君和资本 崔雨菲；太平洋证券 谭紫媚；太平资产 代靖；天风证券 杜鹏程 李沙；通用集团投资 张佳博；彤源投资 陈晓蕾；相聚资本 邓巧；兴业证券 刘鹭；兴业证券投资部 褚乐延；招银理财 熊超逸；中庚基金 余思慧；中金证券 朱言音；中泰证券 谢木青；中信建投 王在存；中信证券 沈睦钧；中信证券江苏分公司 曹楠 高群 余靖；中域投资 袁鹏涛；朱雀投资 李扬；卓复投资 朱元；重阳投资 吴伟荣；爱建证券 沈蔚；东兴证券 刘佳玮；安信证券 李奔；领颐（上海）资产 刘奥 尚金凯 ；永赢基金 焦阳；太平洋资产 吴晓丹；上海朴道瑞富投资 项炜；中国联合实业 年庆功；涌峰投资 梁欢；平安证券 倪亦道；盛信证券 陈兆梅 |
| **时间** | 2020-10-27 |
| **地点** | 公司报告厅 |
| **上市公司接待人员姓名** | 吴光明 吴群 陈坚 王瑞洁 赵帅 徐楠轩 王丽华 张雨阳 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、公司对线上电商业务今年双十一的展望？未来线上业务的开展是否会采取直播电商的方式？**答：“双十一”的线上销售活动，公司已经五连冠，今年同样也是准备充分，依然有信心在双十一期间创造优秀成绩，交与投资者一份满意答卷。公司一直有通过直播电商的形式开展销售业务，并设有专门直播间、直播团队，同时会与头部主播进行带货合作，助推业绩增长。**2、疫情过后，对海外市场有怎样的布局？**答：往期海外业务在公司一直是规模占比较小的板块，最初主要以贸易形式开展经营。自从五年前开始在东南亚地区探索海外以自主品牌销售的模式，取得很好的成效，使得公司在东南亚地区销售额有近二十倍的增长，去年做到了一个多亿的规模。公司在泰国、越南、缅甸等地区都派出了负责人，在当地设立办事处并招聘本地员工，推广自主品牌，探索出一套本地化外销模式。 这次全球疫情相当于公司海外团队的压力测试，在疫情后续阶段，公司的疫情相关产品，甚至非疫情相关产品，在定价水平较高的情况下，依然受到海外客户的青睐，主要是源于海外客户对于鱼跃品牌的认可，亦说明公司产品质量已具备出海的能力。未来也将在海外各地区陆续推动人员外派-本地化销售的推广模式，并且现在已有新一批外销同事出征，奔赴一线。外销不止是销售问题，更多的是公司对自身资源的整合。随着对海外各市场多样化需求了解的逐步深入，相信未来海外业务板块会成为公司业绩增长的强劲动力。**3、公司对动态血糖监测（CGM）的布局？**答：CGM是家用医疗器械赛道的单品，公司希望取得高度成熟的CGM产品技术，当前CGM产品最大的场域主要在电商，也是公司具备完善渠道实力与销售能力的领域，此外公司在院内的医生资源也能发挥重大作用。当前天猫和京东有关产品价格还是一个比较大的问题，希望公司未来能推出CGM后会对市场有所改善，公司现有的血糖产品每年也在快速增长，对于血糖监测业务一直持有较大的信心。**4、鱼跃医疗在创始人心目中的定位？在未来三年希望鱼跃发展为什么样的公司？**答：公司董事长于1998年创立公司，现将旗帜交给其子吴群先生以及新的管理团队，在个人、家庭的事业中，对鱼跃医疗投入的资源最大、心血最多，全程为上市公司保驾护航，鱼跃集团也在为上市公司培养氛围和土壤，包括这次高管团队的重大变革，也是为将来的发展做准备。鱼跃医疗以后只会去并购其他公司，而非被并购。在河阳投入巨资建立产业基地，提升研发团队，是为未来奠定良好稳固的基础。创业至今，认为最强的是人才，其次是产品，再次是处于非常好的赛道，因此未来依然会将绝大部分的精力投入于上市公司，打造好的团队，将公司做大做强。**5、呼吸治疗解决方案在院内院外销售展望？**答：从13年第一台单水平无创呼吸机，到后来的双水平无创呼吸机，到最近新推出的高流量呼吸湿化治疗仪，公司也是经过一系列的摸索与讨论，最终将战略定位到无创产品的2B、2C领域，因为公司在院外有很好的基础，依托院内产品临床使用、医生认可及患者口碑，发挥院外批量复制的能力，为公司形成品牌选择壁垒的作用。公司认为高流量系列产品今后的应用场景，不止是在医院，而是像制氧机一样，成为家庭必备，如同在临床端，原先是在呼吸科使用，现在已经应用到各科室。未来，公司也会结合制氧、呼吸、雾化等方面的技术优势，关联整合，不断尝试新品类，谢谢。**6、对眼科领域苏州六六视觉科技股份有限公司的改造，以及对该公司未来的展望？**答：第一，今年将苏州六六视觉的生产基地从苏州老城区搬迁到鱼跃的工业园区，初步计划明年一季度基本部署完成，会对六六的生产质量和生产效率方面均有较大提升；第二，公司会对六六的销售团队的组织管理进行一定调整；第三，在产品方面公司首先选择了两款销量和对销售影响最大的产品进行改善，由于传统眼科产品在光学设计的弱势，公司找到给蔡司做多年代工的厂家进行合作，共同改善光路光学问题。最后，公司会通过德国的专业团队对六六的产品进行工业设计、外观的改善，未来相关产品的推出，对六六的长远发展会有至关重要的作用。**7、中优的院外业务状况如何？**答：中优的消毒感控产品具有医院的背书，对民用市场的发展具有积极的作用，长期来看消毒系列产品的民用市场仍然是发展的重点方向。另外医院线方面仍然具有很大的空间，虽然疫情的影响正在下降，但是中优在院内的销售量预计不会受到太大影响，因为疫情期间只有20%的科室正常工作并在使用消毒产品，随着医院接诊的恢复正常，各科室的消毒产品使用量正在提升。除了消毒洗手液外其他系列产品的民用推广也正在进行中。**8、今年中报合同负债接近10亿，三季报接近6亿多，可以展望一下明年的收入和利润吗？** 答：受疫情影响，今年公司的合同负债大部分是外销形成的，今年上半年是卖方市场，因此公司的现金流良好。公司从今年4月起，已在筹划2021年及其以后公司的发展规划。从公司的长期逻辑看，疫情打开了公司在呼吸类产品、消毒感控产品和外销业务的发展空间，加之公司现金流良好、人才到位，均为公司的发展奠定了良好的基础。本次疫情对公司长期的发展具有重大作用，首先疫情使医疗器械领域受到重视，其次家用医疗器械是受政治因素影响比较小的赛道，随着未来人民收入的增长以及60后进入老龄化带来的消费模式的改变，家用医疗器械领域仍然是非常值得关注的。**9、公司是否有类似3G Capital等体系的输送、整合？以及并购百胜之后怎么管理？**答：首先在投管上，公司的投后体系正在进一步升级。目前的投管公司以院内医疗器械为主，按照今年的商业计划，现有投管企业的月度和季度的经营分析管理报告都在持续搭建。同时，近几个月，公司新一届管理团队已在推进未来3-5年的长期发展战略，也邀请了麦肯锡团队进行指导，相关方案将尽快制定落地，公司会形成从战略到商业计划到月度、季度经营分析报告及商业合同的投管体系的闭环。其次，对投管企业的赋能上，公司目前正在做的是财务和生产上的赋能。在财务方面，鱼跃作为上市公司，财务管理规范，在财务处理上能帮助到投管企业；另外，公司也为一些投管企业解决了一些历史遗留的财务问题。在生产方面，公司力求实现对投管企业生产及大规模工业制造上的赋能，比如上手厂的部分生产线搬迁至丹阳的生产基地，六六的部分生产线搬迁到了苏州的工业园区，都是为了发挥鱼跃在智能制造上的赋能。未来公司还会重视在研发和销售人才上的储备和赋能。**10、鱼跃前三季度表现靓丽，对前三季度贡献最大的几个产品，包括体温检测、呼吸、手消等在前三季度的业务状况如何？随着全球疫情进展，如何看待抗疫产品后续的订单情况？增量方面，在其他领域，像手术器械未来会有怎样的布局？**答：呼吸机无疑是在上半年最大产品，特别是在利润端；制氧机、体温、血氧、消毒洗手液等都是上半年对公司业绩推动非常大的产品。制氧机在目前的海外订单增长还是很稳定，同比去年增量较大，并且公司制氧机产品在海外市场的品质、品牌、口碑基本都有进一步的提升，业务前景广阔。呼吸机产品经过全球饱和式救援需求后，订单增量偏少一点。体温、血氧监测类还是有持续有增量订单发生。此外，公司常规产品业务开展较好，电子血压计、血糖产品，单季度增速其实都恢复到了较高的水平，在部分产品疫情效益逐渐减弱的情况下，常规产品也有非常大的增量市场空间，为公司整体业绩提升提供了稳定助力。手术器械业务未来会分部分：一是传统手术器械，我们希望通过智能制造来解决生产问题，把上海工厂的一部分，即标品（标准的镊、剪、钳）搬到丹阳来，通过自动化改造提升品质与效率；二专科手术器械，这又涉及到几个领域的合作，六六视觉眼科手术器械有一部分放在上海进行研发、制造，未来有与兄弟公司开展专科手术器械合作的可能。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020-10-27 |