

证券代码：603309

证券简称：维力医疗

公告编号：2021-033

广州维力医疗器械股份有限公司 关于 2020 年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

广州维力医疗器械股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 5 月 6 日上午 10:00-11:00 通过上海证券交易所“上证 e 互动”网络平台的“上证 e 访谈”(<http://sns.sseinfo.com>)举行了 2020 年度业绩说明会,现将召开情况说明如下:

一、业绩说明会召开情况

公司于 2021 年 4 月 23 日在《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》和上海证券交易所网站 (www.sse.com.cn) 披露了《关于召开 2020 年度业绩说明会的公告》(公告编号: 2021-032)。2021 年 5 月 6 日,公司董事长向彬先生,副董事长、总经理韩广源先生,副总经理、董事会秘书张增勇先生,财务总监祝一敏女士出席了本次说明会,与投资者进行互动交流和沟通,就投资者关注的问题进行了回复。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

问题 1: 据了解,国家医保局正逐步推开医用耗材的集中带量采购,目前各个地区也都开始了医用耗材带量采购的工作,请问这对公司产品和业绩有什么影响? 公司准备如何应对?

回复: 您好! 作为所在产品细分领域头部企业,公司具备应对医保控费和集采政策的成本领先基础条件,同时又具有市场份额和质量领先优势,虽然集采政策短期内会对公司既有销售模式和业务渠道产生一定影响,但长期来看,集采的常态化对公司经营基本面有积极意义。

公司积极面对带量采购带来的机遇和挑战，在销售模式、政策理解等方面持续发力。首先，公司创新销售模式，进行销售渠道下沉。其次，公司建立了集采招标领导小组，邀请行业政策专家顾问指导，解读集采政策，制定科学的预案，探索通过产品组合、质量、价格等多维度竞争扩大带量采购区域市场覆盖和提升市场份额。同时，公司加强和大的区域配送龙头企业寻求合作意向，为集采配送做准备。谢谢！

问题 2：你好~刚看了年报，关注到公司在年报里披露了新的五年发展规划，能否具体介绍？

回复：您好，未来 5 年内，公司在业务层面锁定麻醉、重症、护理、泌尿外科，提升细分领域产品的性能，完成产品的迭代升级；同时，继续深耕国内终端市场的科室，更好服务于临床。

具体而言，针对不同的产品线，公司拟采取不同的发展规划。

在综合护理线（导尿、护理、呼吸），公司将在导尿系列常规产品用成本优势完成市场最大化覆盖的同时，推动导尿管升级为导尿包，加强应用表界面技术提升产品的性能，推出跨代的抗感染和亲水产品，实现产品升级换代，推动中国导尿产品消费升级，确立维力导尿产品在导尿市场的领导品牌地位。

在麻醉线，公司以临床需求为导向，扩展可视化技术在产品端的创新应用，持续推出可视化产品，以产研互动为源动力，推陈出新，为临床专家和患者提供更好的产品和服务，致力于成为中国医疗器械麻醉科领域的领导者。

在泌尿外科线，公司将不断储备技术，积极整合泌尿外科相关领域其他产品，丰富产品组合，打造泌尿外科手术整体解决方案的龙头企业。

问题 3：2020 年公司业绩表现亮眼，超额完成了年度的经营目标。请介绍下具体的经营情况？

回复：您好，2020 年公司实现营业收入 113,067.88 万元，同比增长 13.77%，其中国内主营业务收入 50,289.64 万元，同比增长 0.38%，国际主营业务收入 61,788.92 万元，同比增长 27.11%；实现归属于母公司股东的净利润 15,311.09 万元，同比增长 26.39%。

从产品线来看，报告期内麻醉产品收入 32,122 万元，同比增长 7.86%；导尿产品收入 27,594 万元，同比增长 11.78%；泌尿外科产品收入 13,263 万元，同比下降 22.8%；护理产品收入 9,606 万元，同比下降 17.56%；血透管路产品收入 7,047 万元，同比基本持平；呼吸产品收入 6,865 万元，同比下降 7.8%；新增口罩产品收入 14,690 万元。谢谢！

问题 4：公司股价最近表现不错，但是市值规模仍偏小，想问问公司在市值管理上有规划吗？

回复：您好，感谢您对公司的关注与支持。公司管理层将持续做好公司的各项经营管理工作，努力提升公司业绩以回报广大投资者。公司管理层将持续加强与投资者的沟通，期望在良好的业绩基础上以有效、专业的沟通提升市场认可度，进而推动公司市值增长。另外，股价波动受多种因素影响，也请投资者理性看待并注意投资风险。谢谢！

问题 5：疫情产品对公司的影响有多大？进入后疫情时代，公司有什么应对？

回复：您好，2020 年，新冠肺炎疫情在全球蔓延、爆发。对公司而言，上半年国内医院正常医疗活动减少，手术器械、耗材等用量大幅下滑，给公司的生产经营带来了困难和挑战，下半年随着国内疫情的有效控制，国内医院正常就诊秩序逐渐恢复，但国外疫情形势依然严峻，公司产品的海外销售和推广受到了较大影响。

面对疫情影响，公司发挥行业优势，在主营业务上增加了防护产品，包括一次性使用医用口罩和医用外科口罩。除此之外，公司还积极开展线上销售推广，努力开拓新的业务推广模式，最终在 2020 年实现了营业收入和净利润的双增长，“战疫”卓有成效。同时公司今年一季报继续迎来营收净利润双增长，已逐渐脱离疫情影响，生产经营活动恢复正常。未来，根据全球新冠肺炎疫情的变化情况，公司将进一步整合国内外销售资源，持续优化产销结构。谢谢！

问题 6：公司是所在产品领域的头部企业，请介绍下公司一直以来是如何建立在麻醉、导尿等产品的领先优势？未来行业竞争继续加剧，公司打算怎么应对？

回复：您好，公司多年来一直重视产品创新升级。通过创新产品的不断推出，公司在实现自身产品升级的同时，推动产业和消费升级，带动市场容量扩容。目前，在麻醉、导尿等核心领域公司都已经上市了创新产品，如麻醉领域的可视双腔支气管插管、导尿领域的亲水涂层超滑导尿管、泌尿外科的清石鞘等。

公司致力于通过开发更高附加值及市场价值的产品，升级及改善既有产品，丰富及优化产品线，为客户提供整体和全方位的优质产品解决方案，从而进一步巩固和加强公司在麻醉、泌尿、呼吸、血液透析等领域的优势地位。谢谢！

关于本次业绩说明会的召开详情，投资者可通过上海证券交易所“上证 e 互动”网络平台的“上证 e 访谈”(<http://sns.sseinfo.com>) 查看。公司对长期以来关注和支持公司发展的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

广州维力医疗器械股份有限公司

董事会

2021 年 5 月 7 日