

证券代码：603309

证券简称：维力医疗

公告编号：2021-053

广州维力医疗器械股份有限公司

关于 2021 年半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 9 月 14 日上午 11:00-12:00 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 2021 年半年度业绩说明会，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 9 月 7 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 2021 年半年度业绩说明会的公告》（公告编号：2021-051）。2021 年 9 月 14 日，公司董事长向彬先生、副董事长兼总经理（代董事会秘书）韩广源先生、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：公司属于医用耗材头部企业，请问低值医用耗材国家集采扩面对公司总体是有利还是不利？（请结合集采中标数据分析，中标产品出厂价下降了多少？对应的销售环节费用下降多少？是实现了“薄利多销”还是实现了“规模效应”？是否有助于公司利润规模的提升？）

回复：目前医疗器械类耗材集采主要是地区、地级市联盟试点，规则不统一，采购量也不大。但是公司一直以来都是积极应对，尽量参与。从过往中标的产品情

况来看，集采降价幅度大都在 30%以上，但是对于公司出厂价影响不大。

对于大规模的集采，公司也是欢迎的。集采有利于规模大且规范的企业，促进行业集中度提升，保留在市场中的企业未来的生存和发展空间会更大，我们会把握集采机会来提高市场占有率。同时，除去集采产品，公司还有很多特色产品不会纳入集采。公司为应对集采已经做好了充分准备，一是加大新产品、新技术的研发，部分新产品已经走向临床，二是在营销端做出调整，增加投入组建专业学术队伍加大新产品的推广，并同时做好终端服务工作。

问题 2：公司在医用低值耗材细分领域（麻醉、导管等）是否具备较强的研发和竞争能力？如果是，为何公司市值未有体现（与对标企业相比）？

回复：您好！公司在全麻手术耗材和导尿产品领域都处于行业领先地位，具备丰富的产品结构、领先的技术水平、先进的制造能力、庞大的销售网络和雄厚的法规实力。公司一直以来重视新产品的研发，近年来推出的创新产品可视支气管插管、清石鞘、抗感染导尿管、测温导尿管和超滑导尿管等都受到临床医生、专家广泛认可，推动了行业产品的升级换代。未来随着新产品的不断上市和销量逐步释放，相信公司盈利水平和盈利能力都会有较快的发展。

问题 3：国家医用耗材集采扩面，目的是减少销售环节，打击流通环节的“灰色地带”（行贿、受贿等问题），并减轻医保资金压力，请问公司的募集资金项目之一“营销中心”建设和近期的营销人员大幅增加，导致营销费、管理费增加，是否与国家政策趋势存在背道而驰的问题？

回复：医用耗材的集采将带来行业销售模式的变革，未来代理商模式退出后，生产厂家更需要深入终端市场、做好医院终端服务，所以增加终端业务人员也是公司为应对集采所做准备。同时，公司各类创新产品需要通过终端学术推广，让医生更好的了解产品、认可产品。

公司非公开发行募投项目之“营销中心的建设”，主要为广州营销中心建设，其中包括培训中心与展示中心的建设、SFE 系统建设、网络培训系统建设等。目前公司未有产品展示中心，建立产品展示中心，可以更好地展现公司的实力，塑造企业

形象，提高品牌的知名度，增加客户沟通交流效果，同时提高生产、研发体系的市场敏感度。公司营销渠道下沉，要求营销人员不仅懂营销，同样也需要对产品以及相关知识有一定的储备。公司建设培训中心和网络培训系统，定期以线上和线下相结合形式对各大区营销全员、营销新员、营销骨干、营销管理人员进行针对性培训。SFE 系统建设将提高公司营销系统信息化建设，提高公司营销系统管理效率，为公司经营决策提供市场数据。

问题 4：“海南维力”上半年销售较小，与设计能力相比远远未达产，请问是订单不足原因？还是原材料涨价？或是属于正常的慢慢爬坡阶段？预计何时可达产？

回复：您好！公司海南乳胶导尿管生产线的建设是基于全球导尿市场需求进行的布局。虽然公司导尿管占据国内市场领先地位，但是国内市场需求量远不及全球市场需求，一直以来公司导尿管外销占比 60-70%，远高于内销。目前公司海南乳胶导尿管生产线的产能、效率和技术水平都是国际领先的。公司正在积极寻求和国外大的医疗器械品牌商合作，期望凭借规模优势、成本优势和质量保证等不断提高公司导尿管的全球市场占有率和品牌影响力，未来海南维力会根据订单需求不断释放产能。

问题 5：上半年公司外销销售下降，披露原因是受制于国际海运紧张，请问今年外销订单有没有增长？如果国际海运缓解，全年外销是否可以实现正增长？（毕竟多年来公司外销占比超过 50%）

回复：您好！上半年公司外销收入同比下降的主要原因是：（1）受海外新冠疫情持续反复的影响，海外医疗秩序和医疗产品需求受到影响（2）国际货运拥堵导致出口业务订单交付延迟较多。预计下半年随着海外运输环境的改善以及疫情的控制，外销业务会逐渐恢复。

问题 6：上半年公司内销业务取得了非常好的增长，请问公司是如何做到的？

回复：您好，报告期内公司深耕国内终端市场，通过学术推广打造维力品牌形象，不断提升公司在国内各细分领域的市场地位。

公司国内各个产品事业部都建立了强大的专业终端销售团队，进行营销渠道下沉，直接服务终端医院客户，提高终端市场反应速度。上半年终端学术人员共参与产品相关手术跟台近 700 次。公司产品特别是近年推出的创新型产品可视支气管插管、清石鞘和超滑导尿管等受到临床医生、专家广泛认可，也大大促进了产品的终端销售。上半年综合护理线举办线上学术推广活动“云端天使”16 期，累计邀请 87 名专家讲解公司产品相关学术专题，泌尿外科线参与各类学术会议 133 次，其中公司主办会议 42 场，麻醉线举办全国型学术活动 9 个，区域型学术活动 83 个。大范围、高频次的学术推广活动以及优质的终端服务，大大提升了公司在各细分领域的领导品牌形象。

问题 7：请问公司非公开发行进展情况怎么样？

回复：您好，公司正在积极和各类潜在机构投资者接触，争取引进能和公司长期共同发展的战略合作伙伴。

问题 8：能否简单说明上半年营收变化的原因？

回复：您好，今年上半年公司营业收入较上年同期降低 13.81%，主要系：

（1）上年同期由于新冠疫情的爆发，公司新增防护产品口罩收入 1.37 亿元，本期由于口罩市场供给充足，价格回归正常水平，且销量有所下降，口罩收入较上年同期减少 94%；

（2）受海外新冠疫情持续反复的影响，海外医疗秩序和医疗产品需求受到影响，加上国际货运拥堵导致出口业务订单交付延迟较多，除口罩外的其他产品外销收入同比减少 13.41%；

（3）国内疫情形势有所缓和，除口罩外的其他产品内销收入实现恢复性增长，同比增长 50.99%。

问题 9：请问公司目前有哪些核心技术储备？上半年公司产品创新情况如何？

回复：您好，公司拥有 138 项专利，其中发明专利 15 项，拥有独特的原料配方、领先的抗微生物粘附技术、亲水涂层技术、基于监控功能的可视、测温及加热

等传感技术。

2021 上半年，公司继续加大研发投入，不断丰富公司产品组合，走在行业前列，促进细分领域产品的升级换代。上半年共有 3 个新产品（一次性使用可视喉罩、呼气末二氧化碳气体导管和一次性使用喷射鼻咽通气道）获得医疗器械注册证，均属于细分领域技术领先产品；共完成 2 个新产品（一次性使用合金涂层中心静脉导管套件及一次性使用合金涂层输尿管支架套装项目）开发并转入临床检验阶段。

问题 10：上半年学术会议较多，今年销售费用是否会大幅增加？

回复：公司今年进行国内销售模式的变革，内销业务人员增加以及学术活动的大力开展会带来国内销售费用的增长，但是外销推广活动因疫情受限，海外销售费用会下降。

问题 11：狼和医疗的基本情况，业绩承诺完成情况以及目前经营情况如何？

回复：狼和医疗主营产品为男科产品包皮环切器。狼和医疗包皮环切器是原研产品，凭借先进专利技术、完整的销售网络、成熟的管理团队在国内同类产品稳居行业第一，占据主要的市场份额。2020 年受疫情影响，包皮环切手术量下滑严重，对狼和医疗 2020 年业绩影响很大。狼和医疗 2018-2020 年已完成业绩承诺的 80%以上，根据业绩补偿协议，不需要履行赔偿责任。随着疫情的控制，相关手术逐渐恢复，目前狼和医疗经营情况一切正常，未来会围绕男科丰富更多的产品种类。

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 9 月 15 日