证券代码：301367　　证券简称：瑞迈特

北京瑞迈特医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026—010

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（电话形式） □ 新闻发布会　□ 路演活动 □ 现场参观 □ 其他
参与单位名称	详见附件清单
时间	2026 年 10 月 28 日
地点	北京
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书：杜祎程 证券事务代表：刘士岩
投资者关系活动主要内容介绍	**一、公司简要介绍** 公司 2001 年成立，2003 年第一台多导睡眠监测仪上市，2007 年第一台 CPAP 睡眠呼吸机上市，2008 年通过 CE 认证，2012 年通过美国 FDA 认证，2016 年 BMC 新品牌成立，同年呼吸数据管理云上线，2022 年 11 月 1 日公司在深交所创业板上市成功。 公司专注为 OSA、COPD 患者提供全周期（诊断-治疗-慢病管理）、多场景（医疗机构-家庭）的整体治疗解决方案，是国内家用无创呼吸机及通气面罩龙头企业，是第一家无创呼吸机产品通过美国 FDA 认证的国内上市公司，销往全球 140 多个国家和地区，取得多项 NMPA、FDA、CE、澳大利亚、英国等认证。 公司持续围绕呼吸健康领域开发全系列医疗产品，产品线布局较为完善，已初步完成覆盖家用、医用、耗材以及慢病管理平台的产品、服务体系构建。公司主营产品包括家用无创呼吸机、通气面罩、睡眠监测仪、高流量湿化氧疗仪、制氧机，并提供呼

	吸健康慢病管理服务。 公司持续保持较大规模的研发投入，并取得了丰厚的研发成果。截至 2026 年 6 月 30 日，公司拥有 692 项国内有效专利，其中国内发明专利 139 项、国内实用新型专利 410 项、国内外观设计专利 143 项；海外授权专利共计 309 项，其中包括美国专利 59 项、欧洲专利 55 项、欧盟外观专利 65 项、日本专利 22 项、澳大利亚专利 9 项。 **二、提问环节** **1、请介绍一下公司 2026 年前三季度境内外业务的销售情况。** 2026 年前三季度境内业务收入 4.43 亿元，同比增长 76.66%，境外业务收入 6.45 亿元，同比增长 15.60%。 2026 年第三季度境内业务收入 1.37 亿元，同比增长 130.14%，境外业务收入 1.87 亿元，同比下降 8.52%。 **2、公司国内线上销售渠道的整合情况，整合后毛利率水平和销售费用投入的变化趋势。** 国内线上渠道经销转直销模式切换已基本完成。从毛利率端看，线上经销转直销后，公司对终端价格和费用投放的把控能力增强，境内毛利率同比明显改善，2026 年前三季度境内毛利率较去年同期增加 8.22%，改善主要来自渠道模式切换成效的逐步显现；从销售费用端看，转为直销后，品牌宣传费、平台投流费、电商运营费等由公司承担，销售费用率阶段性上行；随着渠道切换完成、投放效率提升，季度间费用率将会逐渐呈收敛态势。 后续公司将继续平衡战略投入与经营效率的关系，在保障市场拓展和研发投入的前提下，努力将费用率维持在合理水平，并推动电商渠道毛利率水平逐步提升、更多贡献净利润。 **3、目前新品 E6 呼吸机的销售情况及终端反馈，后续还有哪**

	些新产品研发和上市的预期？ E6 是公司近期发布的新品呼吸机，搭载自研智能呼吸算法，构建起覆盖“开机使用—夜间干预—睡醒复盘”的全周期智能守护体系。由于其 9 月初才发布上市，在三季度业绩中占比较小。未来，公司一方面持续对呼吸机主力机型进行技术迭代，覆盖算法、舒适度、互联能力；另一方面按“第二增长曲线”思路完善氧疗产品矩阵，拓展应用场景，努力将氧疗业务打造为新的增长点。 **4、公司对欧洲市场和新兴市场销售趋势的判断，海外是否还有新品上市计划？** 欧洲市场方面，云平台已建设完成，主要一级代理商及其下级代理商已陆续接入；公司同时在法国等地推进本土化运营，包括仓储物流、售后与临床服务团队以及学术活动，以增强代理商与终端医疗机构的认可度。 新兴市场方面，公司一直坚持全球化战略，在稳固美国、欧洲核心市场的基础上，结合当地准入进度与商业环境，逐步推进本土化布局与业务拓展。 公司便携式制氧机 PO1 在上半年已取得美国 FDA 认证，后续新品的上市节奏，将以各市场的注册准入和医保报销资质取得情况为前提。 **5、公司关于 G3X 产品和 FDA 沟通的最新进展。** 关于公司收到美国 FDA 警告信事宜，公司已组建专项工作小组，同时聘请美国当地顶尖律所提供专业支持，按照 FDA 监管要求积极推进沟通对接、资料补充以及合规整改等相关工作。现阶段相关事项仍在积极沟通推进中，若后续取得实质性进展，公司将按照相关规定及时履行信息披露义务。 **6、公司国内市场、美国市场、欧洲市场耗材业务占比的变动情况，以及占比的长期目标展望？**

	2026年前三季度，耗材业务收入3.01亿元，同比增长14.85%，其中美国欧洲地区贡献较大。未来，随着各区域呼吸机设备销量的持续增长和用户基数的扩大，公司耗材业务收入将随设备增量稳步上升，设备与耗材协同发展的业务结构将进一步巩固，为公司长期可持续发展提供支撑。 **7、公司移动氧疗新品的最新进展，以及各渠道的推广策略？** 2026年上半年，公司便携式制氧机PO1取得美国FDA认证；西藏“氧特多”高原共享氧服务项目已完成G318沿线100余个点位布设，后续规划逐步拓展至约300个点位。该项目为“硬件+软件+服务”的一站式高原移动用氧解决方案，主要布局在西藏的A级景区、旅游沿线及酒店民宿，用户可在微信小程序中根据需求随时查询充氧点并进行下单，充氧网络多场景全覆盖补给。公司氧疗产品矩阵与渠道布局持续优化，业务稳健向好。 作为公司重点培育的第二增长曲线，氧疗系列产品将持续扩充品类、延伸应用场景；公司将依托各地市场准入进度与商业条件，有序推进国际化布局，推动氧疗业务成长为公司新的增长点。 **8、第三季度分区域收入的增速情况和云平台区域拓展情况，以及云平台对公司设备销售和耗材复购的拉动作用有哪些？** 2026年第三季度，境内业务收入同比增长130.14%，境外业务收入同比下降8.52%。随着欧洲云平台的建设完成及本土化布局的持续推进，将实现从非主流医保市场到主流医保市场的跨越，对公司后续设备销售和耗材复购会产生一定的正向影响。 **9、德达兴对于公司的赋能体现在哪些方面？公司在产业链垂直整合及降本增效方面的规划？** 深圳市德达兴驱动科技有限公司（以下简称“德达兴”）是国内领先的精密电机及微特电机产品与解决方案提供商，其围绕

	AI、机器人、医疗、新能源汽车等领域提供包括特种精密电机在内的核心零部件，其在医疗领域主要应用在脑机接口、呼吸机、无针注射、外骨骼手术等。德达兴为公司主营产品核心部件的供应商，该项投资能够确保公司核心零部件供应的安全与稳定，促进公司业务向上游产业延展，符合公司长期战略方向，有助于增强公司核心竞争力。 公司在核心零部件方面已基本实现国产化替代，国内供应链安全可控，具备成本与技术自主优势；生产端以东莞、天津两大基地为主，按订单动态调整产能；未来将持续优化国内产业链协同，巩固供应稳定性与抗风险能力，围绕主业及核心环节推进产业链布局。 **10、公司经过渠道调整后，目前院内和线上的销售占比？** 境内市场主要为“直销+经销”协同发展的模式，线上以直营为主，线下以经销为主。线上线下销售规模前期基本持平，线上渠道优化后，呈现线上占比稳步提升的态势。 **11、在 AI 方向及软件服务方向，公司目前的规划及战略重心，未来可能在什么时候看到收入体现？** 公司持续关注行业前沿技术发展趋势，高度重视新技术在医疗健康领域的应用潜力，目前已积极开展相关领域的探索与布局。公司将结合行业发展趋势、技术演进节奏以及自身业务需求，适时对相关战略方向和资源投入进行动态调整与优化，稳步推进技术与主营业务的融合创新，并积极寻求资源整合与合作机会。
日期	2026 年 10 月 28 日

附件：北京瑞迈特医疗科技股份有限公司投资者交流活动参与单位名单（2026年10月28日 业绩说明会-电话形式）

序号	参与单位名称	序号	参与单位名称
1	前方基金	25	麦星投资
2	深圳尚诚资管	26	上海勤远投资
3	前海汇信得基金	27	深圳市平石资管
4	万兆慧谷	28	川恒控股集团
5	广宇集团	29	招商证券
6	东北证券	30	上海途灵资产
7	中金公司	31	鹏华基金
8	华创证券	32	海南希瓦私募基金
9	中泰证券	33	华泰证券（上海）资管
10	国联民生证券	34	广发证券
11	西部证券	35	上海沣杨资管
12	高信百诺投资	36	金之灏基金
13	申万宏源	37	圆合资本管理
14	财金投资	38	上海从容投资
15	太朴生命科学投资	39	招商基金
16	中信建投证券	40	圆信永丰基金
17	博远基金	41	金鹰基金
18	天风证券	42	深圳抱朴资管
19	华安证券	43	上海文多资管
20	恒生前海基金	44	红塔红土基金
21	东方证券资管	45	麦星投资
22	深圳民森投资	46	蜂巢基金
23	启泰基金	47	上海临港东方君和科创产业基金
24	光大证券	48	厦门建发新兴产业股权投资