

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：2023-5-12

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动 <input type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>活动参与人员</p>	<p>线上参与 2022 年度网上业绩说明会的投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2023 年 5 月 12 日 15:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>全景网“投资者关系互动平台”（https://ir.p5w.net）</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长/总经理 吴群 副总经理/首席财务官 张勇 财务负责人 刘丽华 独立董事 万遂人 董事/董事会秘书 王瑞洁</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>公司于 2023 年 5 月 12 日 15:00-17:00，通过深圳市全景网络有限公司提供的网上平台（https://ir.p5w.net）采用网络远程形式举办 2022 年度公司业绩说明会，投资者对公司生产经营、发展战略及市场动态等方面进行了提问，公司就投资者的相关提问进行了回复。主要内容如下：</p> <p>1、今年是否有重磅新品推出？ 答：您好，公司会持续推进新品研发及现有产品的优化升级，谢谢。</p> <p>2、公司加大了销售人员数量，是否是为扩大线下市场做准备 答：您好，公司会持续优化销售团队结构，不断推动相关业务发展，谢谢。</p> <p>3、贵公司与国内龙头迈瑞相比，在 AED 方面有哪些超前布局？ 答：您好，关于 AED 产品方面，M600 系列已在国内外市场上市。该产品生产端国产化已在进行，提升产品降本增效空间。公司不断开拓新市场、优化产品质量和提高服务水平，亦积极开展急救培训，向公众宣传普及急救知识，公司希望建立起良好的市场声誉，为公众带来更多急救产品相关的保障，谢谢。</p>

4、AED 在中国的普及率很低，应该极具前景。贵公司产品已经研发并批量生产出来，请问国内市场销售情况如何？有何推广计划？特别是在效率最高的网络推广上，贵公司有什么计划？

答：您好，公司会不断优化产品力，助力市场拓展，另外，公司亦积极开展急救培训，向公众宣传普及急救知识。未来公司会不断提升在方案设计、性能、价格、供应链保障度等方面的竞争力，积极有序地进行业务推广，谢谢。

5、我公司线上销售占总销售比例达到多少了？天猫占线上总销售比例多少？京东占线上总销售比例多少？

答：您好，公司的线上业务是重要的发展板块，凭借产品力与品牌力的不断加强，公司在市场中的地位更加稳固，在抢占新增市场的同时，争取在存量市场中不断实现复购，具体数据可查阅公司发布的定期报告，谢谢。

6、2022 年，国家对医疗系统推出优惠贷款措施后，我公司是否感受到医院也在加大采购力度？

答：您好，公司会积极推进院内业务发展并根据市场环境，合理制定销售策略，谢谢。

7、今年 618 据说是天猫有史以来投入力度最大的一届，我公司是否也将加大力度，强势出击？

答：您好，公司会合理、积极布局，谢谢。

8、公司目前有多少经销商？效率如何？未来规划是怎样的？

答：您好，公司会持续加深并保持与重要经销商和连锁客户的关系，拓展终端覆盖范围，推动业务发展，谢谢。

9、公司研发费用是否合理，投入产出性价比高吗？未来这块是怎样规划的？

答：您好，公司近几年加大研发投入，不断推出具备市场竞争力和增长前景的新品，助力公司的持续发展。同时对研发项目立项，过程进度和上市后的表现进行闭环管理，关注研发项目的投入收益情况。未来公司将保持适度的研发投入规模，不断提升研发的管理水平。谢谢。

10、目前鱼跃健康之家数量有多少？接下来是否会加大体验店的拓展？

答：您好，公司非常注重终端市场的拓展，未来也会进一步加深、扩大与终端门店的业务往来，促进公司发展，谢谢。

11、请问一下张总，为什么近期公司经营净现金流有很大改善。公司采取了什么措施？

答：您好，报告期内宏观管控政策调整后公司采用预收款、现款发货业务增加和银行承兑汇票贴现影响，谢谢。

12、买鱼跃的股票好久来一直处于亏损状态，请问您怎么看？

答：您好，鱼跃致力于长期健康发展，我十分相信公司的未来会更加美好，值得投资者长期关注。谢谢。

13、最近一年来吴总在忙什么，主要抓公司哪方面业务？

答：您好，主抓战略及执行，围绕发展目标与战略，推动数字化与卓越创新，谢谢。

14、注意到公司 2022 年对六六视觉进行了大额的减值，六六的经营状况是否很差？是否公司打算放弃这块市场了？

答：您好，公司会积极规划，妥善布局，推动各类业务的稳健发展。

15、我关注贵公司多年，且持有公司股票多年，公司近年在管理层带领下，发展越来越好，但是公司二级市场股票价格一直不温不火，作为持股散户，一直没有好的投资回报，虽今年公司分红要高一点，但公司是否有关关注股价，采取一些措施比如回购公司股票并注销来提振股价，提高投资者的回报呢？

答：您好，二级市场股价受诸多因素的影响，请投资者谨慎甄别风险。公司管理层会持续做好业务和经营，吸取经验和教训，努力提升运营效率与管理水平，进而提升公司业绩，来回报投资者。谢谢。

16、公司各产品的市占率有没有相关目标或计划？

答：您好，呼吸制氧、血糖、消毒感控是公司重点发力的三大核心板块。这三条赛道市场空间大，国内渗透率低，院内外市场能形成良好互动且鱼跃均有较好的产品基础

和领先地位，后续公司希望通过不断开拓新市场、优化产品质量、提高服务水平，获得更多消费者对鱼跃品牌的了解和认可，公司产品能够惠及更多用户，谢谢。

17、公司在 2022 年和今年一季度取得良好的业绩，去年分红较佳，如何让投资者能有稳定的预期？2、公司是否欢迎中小投资者来贵行实地调研与高管互动，如近期有调研需求的话，采取何种方式与董秘或证代预约。

答：您好，公司管理层将会努力做好经营管理，在核心赛道上会不断通过自研和并购推出新产品，以提高市场占有率，推动公司业务规模蓬勃发展，以更好的业绩来回报投资者的信任，谢谢。

18、公司员工学历结构偏低，不利于科技转型，公司人力资源部是否考虑整体提升员工学历水平，加大人才引进？

答：您好，感谢您的建议。

19、吴总您好！公司的血糖仪对比三诺的优劣势分别在哪里？公司计划如何提升市场份额？

答：您好，公司血糖仪产品品类丰富，可满足各类用户群体在不同使用场景中的需求，产品主要可分为传统指血血糖仪和持续葡萄糖监测系统。为了进一步提升产品质量和服务体验，公司已经为产品的量产、智能化、客户服务以及交互软件的全新升级做了大量准备工作。这些改进旨在提高产品的可靠性和易用性，为客户提供更优质高效的服务。谢谢。

20、最近公司有多个新产品推出，在营销推广上有什么计划吗？

答：您好，公司会有序进行新产品的上市计划，从临床到品牌有序执行策略。

21、请问公司是否有 1) 动态血压监测仪的开发计划以完善血压检测产品线？2) 公司今年内还会有什么新产品上市？

答：您好，感谢您的建议，公司会持续推进新品研发及现有产品的优化升级，谢谢。

22、1、请问公司近期有计划回购股票吗？2、请问公司对 2023 年业绩目标是怎么样的？

答：您好，公司如有相关事项，将严格按照相关规定及时履行信息披露义务。管理

层对公司未来的发展和运营效率充满信心。谢谢。

23、吴总您好！请问公司制氧机、呼吸机目前的市场份额较去年及以前是否有提升，谢谢！

答：您好，公司主要单品在国内的市占率稳居前列，近年随着公众对健康管理的重视程度日益增加，对于呼吸类产品的认知逐步提升，在此过程中，公司也获得更多消费者对鱼跃品牌的了解和认可，希望公司产品能够惠及更多用户，谢谢。

24、公司是否有动态血压监测仪的开发计划？

答：您好，目前没有，谢谢。

25、请问国内何时上市普美康 AED 国产化产品？今年急救业务板块的重点工作方向是？

答：您好，关于 AED 产品方面，M600 系列已在国内外市场上市。该产品生产端国产化已在进行，不断提升产品降本增效空间，有助于公司在市场上占据有利地位。目前，相关产品首批海外订单已经顺利交付。公司对急救业务充满信心，通过不断开拓新市场、优化产品质量和提高服务水平，公司亦积极开展急救培训，向公众宣传普及急救知识，公司希望建立起良好的市场声誉，为公众带来更多急救产品相关的保障，谢谢。

26、公司在血糖业务板块的策略是什么？

答：您好，为糖尿病患者提供监测和健康管理产品是公司的核心战略之一。布局持续葡萄糖监测系统，打造从 BGM 到 CGM，提供从院内治疗到家庭健康管理一体化的解决方案，是鱼跃医疗在血糖赛道的重要举措。秉持创新精神，公司将持续推进产品迭代及新品研发工作，深化院内外拓展，实现产品市占率及客户群体的良好增长。谢谢。

27、鱼跃医疗家用产品很多，但是产品销售渠道仅靠电商平台，是否考虑加大线下产品体验店的投入，能增加客户粘合度

答：您好，公司与各大连锁药房及医院周边药店已合作多年，谢谢。

28、同行业的上市公司可孚医疗在年报中披露了线上收入占比达到 60-70%。公司一直宣传在各大线上平台多年销售第一，但一直不披露具体金额及所占营收比重，是否因为存在虚假宣传，不敢披露？

答：您好，公司依法合规披露经营情况，不存在应披露未披露信息，谢谢。

29、公司招人吗？

答：您好，公司招募优秀人才加入公司，请关注相关招聘信息，谢谢。

30、目前 CT15 在京东预售，CT3 本身没有预售信息，请问 CT3 和 CT15 区别在哪里，后续 CGM 的院内推广计划如何

答：您好，公司新一代持续葡萄糖监测系统 CGM 产品 CT3 系列产品规格包括 CT3、CT3A、CT3B、CT3C、CT15，根据使用和销售场景分为院线、OTC、电商款等。谢谢。

31、公司有没有计划借鉴 AI 等新智能技术更好的为患者和医疗机构提供商品和服务支持？

公司去年受邀出席中国医学人工智能大会，分享 AI 赋能家用医疗器械经验，公司在 AI 运用上有哪些方面？

答：您好，公司在客户服务端和产品研发端积极探索利用 AI 技术的可能性，公司会密切关注前沿技术的发展与应用，亦会根据不同医疗器械的产品属性选择贴近用户需求且符合公司发展方向的升级方式，持续提升用户体验与产品性能，谢谢。

32、那公司 CGM 的性能如何？

答：您好，公司新一代持续葡萄糖监测系统 CGM 产品 CT3 系列产品性能优势较强，为 14 天免校准产品，规格包括 CT3、CT3A、CT3B、CT3C、CT15，根据使用和销售场景分为院线、OTC、电商款等。谢谢。

33、公司在利用科技赋能传统行业方面有没有什么思路或者进展？

答：您好，公司数字化升级助力生产效率不断改善，进一步优化成本控制与产品质量。未来，公司坚持数字化战略导向，持续推进公司生产经营数字化升级，以技术、数据和运营平台资源整合，构建统一的业务服务体系，打造高效、灵活的数字化技术支持系统，推动数字化运营变革。谢谢。

34、怎么在资本市场上公司的认知度这么低？吴总回答一下。

答：您好，公司高度重视资本市场价值，致力于企业长期健康发展，会持续努力提升公司价值，管理层对公司未来的发展充满信心。谢谢。

35、请问一下公司发行 GDR 情况

答：您好，公司发行 GDR 并在瑞士证券交易所上市申请事宜已获中国证监会受理，相关工作正按计划推进中。谢谢。

36、公司 CGM 新产品何时上市，在网上可以买到吗？

答：您好，公司安耐糖 Anytime 持续葡萄糖监测系统 CT15/CT3 系列已上市，您可以前往各大电商平台，搜索鱼跃官方旗舰店进行购买。谢谢。

37、为什么近三年的股价这么弱，很多医药医疗都是翻倍涨

答：您好，二级市场股价受诸多因素的影响，请投资者谨慎甄别风险。公司管理层会持续做好业务和经营，吸取经验和教训，努力提升运营效率与管理水平，进而提升公司表现，来回报投资者。谢谢。

38、请问一下公司 2023 年业绩目标是怎么样的？

答：您好，2023 年公司将继续聚焦于呼吸与制氧、血糖及 POCT、消毒感控三大核心业务赛道，积极孵化急救、眼科、智能康复等高潜力业务。经营计划重点将围绕以下几个方面：一是坚持数字化战略导向，持续推进公司生产经营数字化升级；二是完善销售体系，加强营销团队的建设，深化渠道布局，继续推进海外重点国家市场拓展，创造品牌营销优势；三是致力于卓越创新，加大新产品研发投入，扩充高素质研发人才队伍，实现产品升级和快速迭代；四是充分发挥制造领域的竞争优势，加强核心板块的生产能力建设；五是持续加强内部风险管控体系建设。谢谢。

39、请问公司的存货构成比大概如何？多少是原材料？多少是成品半成品？注意到去年 Q3 之前一直是 13 亿左右的存货，Q4 因为众所周知的原因，大家都看到贵司的主力产品卖到脱销，然后存货值反而增加到 15 亿。请问是什么原因？

答：您好，公司存货构成包括原材料，在产品，库存商品和发出商品，具体明细可参考年报披露数字。存货增长的原因包括原材料备货增长及发出商品增长等。谢谢。

40、今年 2 月 1 日，公司因违规涨价而被相关部门处罚，公司对此怎么看？为什么牺牲声誉也要违规涨价？公司接下来对于价格体系和品牌声誉维护方面有何规划？

答：您好，公司将引以为戒，从严加强公司管理，强化内部风险管控，保证合法合

规运作。同时，公司将继续秉承“帮患者减轻痛苦，助医生提升医术”的使命，通过持续创新，为客户提供更高品质的医疗产品和服务，积极履行企业社会责任，为社会持续创造价值。谢谢。

41、因为疫情感染趋势的变化，去年公司新冠相关的呼吸、制氧产品销售收入大增，今年疫情逐渐缓和，公司今年的业绩是否存在下滑的风险？公司对此怎么研判？

答：您好，请关注业绩报表，谢谢。

42、公司去年的归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润出现下滑，公司分析是什么因素导致的？

答：您好，2021年受海外疫情影响基数较高，在此基础上，公司2022年营收和归母净利润均取得正增长。谢谢。

43、公司22年线上业务收入占总营收的比重，以及增速如何？公司多年不断并购导致商誉较高，在22年出现减值情况，减值是否充分？公司估值水平远低于同行业，如何改变，会否有回购计划？

答：您好，公司线上业务保持持续增长。随着消费者对医疗器械的需求不断增长，诸如电子血压计等公司基础产品的市场份额也在不断提升。凭借产品力与品牌力的不断加强，公司在市场中的地位更加稳固，在抢占新增市场的同时，争取在存量市场中不断实现复购。公司目前的商誉占总资产比例处于合理水平，管理层持续关注商誉的质量。公司如有回购相关事项，将严格按照相关规定及时履行信息披露义务。谢谢。

44、请问公司2023年的规划有哪些？

答：您好，公司会继续深耕三大核心赛道，持续扩大市场份额。谢谢

45、请问业绩这么好，股价喋喋不休，公司有什么举措么

答：您好，二级市场股价受诸多因素的影响，请投资者谨慎甄别风险。公司管理层会持续做好业务和经营，吸取经验和教训，努力提升运营效率与管理水平，进而提升公司业绩，来回报投资者。谢谢。

46、根据财报，去年Q4以及Q1的经营活动现金流净增达到21亿和8.15亿，显著超过净利润。请问有什么合理解释吗？

答：您好，主要是报告期内公司业务增长的同时宏观管控政策调整后采用预收货款、现款发货模式业务比重增多带来的销售回款增加；公司加强经营性现金流管理，银行承兑汇票贴现增加所致。谢谢。

47、我们注意到，公司呼吸制氧板块的收入一直是传统大头。请问疫情过后，贵公司的呼吸制氧业务的营业收入会大幅度下滑吗？尤其是 2023 年二季度以后，会大幅度下滑吗？

答：您好，公司已打造出呼吸制氧诊疗一体化解决方案，覆盖无创呼吸机、医用制氧机、高流量治疗仪、医用雾化器等专业设备，并不断推动解决方案在医院的临床应用，帮患者减轻痛苦，助医生提升医术。随着公众对呼吸氧疗的重视程度日益增加，对于呼吸类产品的认知逐步提升，在此过程中，公司也获得更多消费者对鱼跃品牌的了解和认可，希望公司产品能够惠及更多用户，谢谢。

48、首先恭喜贵公司获取收益，感谢公司领导付出的努力，想问一下什么时候投资者可以分享贵公司的收益，加大分红比例

答：您好，公司管理层基于公司的实际经营情况及未来发展预计，并结合公司目前财务情况，制定了 2022 年度利润分配方案，此方案还需提交公司 2022 年度股东大会审议。根据法律法规的规定，公司将在股东大会审议通过方案后两个月内，完成利润分配相关事宜。谢谢。

49、鱼跃医疗未来国际化有什么计划。

答：您好，我们将继续海外业务拓展，持续提升海外业绩占比，深耕目标国家，谢谢。

50、感谢刚才解释了存货增加为原材料备货增加以及发出商品增加所致。刚看了一下，发出商品增加了 2 亿，这似乎与前面解释的客户预付款增加，现款购货增加矛盾。有什么原因

答：您好，根据会计准则，以客户收到货来确认收入。谢谢。

51、鱼跃医疗所在的赛道是朝阳产业，除了加大研发投入创新产品系列，做大做强国产替代，对于投资收购方面，未来 3 年公司有没有具体方向和策略，是国内并购为主还是去海外收购为主？

	<p>答：您好，国内海外都会考虑，谢谢您。</p> <p>52、请问具体分红时间</p> <p>答：您好，根据法律法规的规定，公司将在股东大会审议通过方案后两个月内，完成利润分配相关事宜。谢谢。</p> <p>53、贵公司在 2022 年取得了不错的成绩，期待 2023 年更创佳绩！</p> <p>答：谢谢！</p> <p>本次业绩说明会的投资者提问与回复情况具体详见全景网“鱼跃医疗 2022 年度业绩说明会”（https://rs.p5w.net/html/137786.shtml）。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>此次投资者关系活动中，公司不存在泄露重大未公开信息的情况。</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无。</p>