

证券代码：688029

证券简称：南微医学

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

|                    |  |
|--------------------|--|
| <b>投资者关系活动类别</b>   | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访<br><input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（                      ）  |
| <b>参与单位名称及人员姓名</b> | Cephei Capital Management (Hong Kong) Limited、China Securities (International) Finance Holding Company Limited（中信建投（国际）金融控股有限公司）、CSFG International Asset Management Limited、Dymon Asia Capital (HK) Limited、GOLDMAN SACHS ASSET MANAGEMENT INTERNATIONAL（高盛国际资产管理公司）、GOLDSTREAM CAPITAL MANAGEMENT LIMITED、MILLENNIUM CAPITAL MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED、Pinpoint Asset Management Limited、POINT72 HONG KONG LIMITED、Sage Partners Limited、SCHP Management Limited、Schroder Investment Management (Hong Kong) Limited（施罗德投资管理（香港）有限公司）、SUPERSTRING CAPITAL MANAGEMENT LP、WELLINGTON MANAGEMENT INTERNATIONAL LIMITED（威灵顿投资管理国际有限公司）、安信基金、安信证券、霸菱资管、北京诚盛投资、北京诚旻投资、北京泓澄投资、北京金百镭投资、北京神农投资、博道基金、博裕资本投资、博远基金、渤海人寿保险、财通基金、财通证券、诚盛投资、大成基金、东方证券、东吴人寿、东吴证券、方正证券、丰琰投资、沅京资管、富国基金、高盛投资、巨曦资产、观富（北京）资管、观合资产、光大兴陇信托、光大证券、广东领路私募、广发证券、广州淡水泉资管、国海证券、国华兴益保险资管、国金证券、国联证券、国任财产保险、国盛证券、国寿安保基金、国泰基金、国泰君安、国新国证基金、国新证券、国信证券、海创基金、海富通基金、海金（大连）资管、海通证券、杭州汇升投资、杭州凯昇投资、荷荷(北京)私募、弘晖基金、红土创新基金、华安基金、华安证券、华宸未来、华福资管、华金证券、华能贵诚信托、华泰证券、华夏基金、汇安基 |

|               |  |
|---------------|--|
|               | <p>金、惠升基金、稷定资管、嘉实基金、建信理财、江苏瑞华投资、金元顺安、进门财经、景顺长城、凯石基金、宽潭基金、兰鑫亚洲投资（香港）、雷钧资产、立格资本投资、民生医药、摩根基金、南方基金、宁波市浪石投资、宁银理财、诺安基金、平安理财、平安养老保险、平安证券、平安资管、前海汇杰达理资本、青榕资管、融通基金、森锦投资、厦门金恒宇投资、上海冰河资管、上海大包巷资管、上海大朴资管、上海东方证券资管、上海高毅资管、上海和谐汇一资管、上海鹤禧资管、上海劲邦股权资管、上海玖鹏资管、上海君和立成资管、上海庐雍资产、上海磐厚投资、上海勤远私募基金、上海水璞私募基金、上海天猷投资、上海汐泰投资、上海禧弘私募基金、上海运舟私募基金、尚石投资、申万宏源、深圳固禾私募证券投资基金、深圳怀新企业投资、深圳前海云溪基金、深圳市和沣资产、深圳市前海铂悦投资、深圳市前海红筹资管、深圳市尚诚资产、深圳正圆投资、深圳铸信诚股权投资基金、首创证券、泰信基金、天风证券、万和证券、西南证券、先锋基金、象與行资管、新疆前海联合基金、鑫诺嘉誉投资、信达证券、兴业证券、兴证全球基金、阳光资管、易方达基金、懿德财富、银河证券、英大资产、永安国富资产、友邦人寿保险、原泽投资、长江证券、长盛基金、招商基金、招商证券资管、浙江浙商证券资管、浙商证券、正圆投资、中庚基金、中国人保资管、中国人寿养老保险、中海基金、中金公司、中科沃土基金、中泰证券、中信建投、中银国际证券、中银国际自营、中邮证券、紫阁投资</p> |
| 时间            | 2024年4月26日   |
| 地点            | 南微医学会议室  |
| 上市公司接待人员姓名    | 冷德嵘（总裁）、李常青（高级副总裁）、芮晨为（高级副总裁）、龚星亮（副总裁、董秘）、汤妮（证代）   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>2024Q1 业绩介绍：</b></p> <p>公司 2024Q1 收入 6.2 亿，同比增长 12.7%，归母净利润 1.43 亿，同比增长 41.4%。</p> <p>分区域看，Q1 亚太市场收入 3.15 亿元，同比基本持平。其中，国内消化内镜耗材销售实现同比增长 4.3%，可视化产品由于一次性外科胆道</p>  |

镜经临床反馈后做优化改进，今年4月初刚取得变更注册证书，一季度销售较少；亚太国际市场销售同比增长42%；美洲市场同比增长40%，美国市场进入快速增长阶段，美国自有品牌销售额超1亿元，同比增长28%，其中医院市场销售额同比增长35%；拉美、加拿大区域实现收入翻倍增长；EMEA收入1.1亿，同比增长超30%；康友医疗一季度实现收入6600万元，同比增长17%。

**Q1:** 公司Q1毛利率较去年同期上升5.2个百分点，主要原因是什么？

**A:** 第一是公司在海外持续扩展直销渠道，Q1直销收入同比增长近60%，直销收入占比有较好提升；第二是产品结构变化，海外可视化产品是高毛利产品，目前在欧美和日本等国家推广顺利，临床终端反馈较好，随着海外销量的提升拉高了可视化产品平均毛利率；第三是运营通过生产智能化、导入二供、工艺改进等进一步降低产品成本。

**Q2:** 一季度美洲区域增速较快，能否分享一下该区域具体的销售情况和市场拓展近况？

**A:** 美洲市场拓展比较稳健，第一季度增长超过40%，尤其是医院市场增长35%，主要原因有几点：第一，美国公司通过销售团队扩充、体系和流程优化、人员培训等方面提升了整体营销效率；第二，胆道镜经过前期充分的临床试用和市场推广后，具有较好的品质和性能优势，一些临床专家和医生主动分享手术案例视频，主动写文章、做临床研究，对销售团队是很大的鼓舞，随着公司胆道镜的导入，也将带动其他产品进入医院市场，未来医院市场覆盖率会进一步提升；第三，公司与美国主要的几家GPO均已签订合同，他们可以覆盖美国90%以上的医院和诊所市场，预期在合同上有一定延续性，美国很多医院和诊所已逐渐倾向于寻找高性价比产品。

**Q3:** 亚太海外地区的推广计划和目标？

**A:** 目前公司除欧美以外最大的海外市场是日本，近几年增速很快，今年也有较好的预期。公司在日本市场协同经销商一起重点加强临床终端学术

推广，得到顶级 KOL 支持，新产品导入速度较快。未来公司在亚太海外的重点是日本、澳洲这类回报较快的发达国家市场；其他发展中国家市场，还需要一些市场培育时间。

**Q4: 2024 年公司研发投入规划?**

**A:** 公司 2024 年整体研发预算与 2023 年基本持平，所有项目按计划推进。一是因为公司灵活管控研发预算，更关注研发项目本身的价值，每月召开研发项目评审会，如有优质项目不会受预算掣肘；二是因为可视化早期研发资金及资源投入较多，随着可视化产品在国内外已陆续取得注册证，已进入投入平缓期，预算相对可控；同时，公司通过信息化管理手段不断提高研发效率、降低管理成本。

**Q5: 一季度国内的内镜手术量的增减情况？医疗反腐对新产品推广影响如何？**

**A:** 一季度国内内镜手术量较去年总体呈上升趋势。医疗反腐对公司内镜耗材产品无重大影响，一季度内镜耗材产品销售同比是增长的，有较大影响的是公司可视化新品导入，医院出于谨慎性考虑，会严格入院审核，放缓新品入院速度，这一点在一季报里也有体现。

**Q6: 河北 3+N 联盟已经发布了集采结果，公司对全国下一步集采时间线有预测吗？公司预判集采执行对报表端的影响？**

**A:** 全国是不是采用河北 3+N 集采无法预测。我们无法预测未来，我们能做的就是做好准备迎接不确定的未来。这些准备包括扩大品种、推动技术下沉、降本增效、创新营销模式等等。目前河北集采对公司报表端的影响还没有体现。止血夹作为公司明星产品，近几年是公司收入占比最大的品类，但随着近两年公司产品结构不断改善优化，止血夹收入占比已逐步下降。2023 年国内止血夹收入 5 亿多元，占总收入约 22%，产品毛利 3.74 亿元，占总毛利约 24%。2024 年 Q1 这一比例进一步下降。

Q7: 2023 年康友医疗肿瘤消融业务增长较快, 今年年一季度也增长可喜, 请问其快速增长原因是什么?

A: 康友医疗一直聚焦肿瘤介入方向, 一季度销售收入 6000 多万元, 同比增长约 17%, 主要系其以消融为切入点, 围绕科室做产品拓展, 完善产品管线, 同时加速导入呼吸介入耗材、活检针、血管介入类等新产品, 带动销售收入增长。

Q8: ERCP 类产品目前行业增速大致是多少? DRGs 对公司 ERCP 耗材的影响? 公司未来 ERCP 产品的发展方向?

A: ERCP 国内行业增速应在 10%左右。2023 年公司国内 ERCP 产品收入增速较快, 主要系 DRGs 推动, 医院为降低成本更倾向于使用高性价比的国产产品。未来公司 ERCP 产品发展核心是在成本控制的前提下, 继续改善和提高产品性能, 保持产品质量稳定性, 增加创新设计, 增加临床使用便利性。ERCP 胆道镜也是同理, 希望通过直视环境下术式的推广, 推动 ERCP 整体行业和规模的不断发展。

Q9: 请问公司在泰国建厂的进度和未来建厂的规划?

A: 公司在泰国建设生产基地主要考虑是降低成本, 建立安全的海外供应链。目前泰国工厂是规划设计阶段, 预计 18 个月左右完成一期土建, 开始产品投产, 后续分 2-3 期陆续建设。

#### 领导总结:

感谢所有投资者对南微长期的关心支持, 2024 年充满挑战和机遇。国内市场降价、集采是确定性事件, 但什么时候来、定什么规则是不确定的。公司会做好准备迎接这个挑战, 第一, 通过创新营销模式降低交易成本, 通过更多品种提高覆盖率和占有率, 靠规模优势和成本优势化解集采带来的流通环节利润变薄的压力; 第二, 公司与行业标杆公司相比产品差距在缩小, 但在世界范围内的渠道差距还很大, 做好海外渠道建设就会有更大更好的增长机会, 因此, 下一步海外渠道拓展是公司的重点工作, 这

|      |  |
|------|--|
|      | <p>项工作不是一蹴而就的，需要长期投入，未来考虑通过自建加并购进一步加强海外营销网络；第三，是创新，公司目前以渐进式创新和新术式颠覆式创新相结合，正在尝试通过多种方式摊薄创新风险，加大前沿技术研发，进一步提升创新研发能力。</p> <p>公司在细分市场具有一定的规模和品种优势，未来发展空间还很大。相信我们会继续在挑战中成长，用优秀的业绩回报投资者。</p> |
| 附件清单 |  |
| 日期   | 2024年4月28日   |