

证券代码：301234

证券简称：五洲医疗

安徽宏宇五洲医疗器械股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-006

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 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	李大蔚 Point72 Hong Kong Limited 赵子淇 国联安基金管理有限公司 徐衍鹏 安信基金管理有限责任公司 赵孟甲 阳光资产管理股份有限公司 钱正昊 上投摩根基金管理有限公司 郝 征 长盛基金管理有限公司 马成骥 中意资产管理有限责任公司 王子建 鹏华基金管理有限公司 吴佳青 光大证券股份有限公司 王云鹏 工银瑞信基金管理有限公司 孙明达 华夏基金管理有限公司
时 间	2023 年 9 月 18 日
地 点	网络方式
上市公司 接待人员姓名	潘岚岚 董事、董事会秘书、副总经理 季 宇 财务负责人
投资者关系活动 主要内容介绍	调研问题一： 为什么公司客户路线走发展中国家，没有去发达国家？ 没有选发达国家基础原因？ 公司回复： 五洲医疗经过多年的发展，在国际市场，特别是发展中

	国家市场建立了较为完善的营销网络，业务范围已经覆盖欧洲、亚洲、美洲等 80 多个国家和地区。目前，公司已经同 300 多名客户建立了稳固的合作关系，积累了长期、稳定的客户资源。近年，公司已经通过参加国际展览、企业间交流等方式，逐步提升国际市场的品牌认知度与影响力，经营业绩持续稳定增长。2022 年，公司实现营业收入 5.47 亿元，比上年同期 5.13 亿元增加 3,415.10 万元，增加 6.66%；实现净利润 7,089.70 万元，比上年同期 6,839.23 万元增加 250.47 万元，增加 3.66%。2023 年半年度，公司实现营业收入 2.77 亿元，比上年同期 2.49 亿元增加 2,801.00 万元，增加 11.27%；实现净利润 3,619.76 万元，比上年同期 3,147.41 万元增加 472.35 万元，增加 15.01%。 调研问题二： 收入拆分，各个洲收入增速比较快是哪里？重点发展的地区有哪些？ 公司回复： 近年，在国际市场开发方面，公司利用产品组合完善、产能规模较大、质量保证能力较强的优势持续巩固南美洲、亚洲、欧洲市场，并重点发展美洲市场。公司围绕美洲市场，在原有市场和客户的基础上进一步开发市场潜力，注射器、医用穿刺针产品取得较快市场增长。近年，公司来自于美洲市场的整体收入一直保持增长，在北美洲市场，公司通过实施募集资金投资项目、开展客户业务合作，正在带动产品结构和客户结构改善。 调研问题三： 公司产品与国内的像威高、康德莱、三星有较多重叠，但我们主要是出口，这种分工的契机是什么？未来他们会做出口或我们会做国内市场吗？ 公司回复： 威高集团、康德莱、三鑫医疗都是医用耗材行业受人尊敬的知名企业，在行业不同细分领域分别拥有优势。公司注射器、输液输血器、医用穿刺针产品在类别上与威高集团、康德莱、三鑫医疗产品组合相同。公司产品主要面向国际市场，威高集团、康德莱、三鑫医疗等国内同行业企业在国内市场的基础上已经进入国际市场，业务在国内市场与国际市场均有开展。公司重视国内市场开发，已经投入资源持续开发产品，提高产能保障能力和推进营销网络建设服务国内客户。 调研问题四： 国内收入很少，国内是通过经销代理还是地方集采来拉动收入？国内业务拓展的打算和计划？国内市场有规划目标吗？ 公司回复：
--	--

	公司国内市场业务主要通过经销商模式开展，公司重视国内市场开发，已经投入资源持续开发产品，提高产能保障能力和推进营销网络建设服务国内客户。目前，公司国内市场开发进展较慢。 调研问题五： 注射器壁垒在哪？ 公司回复： 目前，世界医用耗材行业已经发展成熟，注射器行业竞争的壁垒主要体现在四个方面。一是企业掌握的资源，包括团队、生产线、供应商体系等；二是企业的资源配置能力和运营效率；三是企业对行业技术工艺、质量管理体系的积累；四是企业拥有的核心技术与品牌价值。公司专业从事一次性使用无菌输注类医用耗材领域，长期坚持创新驱动发展，已经建立起完善的技术研发和质量保障体系。公司销售网络覆盖亚洲、欧洲、美洲等 80 多个国家和地区，同 300 多名客户保持稳定的业务合作。 调研问题六： 新产品拓展的潜能如何？是否可以拓展到司美格鲁肽注射笔这样的品种？ 公司回复： 公司聚焦一次性使用无菌输注类医用耗材领域，重点围绕注射器、输液输血器、医用穿刺针相关技术和产品发展。公司将持续加大核心技术研发投入、提升基础管理工作、做好客户和市场开发、改善制造成本、优化产品质量，不断提高核心竞争力。公司拥有开发、制造司美格鲁肽注射笔的技术工艺储备，尚无相关产品在市场销售。 调研问题七： 新产品的开发周期多长？ 公司回复： 公司产品的研究开发过程分为产品策划、设计输入、设计输出、产品验证、产品确认、产品注册以及产品转换 7 个阶段。新产品研究开发根据产品类别、技术工艺的不同有较大的区别，具体产品上的研究开发周期存在较大的差异。 调研问题八： 客户在采购公司产品最看重什么特质？公司优势相比国内外同行体现在哪里？ 公司回复： 公司通过自动化程度较高的产线设备、成熟的技术工艺、完善的产品质量管控体系和快速响应的服务能力，在传统输注类医用耗材产品市场建立了良好的口碑。公司营销网络覆盖亚洲、欧洲、美洲等 80 多个国家和地区，与 300 多名客户建立了稳固的合作关系。 公司专业从事一次性使用无菌输注类医用耗材业务，长
--	--

	期坚持创新驱动发展，已经建立起完善的技术研发和质量保障体系。公司营销网络覆盖亚洲、欧洲、美洲等 80 多个国家和地区。经过多年发展，公司形成了聚焦输注类医疗器械细分领域、创新驱动发展、稳定的供应能力、客户资源四个方面的竞争优势。 （1）聚焦输注类医疗器械细分领域 公司与国内、外同行业企业提供综合性医疗器械产品相比，聚焦一次性使用输注类医疗器械细分领域。公司产品、工艺、设备等的开发及升级，员工技能的培训以及质量管理体系的建设等，均围绕注射器、输液输血器、医用穿刺针等产品开展。 （2）坚持创新驱动发展 公司持续提升产品质量、优化生产工艺并结合市场和客户需求开展新产品的研究开发。在质量管理体系方面，公司通过多个国家卫生监管部门、相关第三方公告机构及客户等的审核、认证。在制造工艺方面，公司积累了丰富的行业经验，逐渐掌握了注塑、组装、包装等工序多项核心技术。在产品创新方面，公司持续开发新工艺、新产品，并对现有产品技术工艺进行优化，积极响应和服务市场需求。 （3）稳定的供应能力优势 公司拥有长期的产品制造经验积累，在产品质量、产能保证、交付期限等方面能够满足客户需求，具备相关产品的稳定的供应能力。 （4）客户资源优势 公司在世界范围内建立了比较完善的营销网络，业务范围覆盖欧洲、亚洲、美洲等 80 多个国家和地区，与 300 多名客户保持稳固的业务合作关系。 调研问题九： 大客户 Medline 的订单兑现情况怎么样？ 公司回复： 公司正在努力通过实施募集资金投资项目，开展国际大客户合作带动产品结构升级、客户结构升级。麦朗是公司关注的重点行业客户，目前公司对麦朗的产品销售数量、销售金额占比极低，对经营业绩不构成较大影响。具体对特定客户的销售情况请参考公司披露的定期报告。 调研问题十： 客户的订单周期多长？ 公司回复： 公司综合物料采购、计划排产、生产制造、运输交付等业务过程情况，客户订单交付周期一般在 60 日左右。在此基础上，公司能够在 30 日内响应国际市场的出口订单。根据客户自身的需求，对公司的订单周期一般集中在 3 至 6 个月。
--	--

调研问题十一：
公司未来增长驱动力？
公司回复：

公司未来业绩的驱动因素主要有内部和外部两个方面：

（1）内部业绩驱动因素，公司专业从事一次性使用无菌输注类医用耗材业务，长期坚持创新驱动发展，已经建立起完善的技术研发和质量保障体系，产品涵盖注射器、输液输血器和医用穿刺针等医疗器械。公司在产业聚焦、技术创新、产能规模、销售网络方面能够服务客户和市场需求，已经赢得客户和市场信任。

（2）外部业绩驱动因素：受益于经济发展、社会进步和人口老龄化趋势，医用耗材市场规模始终保持较快增长。随着全球发展中国家经济的持续发展、医疗卫生条件的改善，世界医用耗材市场需求仍将继续保持较快增长，为公司提供了良好的外部市场环境。

调研问题十二：
公司未来业绩增速的指引？
公司回复：

2022年，公司实现营业收入5.47亿元，比上年同期5.13亿元增加3,415.10万元，增加6.66%；实现净利润7,089.70万元，比上年同期6,839.23万元增加250.47万元，增加3.66%。2023年半年度，公司实现营业收入2.77亿元，比上年同期2.49亿元增加2,801.00万元，增加11.27%；实现净利润3,619.76万元，比上年同期3,147.41万元增加472.35万元，增加15.01%。截至2023年6月30日，公司已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额为193,999,598.34元，其中：190,760,012.07元预计将于2023年度确认收入，3,239,586.27元预计将于2024年度确认收入。公司2023年下半年及后续经营业绩情况将按规定在定期报告和相关公告中披露，请您关注公司后续披露的相关公告和报告。

调研问题十三：
募投项目或新产能的扩建什么时候会跟上？进展如何？

公司回复：

公司在建募集资金投资项目共2项，包括：“一次性输注穿刺类医疗器械技改及扩建项目”、“技术研发中心建设项目”。其中：“一次性输注穿刺类医疗器械技改及扩建项目”计划投资28,983.51万元，项目建设内容主要为注射器、输液输血器、医用穿刺针生产线和厂房建筑物及相关配套设施。目前，部分生产线正在建设过程中，部分设备已经投入使用或正在安装调试。本截至2023年6月30日，项目已经投资26,248.4万元，投资进度90.56%，项目整体计划于2023

	年 12 月 31 日竣工。项目部分设备已经投入使用和形成收入，并累计实现利润 1,581.87 万元，其中：2023 年上半年实现利润 415.08 万元；“技术研发中心建设项目”主要建设内容是研发条件建设和引进人才，本项目不涉及制造产品，项目效益将从公司技术研发项目中间接体现。公司通过募集资金投资项目的实施，一是不断提升产品功能，加速产品升级换代；二是增加产品类别、完善产品结构；三是改进产品技术工艺，提高产品质量和制造效率。公司募集资金投资项目的相关具体情况，请关注公司后续公司披露的定期报告和相关公告。 调研问题十四： 净利率未来有调升空间吗？ 公司回复： 公司将始终秉承“追求卓越品质，呵护人类健康”的经营宗旨，以建设专业型医用耗材企业为发展目标，致力于提供优质安全的产品和服务。根据规划，公司将持续聚焦一次性使用无菌输注类医用耗材领域，围绕注射器、输液输血器、医用穿刺针等相关技术和产品向前发展。公司将持续加大核心技术研究开发投入、做好募集资金投资项目实施、提升基础管理工作、做好客户和市场开发、改善制造成本、优化产品质量，不断提高公司核心竞争力，实现企业健康可持续发展。 调研问题十五： 公司 2023 年第二季度业绩增速比较快的原因？ 公司回复： 公司依托实施募集资金投资项目和技术改造，在市场开发和产品结构调整带动下公司营业收入、净利润实现增长。
附件清单 (如有)	1、《安徽宏宇五洲医疗器械股份有限公司特定对象直接沟通承诺书》
日 期	2023 年 9 月 18