

证券代码：002223

证券简称：鱼跃医疗

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：2025-05-09

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）
活动参与人员	线上参与 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 9 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	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 钟明霞 独立董事 万遂人 董事/董事会秘书 王瑞洁
交流内容及具体问答记录	公司于 2025 年 5 月 9 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 2024 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： 1、公司近几年不断加大研发投入，取得较好成效，请问未来几年公司是否继续加大研发投入？计划比例是多少？ 答：您好，公司将在重点产品方向上持续加大投入，同时进行 AI 战略布局，不断推出有竞争力的产品。公司有完善的研发管线计划，将根据公司的中长期战略和年度计划决定研发投入预算，谢谢。

2、公司之后的盈利有什么增长点？

答：您好，公司将在呼吸治疗、血糖管理及 POCT、家用健康检测、急救等方向重点发力，同时积极扩展海外市场，不断为股东创造价值，谢谢。

3、吴总好，在 4 月份的发布会上，您提及医疗 AI 将是公司的未来，在这个领域，公司的布局有哪些？您是怎么看一些消费电子品牌，跨界到 AI 穿戴医疗设备领域？面对跨界来的玩家，鱼跃的竞争优势有哪些？

答：您好，公司积累了 26 年的临床经验，会针对特定人群，打造医疗级别的穿戴设备，谢谢。

4、吴总好，公司第一大业务呼吸治疗解决方案板块，去年收入大幅度下滑，原因有哪些？今年如何提振收入？

答：您好，公司呼吸治疗解决方案板块 2024 年同比增速受到 2023 年社会公共需求波动产生的高基数影响，目前相关板块业务已逐步回归常态化的发展轨道，谢谢。

5、吴总好，去年，海外市场表现亮眼，今年国际贸易环境恶化，是否会影响海外市场扩张？对于这块业务，今年的规划是什么？

答：您好，海外各区域布局正逐步完善，今年有信心延续良好态势，谢谢。

6、吴总好，就您本人而言，在新的愿景上，如何“坚持”，带领团队达成目标？谢谢。

答：您好，公司会坚持长期主义，深耕主业，谢谢。

7、吴总好，相较雅培这些全球巨头，在您看来，鱼跃医疗的差距在哪些地方？以及公司能有信心冲击前三的独特优势又有哪些？谢谢。

答：您好，时间、坚持以及中华民族伟大复兴的愿望，谢谢。

8、您好，看到公司新的愿景，是进入全球家用医疗健康市场前三强，目前家用客户贡献比多少？基于哪些因素，判断要做大家用医疗健康赛道？在行业中，公司是否有对标的企业？谢谢。对于面向医疗等专业机构的业务，您的判断是什么？

答：您好，公司对标全球范围内各细分领域头部企业，谢谢。

9、行业以后的发展前景怎样？

答：您好，公司充分看好医疗器械行业发展前景，谢谢。

10、您好，在整合外部并购业务上，公司都积累了哪些经验？财报显示，公司的商誉为 11.07 亿元，如何平衡并购后续带来商誉减值风险？谢谢。

答：您好，公司成长历史中积累了较为丰富的并购整合经验。在标的公司的选择，交易的执行和投后整合方面都有一定的心得和积累，也打造了一支有实战能力的投资并购团队，公司有信心通过投资并购实现业务增长，为股东创造价值。公司目前商誉余额占公司总资产比例不到 7%，且构成商誉主体的业务健康，减值风险可控，谢谢。

11、鱼跃的品牌知名度较五年前有了巨大的提升，请问公司在品牌打造方面是否会更加注重？比如在售前、产品精准度方面更精准发力？

答：您好，品牌力是公司发展的核心之一，卓越产品力、优质服务亦是强化品牌力的重要途径，谢谢。

12、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

答：您好，凭借优质的产品力、品牌力和服务力，公司已在多个产品领域取得领先地位，谢谢。

	13、请问吴总，公司今后几年的利润能否实现 30%的增长？ 答：您好，我们会努力，谢谢。 14、吴总您好，十分看好公司未来发展，坚定持有公司股份。祝愿鱼跃健康发展。 答：谢谢！ 15、您好，您作为二代，接任董事长已有近 5 年时间，在管理上，您都积累了哪些经验？对于公司 2030 年新愿景，如何带领团队去实现？谢谢。 答：您好，我在公司已经服务 14 年，对公司非常了解，未来公司将通过有机增长和并购双轮驱动努力实现目标，谢谢。 16、请问吴总，在目前的股权激励计划接近尾声之际，鱼跃有没有考虑制定新的股权激励计划以吸引更多人才？ 答：您好，公司将结合公司战略、行业发展以及团队情况综合考量。如有相关计划，公司将按照法规及时履行审议程序与信息披露义务，谢谢。 17、吴总，既然你说市盈率被低估了，公司是否可以考虑回购，加强市值管理，是国家层面现大力支持的，也可以增强投资者的信心。 答：您好，公司将合理统筹资金，为公司的战略发展和业务布局提供支持，如有股份回购等相关计划，公司将按照法规及时履行审议程序与信息披露义务，谢谢。 18、作为一位糖尿病患者，想问问公司预期发行的智能穿戴设备是可以测量血糖的吗？准确性如何，产品上市进度，是否需要临床，审批？ 答：您好，公司会朝这个方向努力。所述医疗级 AI 穿戴设备需取得医疗器械注册证，谢谢。
--	--

	19、您好，在加大研发创新与市场拓展投入方面，请问公司具体可供分享具体措施有哪些？谢谢。 答：您好，公司有完整的产品研发管线和成熟的研发团队，在呼吸治疗、血糖管理及 POCT、家用健康检测、急救等战略产品方向上不断推出有竞争力的新品。人才是创新之本，公司采取了一系列措施招募和留住关键研发人才，同时在产品的设计、研发流程管理、信息化建设和新产品注册方面加大投入。公司产品主要面对家用市场，公司在品牌宣传、广告及专项市场活动上也将持续进行投入，谢谢。 20、您好，在 AI 领域，公司的投入有哪些？您本人精力方面，在这块投入有多少？谢谢。 答：您好，公司已布局 AI 相关业务，如后端研发、前端应用等。我本人特殊阶段特殊项目全勤投入，谢谢。 21、公司本期盈利水平如何？ 答：您好，2024 年全年公司实现营业总收入 75.66 亿元，归属于上市公司股东的净利润 18.06 亿元；2025 年一季度公司实现营业总收入 24.36 亿元，归属于上市公司股东的净利润 6.25 亿元，谢谢。 22、CGM 预期今年的销售情况，当前市场竞争比较激烈，公司后续的产品储备，其他无创的血糖监测产品是否有布局？ 答：您好，检测动态血糖、乳酸等指标产品已经在研发，谢谢。 23、吴总好，看近几年，您从公司获得的报酬在持续下降，为什么会有这样的调整？ 答：您好，作为股东，收入结构有多方面构成，我认为工资奖金部分应该多给予员工空间，谢谢。 24、吴总您好，公司今年净利是否可以止住下滑趋势？
--	--

答：您好，请继续关注公司年报，谢谢。

25、吴总您好！2020 年您提出五年千亿市值目标，现在还有半年多时间，目前来看实现的可能性很小，请问公司是否有最新的五年规划目标？

答：您好，市值与基本面和市盈率有主要关系，我认为目前鱼跃的市盈率被低估了，谢谢。

26、您好！眼科仍然是朝阳行业，请问公司在眼科赛道方面是否计划加码布局？

答：您好，目前眼科板块在布局人才阶段，会紧密关注市场动态，谢谢。

27、股价一直不上不下，有没有做市值管理？

答：您好，公司始终重视提升经营发展质量、投资价值以及可持续发展水平，并切实履行上市公司的责任和义务。2024 年 12 月，公司已披露《市值管理制度》，未来将继续坚定聚焦主业，结合自身发展情况积极采取多元化形式，努力提升经营效率和盈利能力，推动公司长期稳步发展，为股东谋求长期、可持续的回报。谢谢！

28、请问公司在研发投入和并购方面的策略是什么？如何通过这些举措提升市场竞争力？

答：您好，公司通过研发投入和并购投资实现双轮驱动业务增长。公司有完整的产品研发管线和成熟的研发团队，在呼吸、血糖、检测、急救等战略产品方向上不断推出有竞争力的新品。同时，公司积极关注国内外的投资并购机会，以资本合作方式获得业务发展的关键资源，实现整合效益。谢谢。

29、吴总好，今年一季度，鱼跃营收增长，但净利润下滑，原因有哪些？

答：您好，主要是公司战略性加大研发创新与市场拓展投入，谢谢！

30、（1）针对 CGM 血糖仪，目前国内市场上竞品如雅培、硅基、微泰、三诺等市占率如何？鱼跃的 CGM 产品相比有哪些优势？现在占据多少国内市场份额？未来希望能占据多少市场份额？（2）公司海外业务的产品收入结构和地区收入结构？今年公司海外业务有 30% 的收入增长，主要贡献来自于哪些地区哪些产品？（3）能否分析一下近期美国的高关税政策对公司海外业务的影响？公司产品在美国的销售是否会受到阻力？公司有无应对计划？

答：（1）您好，2024 年公司血糖管理及 POCT 解决方案业务板块产品持续迭代升级，实现营收规模同比增长 40.20%。目前国内市场 CGM 产品在糖尿病患者中渗透率仍较低，今年公司最新一代 CGM Anytime5 系列，在关键技术指标上实现重大突破，有望持续推动 CGM 产品在国内市场的普及。公司亦保持着对市场竞争格局的关注，综合市场定位、营销策略等因素进行合理定价。公司相信，坚持做好的产品、制定合理价格体系，一定会赢得用户的尊重与好评，也将实现用户体验提升与公司发展的共赢。（2）随着海外属地化建设不断完善，公司在以东南亚、欧洲、南美为代表的区域，公司收入体量已经有一定规模，公司将在区域内强化人才配置，增强文化协同，促进营收进一步成长。在北美市场，公司持续加强与战略伙伴的合作共赢，推进呼吸治疗产品进入市场销售。此外，公司将进一步挖掘中东、非洲、独联体等区域市场机会。目前公司外销产品主要包括制氧机、呼吸机、血压计、血糖检测、雾化器、轮椅等，未来随着注册证逐步落地，将进一步丰富公司的海外产品矩阵。（3）2024 年度报告，海外营收占公司总营收 12.54%，其中销往美国占比少，东南亚、欧洲、南美等国家和地区依旧是公司海外业务成长的重要引擎。公司在持续关注政策的落地情况和实时进展，并与合作伙伴保持沟通，同步构建风险管控体系与前瞻性预案，为公司海外业务拓展提供全方位战略保障。

	31、吴总好，鱼跃去年营收与净利双降，哪些因素导致的？ 答：您好，由于 2023 年同期社会公共需求波动影响，基数较高。2024 年营收和利润较 2022 年仍保持一定增长，谢谢。 32、吴总好，1 月份，公司并购了 Inogen 部分股权，双方在业务层面，会有哪些合作？是否会推动公司呼吸治疗解决方案板块发展？ 答：您好，公司与 Inogen 的合作是基于双方资源优势建立的长期战略合作。谢谢！ 33、吴总好，请问您对今年业绩展望有哪些？ 答：您好，近年来，公司积累了一批海内外优秀人才，进一步夯实了研发基础，完善了海外业务的布局，也在近期发布了一系列新产品。公司对未来发展充满信心，谢谢！ 34、领导，您好！我来自四川大决策。请问，公司的医疗器械市场比较成熟，在高端器械的研发投入未来是否还会加大？ 答：您好，公司在选定的产品赛道上将持续加强研发投入，不断提升产品的技术水平和市场竞争力，帮患者减轻痛苦，助医生提升医术，谢谢。 35、（1）呼吸治疗板块收入结构？家用呼吸机和雾化器在板块中占比多少？（2）家用健康监测板块收入结构？血压计产品目前在板块营收中占比？ 答：（1）呼吸治疗解决方案板块主要产品包括制氧机、呼吸机、雾化器等，目前制氧机所占比重最大。凭借在呼吸治疗板块长期积淀的技术优势与大量用户洞察，公司近期推出了第三代睡眠呼吸机、大流量便携式制氧机和轻音雾化器等创新产品，凭借出色性能与用户体验，赢得了更多消费者的广泛认可，市场地位持续引领国内市场。同时公司积极布局海外市场，全力打造第二增长曲线，有望持续扩大呼吸治疗解决方案板块业务市场空间。（2）家用健康检测解决方案板
--	---

	块，主要包括电子血压计、红外测温仪、胎心仪等检测产品，其中电子血压计在该板块占比较大。2024 年度电子血压计在现有规模下仍实现同比双位数增长。近期公司推出了房颤血压双测机等新品，持续优化产品结构与客户体验。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	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。
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）	无。