

2023年4月21日维力医疗（603309）发布公告称公司于2023年4月20日接受机构调研，华创证券、中银医药、博道基金、北京诚盛投资管理有限公司、安信证券、WillingCap、Valliance 璞林资本、Heartland、Blackrock、中信证券、中信建投、中融基金、中融汇信期货有限公司、中金基金、中加基金、浙商资管、长盛基金、长江养老、国盛证券、域秀资产、永赢基金、野村东方国际证券有限公司、阳光资产、阳光保险、亚太财险、兴银理财、兴业基金、兴华基金、兴合基金、国联证券、信达澳亚、新华基金、橡栎股权投资管理(广州)有限公司、相聚资本、万和证券、天治基金、天弘基金、泰达宏利、深圳市正德泰投资有限公司、深圳市景泰利丰投资发展有限公司、东吴证券、申万宏源、上海涌津投资管理有限公司、上海贤盛投资管理有限公司、上海仙人掌资产管理有限公司、上海汐泰投资管理有限公司、上海森锦投资管理有限公司、厦门金恒宇投资管理有限公司、青骊投资管理(上海)有限公司、平安养老、纽富斯投资、方正证券、纳轩投资、明河投研、民生加银基金、弥远投资、理成资产、聚鸣投资、玖鹏投资、泾溪投资、金元顺安、嘉实基金、德邦证券、混沌投资、汇丰晋信、华夏久盈资产管理有限责任公司、华夏基金、华西证券、华泰证券资管、华泰证券、华泰柏瑞、华宝基金、华安证券、中银证券、华安基金、红土创新、弘尚资产、和谐汇一资产管理、杭州优益增投资管理有限公司、海南翎展私募基金管理有限公司、国信证券、国寿安保基金、国任财险、国开自营、淄博卓毅私募基金管理有限公司、国君资管、国海自营、国海富兰克林、广发证券、光大证券、光大保德信、观合资产、工银安盛资管、工银、歌斐资产管理有限公司、中银资管、富荣基金管理有限公司、富国基金、东海证券、东海基金、东方自营、德邦证券股份有限公司资产管理总部、淡水泉(北京)投资管理有限公司、大成基金、淳厚基金、渤海人寿参与。

具体内容如下：

问：公司未来新产品研发方向及思路

答：公司内外销新产品研发思路不一样。

内销新产品研发主要根据公司现有产品所在科室的临床需求进行产品升级换代，并进行进口替代。今年内销新品已经上市的有泌尿外科线的前端可弯曲输尿管鞘导管（2023年3月获证）。此外，我们正在进行的重点研发项目还有可视双腔喉罩、多通道喉罩以及将BIP抗菌导尿管的抗感染涂层技术应用于公司部分麻醉和泌外产品。未来几年相关产品将陆续上市。

外销新产品研发则主要根据海外大客户需求进行产品升级和产品定制化开发。目前，公司和大客户合作的在研项目较多，这两年已有多项定制化项目陆续落地。

公司非常重视研发，未来将持续不断加大研发投入。预计未来几年公司研发费用会

逐步增加，但研发费用率会保持相对稳定。随着新产品的不断推出，将带动公司整体毛利率的逐步提升。

问：目前公司国内营销团队建设情况，销售人员考核是否有变化？

答：公司内销进行分线销售，4个不同营销部门分管不同的产品线，每个部门营销人员100人左右，商务和学术人员各占一半。短期内，公司国内营销团队整体架构不会有大的变化，在关键岗位上可能会有调整和人才引进。今年公司董事长开始分管内销业务，并将推动公司新产品定位和终端价格策略的调整以及销售人员考核指标的优化，相信将进一步推动公司新产品在终端医院的加速放量。

问：海外各区域销售策略是否会有不同？

答：海外销售策略各个地区不太一样。公司深耕海外市场多年，公司海外销售团队会根据不同销售区域和不同客户制定差异化的销售策略，以满足不同的客户需要。

目前公司北美市场主要以大客户为主，欧洲也有一些大客户，其他地区目前仍以中小客户为主。大客户业务主要以定制化产品为主，公司主要依靠技术、质量和成本等综合优势，根据客户需求，进行定制化产品的开发，并促进项目落地。对于非定制化业务，公司则主要通过质量、产能和成本等优势的提升来提高产品性价比，参与海外项目竞标。

问：今年一季度财务费用率同比上升的主要原因是什么？

答：今年一季度财务费用率上升的主要原因系受国际汇率波动影响，一季度汇兑收益较去年同期有所下滑。

维力医疗(603309)主营业务：主要从事麻醉、泌尿、导尿、护理、呼吸、血液透析等领域医疗器械的研发、生产和销售,在临床上广泛应用于普通开放手术、微创手术,急救和护理等。

维力医疗2023一季报显示，公司主营收入3.62亿元，同比上升20.16%；归母净利润5209.8万元，同比上升34.92%；扣非净利润4733.39万元，同比上升36.35%；负债率26.27%，投资收益91.15万元，财务费用367.62万元，毛利率45.06%。

该股最近90天内共有3家机构给出评级，买入评级3家。

以下是详细的盈利预测信息：