

证券代码：870199

证券简称：倍益康

公告编号：2024-042

四川千里倍益康医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年5月8日

活动地点：本次年报业绩说明会将采用网络远程的方式举行，投资者可登陆证券日报“经证云路演”小程序参与互动交流。

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2023年年度报告业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：公司董事长、总经理：张文先生；公司董事会秘书、副总经理：蔡秋菊女士；公司财务负责人：温莉女士；公司保荐代表人：叶双红女士。

三、 投资者关系活动主要内容

1、张总，你好，公司的主要产品从康复医疗器械转向康复科技产品后，对公司的收入结构产生了哪些影响？

答：尊敬的投资者您好，根据公司发展规划，公司始终保持康复医疗器械+康复科技产品双轮驱动的经营策略，在持续保持传统康复医疗器械规模的基础上，大力拓展了康复科技产品，也导致公司的收入结构产生了一定变化。具体表现在以下几个方面：

首先是收入来源的扩展，随着康复科技产品的推出，公司的收入来源从传统的医疗器械销售扩展到更广泛的领域，如电疗、力疗和氧疗等领域的智能设备销售，这些新的收入来源为公司带来了更高的增长潜力和盈利能力。其次是收入增长动力转变，传统的康复医疗器械市场增长可能受限于行业规模、政策调控和竞争态势，而康复科技产品市场通常具有更高的增长率和更大的市场空间，因此，公司转向康复科技产品后，收入增长的动力可能更加依赖于新产品的市场接受度和创新能力。第三是产品组合的优化，随着康复科技产品的推出，公司的产品组合将更加多元化和丰富，这种变化不仅有助于公司更好地满足客户需求，还有助于降低对单一产品或市场的依赖，提高整体收入结构的稳定性和抗风险能力。最后是营销和销售策略的调整，康复科技产品的销售往往需要采用多样的营销策略和渠道，公司需要加强在线营销、社交媒体推广和合作伙伴关系建设等方面的投入，以更好地推广和销售新产品。

这些变化会对公司的销售费用和营销效果产生影响。总之，公司布局康复医疗器械及康复科技产品两大产品体系后，收入结构发生了一定变化，这些变化为公司带来了新的增长机会和挑战，公司也将积极应对。谢谢！

2、公司产品与竞争格局现状与展望怎么看？

答：尊敬的投资者您好，公司专注于康复技术二十余年，一直致力于康复技术从医用领域向个人及家用消费领域的拓展。技术高度决定市场竞争力，公司始终坚持对康复技术的深入挖掘学习，对医疗器械产品的创新研发，也以此奠定公司在康复科技产品业务板块的研发应用能力，从而形成了公司独特的竞争优势。

从公司产品来看，公司产品线丰富，涵盖力疗、氧疗、电疗、水疗、磁疗

多个领域，能够满足不同市场领域、地域的需求。同时，公司新产品保持了稳定的推出速度，以保证公司在市场中的竞争地位。从竞争格局来看，大健康领域的市场需求巨大，且正迎来蓬勃发展的新机遇。公司所处行业得市场竞争尤其是低端产品的竞争较为激烈，但公司基于现有技术积累和创新研发能力，加之生产线的完整布局，具备技术和产品优势，有望逐步扩大市场份额。未来，公司将继续加大产品创新和研发投入，推动产品的智能化、个性化和多元化发展，不断加强品牌建设，提升品牌知名度和美誉度，进一步巩固在市场中的领先地位。谢谢！

3、蔡总，公司在面对挑战，包括产品品控问题和客户集中度高的问题，公司有哪些应对策略？

答：尊敬的投资者您好，质量是企业的生命线，公司一直都非常重视产品品控情况，针对这一问题，公司采取了如下应对策略：首先，公司已经建立和完善了严格的质量控制体系，确保从原材料采购到产品生产的每一个环节都符合质量要求。同时通过引入先进的生产设备和技术，提高生产过程的自动化和智能化水平，降低人为错误的发生；其次是严格筛选供应商，与可靠的供应商建立了长期合作关系，并对供应商进行定期评估和审核；第三是加强员工培训，提高员工对产品质量的认识和重视程度，通过培训和考核提高员工的技能水平和质量意识；第四是增加质量检测环节，在生产过程中增加质量检测环节，对关键零部件和成品进行全面检测。最后是持续改进和反馈机制，通过建立持续改进和反馈机制，鼓励员工提出质量改进建议，不断完善产品质量和服务。

2023 年度，公司前五大客户收入占比合计 53.18%，较 2022 年度下降了 10.97 个百分点，公司客户集中度问题得到了一定缓解。同时，针对这一问题，公司也采取了积极的应对措施，在深化与现有客户合作的基础上，实施多元化市场布局，将产品和服务拓展到更广泛的行业领域和区域范围；同时，通过线上线下、境内境外、经销直销多渠道进行市场拓展，尤其加大自有品牌的营销力度。未来，随着公司新产品陆续上市，公司渠道布局的全面性不断增强，公司客户集中度相对较高的现象将进一步缓解。谢谢！

4、张总，您好，公司在 2023 年度的品牌推广、电商平台广告费、展会费以及人工费等方面的投入增加是否对业绩产生了影响？

答：尊敬的投资者您好，公司 2023 年度对于品牌推广、电商平台广告费、展会费以及人工费等方面的投入较大，主要源于公司为拓宽销售渠道、实施自有品牌营销策略而进行了更多的品牌推广会等活动，公司销售费用相应增长，2023 年公司销售费用较上期同比增加 837.22 万元，增幅高达 16.60%，从而影响了公司净利润。尽管上述投入对公司短期业绩产生了一定影响，但从长远来看，该等投入有助于提升公司的品牌影响力和市场竞争力，为公司未来的稳健长远发展奠定基础。谢谢！

5、公司 5 月 30 解除限售股是否可以在 5 月 30 日流通交易、还是要到 21 块以上才能交易？

答：尊敬的投资者您好，根据相关法律法规及公开承诺，目前公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、高级管理人员所持股份锁定期截止日为 2024 年 5 月 30 日，到期方可解除锁定，如解除限售的，后续将披露解除限售公告。同时，根据《北京证券交易所上市公司持续监管指引第 8 号—股份减持和持股管理》等相关规定，上市公司控股股东和持股 5%以上股东、实际控制人、董监高计划通过北交所集中竞价交易减持股份的，应当及时通知公司，并在首次卖出的 15 个交易日前预先披露减持计划。上市公司控股股东、实际控制人计划通过北交所集中竞价交易或大宗交易减持其所持有的本公司股份的，在首次披露减持计划时，不得存在下列情形：（一）最近 20 个交易日内，上市公司任一交易日股票收盘价低于其公开发行股票并上市的发行价格；（二）最近 20 个交易日内，上市公司任一交易日股票收盘价低于最近一个会计年度或者最近一期财务会计报告期末每股净资产；（三）上市公司最近一期经审计的财务报告的归属于上市公司股东的净利润为负。前述第一款第一项所称股票收盘价以公开发行股票并上市之日为基准向后复权计算，对应价格为 21.99 元。公司将根据相关法律法规要求，及时对减持计划进行预先披露及报备，敬请关注公司后续公告。谢谢！

6、请问公司在 2023 年度的经营活动产生的现金流量净额有何变化，这是否表明公司的现金流状况有所改善？

答：尊敬的投资者您好，公司 2023 年度经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加 42.38%，主要是报告期内公司购买商品，接受劳务支付的现金

及支付的各项税费减少所致。公司经营活动产生的现金流量净额一直处于较高水平，整体收入质量较高。同时，现金流量净额的变化并不能完全反映公司的整体财务状况。还需要综合考虑其他财务指标，如营业收入、净利润、资产负债率等，以全面评估其财务状况和经营绩效。总的来说，公司在 2023 年度的经营活动产生的现金流量净额的增长是一个积极的信号，表明公司的现金流状况进一步向好。但公司仍需要继续保持谨慎和稳健的经营策略，以确保其财务稳健和持续发展。谢谢！

7、温总，请问公司 2023 年度净利润与上一年度相比下降了多少，主要原因是什么？

答：尊敬的投资者您好，2023 年度归属于上市公司股东的净利润较上年同期下降 37.33%，下降的主要原因一方面是受市场环境影响，公司收入出现下滑；另一方面，公司为拓宽销售渠道，加大了自有品牌渠道建设，销售费用有所增加。公司将顺应行业发展趋势，坚持“ODM+自有品牌”双轮驱动，稳固 ODM 业务基本盘的同时，积极实施“beoka”自有品牌海外战略。所以虽然公司境外业务有所下降，但是公司自主品牌占比也在逐步提升，有一定向好趋势。谢谢！

8、公司境外销售收入 2023 年同比大幅下降 33%的原因是什么？是海外需求不振还是竞争对手增多抢了订单？

答：尊敬的投资者您好，2023 年公司境外收入降幅较大，海外需求不振是一个重要的原因，受全球经济形势景气度下降及地缘政治等各种因素的综合影响，海外市场消费需求受到抑制，出现下滑。同时，整体市场竞争不断加剧，尤其低端产品的竞争较为激烈。以上背景下，公司的境外销售业务受到一定影响，销售收入下降。谢谢！

9、请问公司的研发投入占比和同行相比如何，公司在技术创新方面有哪些优势或挑战？

答：尊敬的投资者您好，2023 年公司研发投入为 2,040.00 万元，占营业收入的比例为 6.11%；2023 年公司同行业可比公司研发投入占比均值为 10.05%，其中以民品业务为主、与公司收入结构更为接近的倍轻松和荣泰健康研发投入占营业收入的比例分别为 4.59%和 4.32%。由此可见，公司研发投入占比与同

行业公司相比不存在显著异常，因主营产品类型、研发方向及发展战略等不同存在一定差异，具有合理性。公司是国家高新技术企业、四川省专精特新企业、四川省企业技术中心、四川省专利奖-三等奖、国家知识产权优势企业，一直重视研发创新，通过持续的研发投入，不断推出具有创新性和竞争力的产品。公司的产品线涵盖了多个康复医疗领域，包括力疗、氧疗、电疗、热疗、磁疗等。这种多元化的产品线使倍益康能够更全面地满足市场需求，并在不同领域积累技术经验和优势。随着康复医疗行业的不断发展，市场竞争日益加剧，倍益康需要不断提升自身的技术实力和产品质量，以应对市场竞争的挑战。公司将通过康复领域沉淀多年的核心技术及医疗级的品质管控切入空间广阔的健康消费品市场，依托消费升级、政策导向等有利因素，推动康复科技产品业务规模提升，反哺公司研发创新投入，保持公司核心竞争力。谢谢！

10、根据筋膜枪收入占比和自有品牌占比推算公司自有品牌筋膜枪 2023 年收入约 1 亿元，同比增速大概多少？公司怎么看筋膜枪市场？还有多少成长空间？

答：尊敬的投资者您好，筋膜枪市场已逐步从高速成长期进入稳定发展阶段，2023 年度，公司筋膜枪产品收入同比下降 20%左右，主要受宏观经济景气度下降及市场需求变化等影响。与此同时，筋膜枪市场是公司重要的业务布局，公司在筋膜枪市场具有一定的领先优势，并持续加大了在筋膜枪市场的研发投入和布局，开发出更多具有技术优势的新产品。筋膜枪行业迅速发展的同时，由于消费者对产品的质量和功能要求越来越高，公司筋膜枪产品矩阵较为丰富且在产品性能上具有优势，有望进一步提升市场份额。谢谢！

四川千里倍益康医疗科技股份有限公司

董事会

2024 年 5 月 9 日