

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（请文字说明其他活动内容）

二、投资者关系活动情况

（一）活动时间、地点

活动时间：2024年1月18日

活动地点：公司会议室

（二）参与单位及人员

上海证券报、华福证券、海通证券、西南证券、国泰君安、开源证券、粤港澳大湾区产融投资有限公司、上海冰河资产管理有限公司

（三）上市公司接待人员

公司董事长、总经理：张文 先生

公司董事：王露 女士

证券事务代表：奚旺 先生

三、投资者关系活动主要内容

本次投资者关系活动的主要问题及公司对问题的回复概要如下：

问题 1、公司自主品牌目前的情况？ODM 和自主品牌的发展方向？

回复：拓展 C 端市场离不开自有品牌的打造，对于公司来说，开发自有品牌是一种有效的战略，可以帮助我们增加市场份额、提高利润和建立品牌忠诚度。目前来说，这块暂时是我们的短板。但是我们有医疗器械背景，相信未来消费者会对我们形成比较好的认知。渠道方面，我们线上和线下都是重点，重要促销节点我们筋膜枪的销售也是排名靠前的，线下我们在百货、商超、数码店等都有渠道，我们线下预计今年能有近千家集合店合作，未来还将拓展，倍益康品牌是走高端理疗级别的产品路线，这些产品线下体验属性较高。

我们现在有一定规模的 ODM 合作，主要是境外市场，国内以发展自有品牌为主，海外发展自有品牌或选择 ODM 视情况而定，如果客户的品牌影响力强，我们就会选择 ODM，反之会选择自主品牌。

问题 2、和目前市面上同类公司相比，公司有哪些差异？

回复：公司目前接触的经销商对公司认可度比较高，认为我们的产品在参数和性能上相较市面上其他公司的同类产品有差异化，具有一定的优势。

公司在生产方面，核心零部件有相当一部分通过研发自主生产。此外，公司产品种类丰富，均为系列化产品，以筋膜枪为例，有超 20 余款系列产品。

问题 3、公司未来的产品布局情况是怎样的？

回复：筋膜枪品类依然是公司收入的主要来源，公司将继续引领这个行业的发展；此外，公司非常重视氧疗领域中的便携制氧机，制氧机行业的发展空间远大于筋膜枪行业，我们的便携制氧机、水杯式保健制氧机具备便携、美观、氧浓度高、应用场景广等特点，与市场上现有的产品相比具有显著的差异与优势。市场上传统的制氧机产品是持续供氧，仅用于室内，而公司的制氧机产品是脉冲式的，只有吸气的时候才会制氧供氧，利用率高，可以随身携带用于户外。

问题 4、过去几年康复医疗产品没有放量的原因？

回复：公司医疗产品领域一直在发展，去年取得 4 个二类医疗器械注册证，但这一领域的发展周期较长。公司未来争取每年能取得 3-5 个医疗器械注册证，

经过 4-5 年的发展，公司产品能够布局主要的医疗康复产品领域。

问题 5、公司对未来盈利能力的展望？

回复：公司产品的盈利能力高于小家电行业，但是相对于医疗器械公司，公司的盈利能力偏低。筋膜枪这一品类，若无创新产品的持续推出，其盈利能力也会随着行业竞争，市场饱和等情况而逐步下降。公司只有通过不断创新，满足市场的需求，才能提升盈利能力。便携式制氧机、水杯式保健制氧机、可变振幅筋膜枪、压缩靴都是创新性的产品，未来有望提升盈利能力。

问题 6、公司最近 1-2 年哪个方向是主要的发力点？

回复：公司产品包含力疗、氧疗、电疗、热疗、磁疗等领域，涵盖医疗及消费市场。筋膜枪属于力疗类产品，公司希望能在以上领域中开发出更多的好产品，满足市场的需求。

四川千里倍益康医疗科技股份有限公司

董事会

2024 年 1 月 22 日