

证券代码：688301

证券简称：奕瑞科技

上海奕瑞光电子科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2020-001

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他： <u>线上会议</u>
参与单位名称 及人员姓名	2020年9月21日： 海通证券、天风证券、东方证券、农银汇理基金、富国基金、招商基金、 中欧基金、兴证全球基金、南土资本、裕兰资本、上海集元资产管理、上 海置盛投资、上海汐泰投资。 2020年9月23日： 海通证券、嘉实基金、交银施罗德基金。 2020年9月24日： 建信基金、广发基金、前海开源。 2020年9月27日： 国信证券、天风证券、泓德基金、东方资管、博时基金、易方达基金、华 泰柏瑞、太平资产、光大保德信、万吨资产、华安基金、华泰保险、富国 基金、太平养老保险、东证资管、财通资管、兴业全球、华宝兴业基金、 国泰基金。
时间	2020年9月
参会方式	现场参观、电话会议
上市公司 接待人员姓名	2020年9月21日： 董事长、总经理：Tieer Gu（顾轶） 董事会秘书：邱敏 财务总监：丁宁 证券事务代表：陈暄琦

	<p>2020年9月23日:</p> <p>董事会秘书: 邱敏</p> <p>财务总监: 丁宁</p> <p>证券事务代表: 陈暄琦</p> <p>及业务部门人员</p> <p>2020年9月24日:</p> <p>董事会秘书: 邱敏</p> <p>证券事务代表: 陈暄琦</p> <p>及业务部门人员</p> <p>2020年9月27日:</p> <p>董事会秘书: 邱敏</p> <p>证券事务代表: 陈暄琦</p> <p>及业务部门人员</p>
--	--

投资者关系活动主要内容介绍

公司展厅参观; 公司整体情况、产品、应用领域等介绍; 投资者互动问答。

主要互动问答

1、 公司业务的中长期规划? 今年的经营预期指引 (营收业绩等) 以及未来 3-5 年的经营规划?

答: 在探测器新产品线的布局上, 未来三年公司将形成全球最完备的平板探测器、线阵探测器产品线, 产品覆盖市场主流的探测器技术。在新核心零部件的业务扩展上, 公司已经在医用 CT 的陶瓷闪烁体和安检设备中的各种新型闪烁材料上积极布局, 掌握全产业链的基础共性要素。在新商业模式的扩展上, 公司开始布局医疗、工业领域的软件解决方案, 为下游客户提供一站式的解决方案, 并利用云端数据平台和大数据分析为客户提供各种增值服务。2020 年 1-9 月, 公司预计出货量为 12,000 台至 13,500 台, 同比增长 100%至 125%; 营业收入为 52,500 万元至 58,500 万元, 同比增长 67%至 87%, 预计今年全年较去年将有较好的增长。

2、公司今年的预期销售目标？公司未来一两年新的增长点是什么？

答：今年由于疫情的影响，疫情形势严峻的国家和地区对 X 线影像设备的需求大幅上升，由此公司 X 线探测器发货量也实现同比大幅增长；虽然受产能限制及疫情期间商业活动减少的影响，非疫情相关产品中普放有线系列销售有所下滑，但总的来说，公司今年的销售预期仍保持快速增长的态势。

公司新的增长点预计在以下几个方面：

齿科市场：18 年起我们逐步完成齿科探测器的研发，目前客户正在认证及注册过程中。齿科整机产品属于三类医疗器械，需要注册时间较长，今年上半年受疫情影响很多齿科诊所歇业，市场推广未达预期，下半年国内行业回暖，齿科产品开始销售。齿科市场在国内的增长趋势非常明显，在海外也是一个发展成熟的市场，预计是未来增长点之一；

工业：受疫情影响，上半年工业产品拓展未如预期，但随着国内疫情逐步平复，工业活动逐步加快，我们看到行业展会已经重新开始，今年也有较好的增长，预计还将保持过去较积极的增长态势。

医疗：普放产品已相对成熟，目前普放无线产品迭代到第 3 代，该产品面向中高端市场，2019 年第四季度开始在多个战略大客户均取得不错进展，开始批量销售。骨科、介入、胃肠、乳腺相关的产品在做开发和技术沉淀，目前多款产品已开发完成，正在与客户进行技术验证、测试、产品集成和注册，注册周期两年以上，前期投入较多，客户集成和注册也要花时间，预计部分产品明年将开始销售。

3、公司的管理团队情况？四个一致行动人如何相互合作管理？

答：公司经过多年发展已组建了稳定的、专业化的职业经理人团队，构建了完善的公司治理结构及内部管理机制，形成了高效稳定的内部运营体系。顾铁博士任董事长、总经理，主要负责公司总体战略发展规划，统筹公司研发、生产、销售等方面的运营情况，整体把控发行人的经营发展方向。邱承彬任董事、副总经理、首席技术官，主要负责制定公司核心技术的研发战略，重点把关传感器研发、碘化铯闪烁屏研发等技术难点。曹红光和杨伟振任董事，同时也是战略委员会委员，参与研究、制订、规划公司长期发展战略。

4、公司的核心竞争力如何？与国外竞争对手（滨松集团、万睿视等）的差异化优势对比？与国内的江苏康众对比？

答：竞争优势有：技术方面，目前公司拥有数字化 X 线探测器关键技术的自主知识产权，并掌握产品核心技术链，包括各类传感器设计与制造、读出芯片设计、具备量产能力的碘化铯镀膜封装制造技术等；客户资源方面，随着公司产品质量和可靠性提升，公司在行业内逐步建立了较高的品牌知名度，与柯尼卡、锐珂、富士、西门子、飞利浦、安科锐、DRGEM、上海联影、万东医疗、普爱医疗、蓝韵影像、东软医疗及深圳安科等国内外知名影像设备厂商均与公司建立了良好的合作关系；客户服务方面，公司建立了全球 7*24 小时完善的客服服务体系，为客户提供从售前技术整合、注册申报、量产支持、售后服务等全过程的支持服务。另外，还有人才优势、产品质量优势等等。

国外竞争对手如万睿视、Trixell、佳能、滨松等均是行业先进者，在市场推广过程中已经抢先树立起较高的市场知名度、形成品牌认同感，与各大下游整机厂商已形成较长时间的合作，公司作为后来者，在解决技术问题之后，需要面临的更多是行业对于一个年轻品牌的接受程度。不过，随着公司继续深耕 X 线探测器领域，公司在产品布局上已经形成多领域、多系列的差异化布局，不断研发出技术领先、质量可靠的多尺寸、多功能的产品，且不断提升客户服务等方面，相信公司市场占有率将不断提升。

5、对行业降价趋势的判断，是否还会持续降价？价格战是我们主动发起的吗？

答：公司主动调价，是积极参与全球市场竞争等因素综合作用的结果。公司产品价格调整，一方面是产品迭代及技术更新，另一方面是公司产能提升、实施有效的成本优化策略，引起单位产品成本降低。2017-2019 年，公司主营业务毛利率分别为 51.72%、45.78%和 49.93%，降价因素对毛利率的影响较小。

6、疫情使得公司在 2020 年上半年业绩表现非常突出，是否存在最终客户提前采购的情况，是否意味着公司业绩在 2021 年会受到影响？

答：2020 年上半年公司平板探测器发货量超过 8,800 台，境内外发货量同比均明显上升。公司实现营业收入为 38,500.49 万元，同比增长 91.67%；主要原因系 2020 年国内外新冠疫情爆发，全球范围内对 X 线影像设备的需求大幅上升，加之多个大客户和多个新产品实现量产及规模销售，公司主营业务产品发货量和营业收入实现同比大幅增长。

另一方面，受产能限制及疫情期间商业活动减少的影响，非疫情相关产品中普放有线系列销售有所下滑，宠物系列、齿科系列、乳腺系列等销售增长未达预期。随着疫情形式的缓

解，这些产品的出货量有望在 2021 年逐步释放。

附件清单

无