

证券代码： 300396

证券简称：迪瑞医疗

迪瑞医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-006

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 电话会议/线上会议
参与单位名称及人员姓名	ACE Investment Fund 青岛晟庄投资 AZ 基金 益亨投资管理 max solution 汇瑾资产管理 Scripts Asia Ltd 名禹资产管理 百瑞赢证券 申万宏源证券 宝弘景资产 坤钰资产管理 汉和汉华资本 金友创智资产管理 渤海证券 景泰利丰投资 大麓资产 瑞业资产管理 东方财富证券 中欧瑞博投资管理 方正证券 天弘基金管理 富利达资产 天治基金管理 惠正投资 西藏源乘投资管理 南粤银行 萧山农商基金 广发证券 新疆前海联合基金管理 国投瑞银基金 益民基金管理 海骏投资 银河基金管理 海通证券 银河证券 昊飞投资 照友投资 恒泰证券 浙江野风资产 恒泰资本 浙江浙金产融控股 恒源煤电 浙商证券 红塔证券 证券日报社 华西证券 智慧云眼控股集团 汇翰投资 中财集团 建设银行 中国银河证券 交通银行 中金公司 九泰基金管理 中融汇信投资 鲲鹏华创 中信证券 鹿港文化 中邮证券

	民生银行
时间	2021年4月23日、28日
地点	迪瑞医疗公司会议室/线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长宋清、董事\总经理宋洁、监事会主席倪冰、独立董事安明友、执行总经理郑国明、副总经理牛丹丹、副总经理\董事会秘书安国柱、财务总监张兴艳、国际营销总监张国强
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、新一届董事会已经开始运作，请宋清董事长介绍公司最新的战略规划情况？</p> <p>答：公司的战略总体目标是做大营业收入的规模，总体指引按照完成已经公告的股权激励收入指标为准。我们会通过提升二甲以上客户的占有率和产出率；提升渠道的覆盖率；提高学术影响力；加强客户粘性；提升客户保有率；提升政府公共关系能力；加强产品的综合竞争力；同时，通过兼并收购等方式进步做大公司体量，向成为实验室整体解决方案的全球服务商迈进。</p> <p>2、在新迪瑞战略实施过程当中，迪瑞接下来最重要工作什么？</p> <p>答：首先是加强公司人才梯队的培养：现有管理团队创新能力较强，接下来以开放的思维和事业盖度放眼全球，储备更多优秀人才。其次是进一步发挥仪器多元化优势带动试剂的增长：公司推出生化免疫类产品、妇科类产品及新一代的标准化实验室等产品已经达到了一流的水平，具有很强的市场竞争力，提高这些新品在市场的占有率，是当前迫切要完成的工作。</p> <p>3、华润曾经表示将迪瑞医疗打造成为企业混合所有制样板，将迪瑞医疗向平台型公司打造，请问董事长为什么有这一方面考虑？</p> <p>答：迪瑞医疗与华润此前投资其他上市公司的方式不同，本次以基金的形式收购迪瑞医疗控制权是一次创新模式的探索，意在保留迪瑞医疗民营企业机制灵活的制度优势；转型成为平台公司，一方面可借助上市公司融资功能，通过资本运作吸引战略投资者，优化股权结构；二是在保证控制权稳定的前提下，可适当增</p>

加公司流通股份；三是利用平台实现产业扩张，可进一步丰富产品体系，拓展新兴研究领域，早日实现成为实验室整体解决方案的全球服务商的企业愿景。

4、公司多次提到华润系向迪瑞赋能主要是什么？

答：一是产业赋能：华润大健康板块有华润健康、华润医疗和华润商业三大体系。迪瑞目前已取得其旗下设备升级得优先权，相关协同计划已经在多地落地实施。同时，华润资本管理的基金在大健康领域有一系列的投资布局，相关投资标的能够与迪瑞医疗在上下游进行协同，帮助迪瑞医疗实现横向和纵向的整合。二是管理赋能：从长远的角度来说，华润作为国内最具竞争力的央企之一，当前在管理体系、营销模式等多个方面给予的赋能，逐步补齐迪瑞过往的短板，进一步激活迪瑞的潜能，助力迪瑞更好更快发展。

5、投资者非常关注新老实际股东之间，经营层与新董事会、股东之间的融合，与华润收购的其他企业相比，迪瑞医疗方面有哪行新的开拓？

答：在收购融合过程中，企业文化的融合起到至关重要的作用，华润与迪瑞的接触已经有一段时间了，很了解迪瑞得管理模式，对迪瑞医疗治理情况非常认同，所以在接手公司经理管理过程中，把信任放在第一位，再此基础上，股东和董事会层面对公司的决策予以支撑。在完成收购迪瑞控制权以后，首要的工作目标是以激活现有管理团队的积极性和凝聚力为主，公司现有的考核体系作为指引，进一步放权管理，这与其他被收购公司模式相比完全不同。

6、公司近期发布的股权激励草案股权激励对象的侧重点是什么？

答：本次授予范围重点向销售和研发团队倾斜，激励人员为公司核心管理人员，本次使用的是前期回购的股份。

7、公司近期发布的股权激励草案总数量为190.74万股，仅占总

股本的0.69%，业界认为股数还是比较少的，这次股权激励主要出于什么考虑？

答：本次迪瑞医疗股权激励使用前期库存股，首期股权激励重点目标是做大迪瑞业务规模增加迪瑞产品在重点区域市场的占有率。后续控股股东以及董事会会根据指标完成情况考虑采取发行股票以及回购股份等方式继续增加股权激励额度，实际情况已公告为主。

8、公司董事会采取的是“小步快跑”策略，能否详细说明一下。

答：“小步快跑”策略主要考虑根据公司实际发展情况持续增加激励额度，连续高效的推出激励计划，根据每一批次激励对象的侧重点不同，设定不同的考核指标，多角度助力公司战略发展的总目标的实现。

9、结合最新情况，介绍一下，公司产品布局，您认为哪个系列会对当前公司快速发展起到最明显的带动作用？

答：公司产品主要包括尿液分析、生化分析、血细胞分析、化学发光免疫分析、妇科分泌物分析、凝血分析、整体化实验室七大系列，在仪器研发布局上具备显著优势，已经形成了短期内不可被复制的技术壁垒优势。目前认为竞争力和发展前景最好的是集约化智能化标准化实验室、生化免疫流水线以及全自动妇科分泌物分析系统，全线产品具有独立自主知识产权。近两年免疫分析市场正在迅速国产化，但是国产替代率并不高，目前还有很大市场空间。妇科流水线的推出则全方位提升实验室的自动化、标准化和检验质量，兼具检测方便性和经济效益双重优势，开启了妇科分泌物检测解决方案新纪元。迪瑞作为拥有全部自主知识产权的标准化实验室制造技术的公司，在产品性能、价格及服务等项目上市场竞争优势明显，成长空间可观。

10、市场比较关注迪瑞医疗化学发光产品的竞争优势，能否详细介绍一下？

答：迪瑞医疗拥有多款化学发光免疫分析仪器，配套试剂可以检

测12个板块70多个项目，接近100个注册证，其中全自动化学发光分析仪CM-180、CM-320已入选中国医学装备协会发布第六批优秀国产医疗设备产品目录。迭代产品CSM-8000模块化生化免疫分析流水线：将高速的CS-2000全自动生化分析仪与专业高效的CM-320全自动化学发光免疫分析仪通过独特缓冲设计的标本处理模块，形成生化免疫一体化自动检测解决方案。发光仪器支持多种模块组合方式，同一管血液标本可实现免疫、生化、电解质三种类型项目测试，单层一次性装载600个标本。自主研发的流水线产品带动了公司产品结构改善，可迅速提高单机试剂消耗，进而提升单台产出。化学发光仪器产品均采用国际主流吡啶酯标记化学发光检测技术，将吡啶酯发光与免疫反应相结合，以及高灵敏样本液面探测功能、高值样本自动稀释、自动重测功能等先进技术，保证了检测结果的准确性，具备高效、智能、精准、稳定的特点。

11、公司多次表示加大销售投入，这里投入主要是哪几个方面？

答：加强品牌营销力度，经由专职部门通过参与学术交流、展会及广告传播等方式提高公司品牌在三甲医院和重要学术团体之间的知名度和美誉度；制定一系列的优惠政策和激励机制，扩宽销售渠道，充分调动渠道分销商的积极性，抓住县域医疗改革的历史机遇，确保年度目标的完成工作落到实处；借助大股东在医疗领域庞大的分销体系，发挥业务协同优势，进一步提升销售业绩和市场占有率。

12、公司成立国内及国内的子公司，主要目的是什么？都起到哪些作用？

答：成立子公司目的是在深化落实公司产品分产线营销管理前提下，进一步推进与渠道商深度合作，打造利益共同体，实现区域人员本土化管理，做细、做大、做强区域产品市场，助力公司快速发展。有利于拓展公司产品服务从点到面，以应对多种多样的市场变化。且与服务体系升级经、销商体系升级等公司营销政策相匹配，有效增加品种的配送服务能力、与医共体、医联体建立

紧密关系的能力以及对公司策略贯彻执行能力。

13、国际市场在公司发展很重要，接下来国际市场有哪些规划？

答：迪瑞医疗是国内IVD最早实现国际化发展的企业之一，未来国际市场的重点是渠道下沉，实现区域管理本土化，提高试剂销售占比等工作。具体已经完成落实的有一是成立香港全资贸易公司，主要承销公司代理产品；二是成立俄罗斯子公司实现渠道及终端维护本土化；三是建立荷兰中转中心完成管理队伍的建设，欧盟市场精耕细作已经开始推进；四是加大化学发光类产品仪器及试剂的注册力度，配合自产的新冠抗体检测产品加快仪器的终端投放等。

14、新冠疫情国外一直此起彼伏，公司在销售产品方面有和规划？

答：优化产品体系，推出自产加代理相关核酸类产品推出新冠检测套装，市场需求比较旺盛。借助国际市场优化基础医疗机会，加大公司新机型例如高速生化、尿液流水线、妇科以及免疫类产品市场占有率，目前反馈良好。

15、印度疫情最近市场比较关注，请问公司印度市场开发方面主要开展了哪些工作？

答：迪瑞医疗进入印度市场超过10年，代理体系完善，目前代理商十余家，印度基础医疗系统薄弱，可以预见体外诊断产品需求量大，对公司实际业绩贡献还是以官方披露为主。

16、在国产化替代的大背景下，公司有哪些超出同行业的竞争优势？

答：迪瑞医疗每年在研发的投入占比都保持在10%-15%，在行业内属于较高水平，目前研发已经进入收获期，丰富的产品体系已经形成，可以满足市场多样化需求，当前主推的仪器加试剂新品均为公司自主研发，拥有自主知识产权首先掌控了成本优势，另外技术方面迪瑞以生化免疫流水线为代表的新一代量产的仪器产品检测精准率以及配套试剂稳定性与国际品牌基本一致。迪瑞

医疗长期坚持国内和国家市场并行开拓，仪器和试剂均衡发展的思路为迪瑞长远发展奠定了坚实的产品和市场基础，在华润体系的带动和赋能之下，相信迪瑞医疗会有更快发展。

17、国家陆续出台了许多行业政策，包括DRGs/DIP、集采等医保控费手段，对公司是否会有不利影响，有何应对策略？

答：“危”中有“机”，对不同的市场参与者来说，含义有所不同，主要看如何应对。目前的增量市场上，主要划分两级，其中一类是县域医疗打包所带来的机会，本次新冠疫情做了很好的市场教育，政策端扶持力度很强，但是受到采购方式的影响，下沉市场过程中，产品相对单一的企业很难进入市场。另外一类，过去还有一些靠试剂取得高毛利但是对仪器研发投入较少的企业，将来可能会面临一些冲击，会无力应对检验结果溯源等更高标准的检验要求。综上所述以上两个维度，迪瑞医疗已经拥有了仪器多元化的“护城河”，公司专注自主研发又增加了不可比拟的产品成本优势，我们判断面对集采，公司可以量补价会获得更多的发展空间。

18、公司向平台型公司转型，是否会采取收并购等扩张方式扩大公司规模？

答：迪瑞医疗未来将向平台型公司转变，会借助华润的背景优势从内生和外延两个方面通过“实业+资本”的助力方式共同驱动。在外延发展上，考虑通过产业并购和资产注入等方式实现公司的快速扩张，横向上将对已有产线进一步加强，纵向上会持续关注后疫情时代，价值回归后的新兴领域的投资标的，把握IVD行业重构过程中的投资机会，完善公司产业布局。

19、公司未来投资或收购的标的选择上看重有哪些领域？如何规划？

答：在赛道的选择上包括但不限于分子和POCT等领域，同时也要兼顾诸如家庭诊疗器械等新兴领域，具体规划要结合公司实际发展阶段需求，公司会做好各方面准备，向成为平台型医疗器械企

业努力。

20、2021年一季度业绩取得了大幅比例的增长，造成这种收入变化的驱动力来自哪里？

答：公司仪器和试剂均衡发展、国内与国际市场并行开拓，一季度国内外市场以化学发光免疫和高速生化类检测仪器产品为主，出货量明显增长，仪器类产品收入同比上涨20%以上，增速靠前产品为近两年推出的CM-320化学发光免疫分析仪、CSM-8000模块化生化免疫分析系统、CS-2000全自动生化分析仪，GMD-S600全自动妇科分泌物分析系统等面向二甲、三甲级医院推出的新款机型。以上销售的仪器产品都是封闭的，对后期的试剂是能启动带动作用。

21、我们看到公司一季度国际市场上业务上涨明显，主要来源于哪些地区，主要出口产品有哪些？

一季度公司在印度、伊朗、菲律宾等地区均有中标，类似印度、巴西等地区一季度也恢复了物流和通关，南美地区增长可非常可观。出口产品以公司生化发光等新品仪器试剂为主，印度和南美受疫情持续爆发的影响，公司自产和代理产品组成的仪器加试剂新冠检测组合套装销售同比上涨明显。

22、国际市场在公司发展很重要，接下来国际市场有哪些规划？

答：迪瑞医疗是国内IVD最早实现国际化发展的企业之一，未来国际市场的重点是渠道下沉，实现区域管理本土化，提高试剂销售占比等工作。具体已经完成落实的有一是成立香港全资贸易公司，主要承销公司代理产品；二是成立俄罗斯子公司实现渠道及终端维护本土化；三是建立荷兰中转中心完成管理队伍的建设，欧盟市场精耕细作已经开始推进；四是加大化学发光类产品仪器及试剂的注册力度，配合自产的新冠抗体检测产品加快仪器的终端投放等。

23、截至到目前，公司在华润与协同过程中，具体完成了哪些工作？

	<p>答：与华润健康产业协同作为管理指标，落实到国内营销中心对应负责团队的2021年绩效责任书中，进行专项考核。与华润健康产品运营部团队成立协同项目小组，共同制定协同工作计划，专项推进华润健康系统医院与迪瑞的合作事宜。迪瑞医疗辽宁、江西、云南、浙江、广东办事处团队针对华润健康旗下的医院进行前期的客户需求调研及品牌推介，针对客户的需求意向信息已经发掘，各办事处正持续跟进意向进展情况。</p>
提供的有关资料	无