

深圳市理邦精密仪器股份有限公司

投资者关系活动记录表

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 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 type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	东吴证券、德邦证券、建信基金、翊安投资、博时基金、歌斐资产管理、东兴基金、中信建投自营、Pinpoint、中信期货、颐和久富、中植资本、瑞腾投资、TKAMC、博远基金、华创医药、前海天成、南方鑫泰、天成时代、华融自营、Eastspring瀚亚投资、国信证券、纳轩投资、红塔红土、杭州优益增投资管理、师正投资、九泰基金、上银基金、杭州众钰投资、幻方量化、爱建自营、幸福人寿、人保养老、东证资管、光证资管、华创医药、正心谷资本、安信自营、英大证券、大成基金、天弘基金、山西证券资管
时间	2022年8月24日 10:00-11:00 2022年8月26日 10:00-11:00 、 11:10-12:10
地点	公司董事会会议室、上海浦东香格里拉酒店
上市公司接待人员姓名	董事会秘书: 祖幼冬 证券事务代表: 刘思辰
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">1、2022年上半年, 公司研发费用率等指标有所降低, 具体什么原因? 公司下半年监护业务的具体目标?</p> <p>销售费率、研发费用率等指标的增减主要与公司的业务规模、增效节费息息相关。公司目前以实现营收的快速增长作为首要目标, 监护业务作为公司的基石业务, 在今年上半年实现了业绩企稳。其上半年实现营收 2.81 亿元, 同比下降</p>

约 20%左右，但相较于 2021 年度同比下降 60%左右，跌幅迅速收窄。

对于今年的监护业务，公司会力争实现使得其与去年同期持平或者略有增长，如将此基石业务稳住，公司全年业绩目标的达成则大有希望，对此我们充满信心。

2、请问公司认为医疗新基建浪潮会持续多久？

首先国家目前对于医疗新基建的规划并没有说明具体时间规划，根据公司了解到的信息，国家医疗新基建投入主要分为两部分，一是硬投入，二是软投入。硬投入在近几年，已明显感知到国家加大了力度，因此对于医疗新基建，医疗信息化综合方案这类软投入，我们认为会是未来几年国家医疗新基建的重点方向。

国家加大对医疗新基建的软投入，对于我们这类多硬件产品线，且在技术、品牌、渠道以及智慧医疗业务方面，具备全球竞争力的国产医疗器械厂家来说，会是一个快速成长的契机。我们预计医疗新基建的浪潮至少会持续 3-5 年左右。

3、公司今年第二季度，单季度实现净利润 1 亿元，可以看出公司经营达到了一个全新的高度，请问具体是什么原因。此外，请对今年下半年的经营情况做一个展望。

今年第二季度，公司单季度净利润环比实现翻倍增长，最主要原因系：后疫情时代公司品牌影响力的大幅提升，加之多年来持续性的研发投入，各产品线的规模效应持续显现。

通常每年第一季度，恰逢国内节日假期，工作日本身就会比第二季度少一些，会对销售额产生一定影响。其次，在每年第一季度，公司还会计提一部分上年度的年终奖金，也会对净利润产生一定影响。

此外，2022 年第二季度，作为公司基础业务的监护业务有所企稳，超声及妇幼业务快速增长也带动了当期销售额的提升。

展望整个下半年，公司会在品牌影响力提升、产品更新迭代、新业务领域拓展（盆底康复、分子诊断、动物医疗以及智慧医疗）、内部管理提升、全球化营销渠道深化方面继续发力，持续提升各产品线在全球市场的占有率。当然，今年也会面临全球经济不景气、地缘政治冲突以及国内疫情局势不明朗等一系列不利的客观因素，公司会全力克服相关困难，力争使全年监护业务实现同比持平或略

增，其他产品线全面增长，以完成管理层年初制定的经营目标。

4、公司上半年超声营业收入同比增长 30%左右，请问背后的驱动力是什么，这个增速未来是否能继续维持？

驱动力主要可从内外部分开来看，**内因：**(1) 公司多年来的持续性研发投入，规模效应逐步显现，同时公司超声产品的品类实现了高中低档的全面覆盖，加之在超声业务领域的短板（如探头、功能模块等）不断补足，使得产品性能不断提升。(2) 全球化的营销渠道建设，特别是在经历过疫情后，EDAN 品牌的国际知名度迅速提升，有利于超声业务的进一步拓展。**外因：**公司的国际化营销渠道持续建设，受益于全球超声市场需求回暖，销售额同比实现增长。

超声业务未来会继续保持快速增长态势。**一方面**，公司作为国际化的医疗器械公司，我们的销售面向全球市场，超声产品的销售基数目前还很低，随着超声产品在质量、品牌影响力等方面的提升，超声产品的国际市场占有率将继续增加。**另一方面**，目前超声产品的临床应用场景已逐渐向其他科室分化，应用场景的不断增加，使得其市场空间也在持续扩大。公司未来将继续紧跟市场需求，面向不同客户提供差异化、智能化的超声产品，不断提升全球市场占有率。

5、能否对公司“五年 50 亿+战略规划”目标进行拆分？

公司的五年战略规划，按照产品线进行大致拆分：监护、体外诊断、心电及妇幼线各实现 10 亿元+的销售额、超声线实现 7-8 亿销售额，至 2025 年整体实现 50 亿+的销售目标。这期间随着公司各产线新品的陆续上市，各板块的增速会存在一定差异，使得各板块的营收占比也会存在一定差距，但我们对于整体这个战略目标的达成充满信心。

6、请介绍下动物医疗业务。

目前公司的动物医疗业务，宠物医疗市场占比较高，并成立了专门的团队负责运营，目前销售的产品已覆盖兽用心电、兽用监护、兽用超声、兽用血气等。公司从人用医疗设备扩展至兽用医疗设备，技术迁移成本低，成功经验复制更为容易，另外，动物医疗的消费属性更利于公司的业务拓展。

7、SD1 胎心多普勒仪今年的出货情况如何？

2021 年，公司 SD1 出货 12 万台左右，在电商平台当中稳居同类产品前列，

今年仍保持着持续增长态势。

8、请介绍下公司近两年监护业务的发展情况、今年的业绩目标以及内部增长的驱动力如何？

监护业务是公司的基石业务之一，为目前营收占比最高的业务板块。2020年，新冠疫情带动了全球监护设备的采购浪潮，使得公司监护业务的营收由2019年的3.97亿元，增长至14.71亿元，带动公司当年整体营收由2019年的11.36亿元增长至23.19亿元，是当年最主要的营收贡献点。截止至2021年1季度末，随着公司疫情相关订单完成交付，1季度实现整体营收5.09亿元，从而形成了营收的高基数，但从2、3、4季度开始逐步进入后疫情时代的常态化销售，分别实现季度收入3.76亿元、3.73亿元和3.77亿元。

2022年上半年，公司监护业务实现营收2.81亿元，因去年1季度高基数的影响，使得营收同比下降约20%左右。如将今年上半年监护业务的营收与去年下半年（2.47亿元）相比，监护业务仍环比增长14%左右；如单从今年第二季度来看，公司监护业务环比第一季度也实现了50%左右的增长。由此不难看出，公司监护业务已经完全恢复至后疫情时代的常态化增长。

对于今年公司监护业务的增长目标，是实现与去年持平或者略有增长（去年全年营收为5.99亿元）。内在增长动力主要体现在：（1）监护作为一款常规类医疗设备，其市场需求较为稳定，随着后疫情时代全球各国对于各自医疗体系的查漏补缺，其市场规模有望继续扩大。公司作为一家国际化的医疗器械公司，在海外拥有170多个国家和地区的渠道，将积极响应各国市场需求。（2）疫情期间，公司监护产品获得了一大批全球顶尖客户的认可，品牌影响力得到了巨大提升，有助于未来全球市场占有率的进一步提升。

9、公司上半年血气产品销售情况如何，仪器和耗材占比分别多少？从报表上看，公司体外诊断产品线营收同比下降了2%左右，血气作为最主要的产品，收入增速为何放缓，以及未来是否能继续保持高增长态势？

（1）2022年上半年，公司血气业务实现营收约1亿元，其中仪器收入约4成，耗材收入约占6成。

（2）血气产品今年增速有所放缓，一方面是由于去年疫情形成了高基数。

另一方面，是由于今年不利的客观环境影响所致。具体来看，随着国内外疫苗接种普及率不断提升，危重症患者比例在下降，所以医院的血气使用率有所降低。因此上半年装机数增长有所减缓。

(3) 根据有关第三方报告显示，全球血气市场空间约 40 亿美金，我国血气市场空间约 20 多亿人民币。由于血气技术具有很强的技术壁垒，因此国内的厂家主要都还处于发展阶段，且国内血气市场的 9 成左右被外资品牌所占据，目前公司作为国内本土血气的第一品牌，国产替代空间还很大。

公司新一代干式血气分析仪预计将于下半年上市，其不仅新增了像血红蛋白等新指标，而且还可以进行常温储存和运输，这将大大降低国际市场的物流成本，有望快速提升血气产品在海外市场的占有率。

公司立志于成为一家国际知名的血气产品供应商，所以我们除了目前布局的 i15、i20 这类干式血气产品外，公司也在积极布局 i500 湿式血气，未来随着湿式血气产品的上市，“干+湿”的综合产品布局将进一步提升理邦在血气领域的综合竞争实力。

未来随着新增血气仪器的不断增加、存量机器继续活跃使用，会共同驱动血气相关耗材快速增长，进而带动血气产品线实现快速增长，对此公司充满信心。

10、公司超声产品线上半年同比增长了 30%左右，请问整个行业需求是否出现了变化？

前两年疫情期间，很多医院将主要精力集中在核酸检测以及发热门诊方面，超声类设备采购需求受到一定抑制，随着疫情影响的逐步褪去，超声产品前期被抑制的市场需求得到恢复，使得整个超声行业需求回暖。

11、医疗新基建对于公司上半年业绩贡献了多少？

公司的定期报告目前是根据交易所要求，以产品线类别对业务进行了拆分，目前还没有将订单，根据不同的来源进行拆分，因此没办法量化统计医疗新基建对于公司上半年业绩的贡献。

但是上半年国内医疗新基建的热情，公司已明显感觉到在加快，但由于全国各省份经济发展水平不一样，所以推进进度也存在一定差异。整体来看，医疗新基建对公司未来的业绩将带来持续、积极的影响。

12、公司妇幼业务作为传统业务，市场空间并不大，目前还能继续保持增长的原因？

公司在妇幼领域已经发展了 20 余年，目前在胎儿监护领域已成长为全球第二、中国第一，属于公司的优势产品线之一。公司的妇幼业务包含妇科业务、产科业务以及 2019 年新切入的盆底康复业务。

鉴于新切入的盆底康复业务目标人群与产科业务的目标人群一致，所以可以充分利用公司前期在妇幼领域所积累的品牌、资源以及用户基础等方面所形成的竞争优势，大幅缩短盆底康复业务的市场导入期，快速带动盆底业务的销售，从而突破了公司在妇幼领域的市场空间上限。

未来，随着公司妇科、产科产品的更新换代，加之盆底康复业务（含家用盆底业务）的拓展，以及妇幼信息化综合解决方案的加持，公司妇幼业务将打开长期成长空间。

13、请问，公司是否会面临“带量采购”，如果面临会对我们业绩产生什么影响吗？

目前国家的“带量采购政策”主要还是集中在药品和高值耗材领域，像骨科、心脏支架以及核酸检测等，公司目前业务所涉及的电子医疗设备以及 IVD 产品暂不属于带量采购范围。

国家实行“带量采购”的核心逻辑，是解决医保资金紧张的同时，还能为国民提供更加优质的医疗服务。近几年疫情的蔓延，国家在核酸检测、疫苗接种方面花费了大量的资金，医保资金其实已经开始吃紧。因此未来相关政策的实施，无论是“带量采购”、“分级诊疗”、“进口替代”还是“医疗新基建”等，花最少的投入解决最大的问题，将会是国家政策实施的出发点，而医疗信息化综合解决方案，无疑是最好的解决方式。

假使未来国家对医疗器械行业实施“带量采购”，对于像公司这类具备核心竞争力的国产厂家来说，反而是提供了一个加速实现进口替代的机会。从目前已经参与集采的国产医疗器械厂家来看，集采的实施确实会对中间流通环节产生一定程度的负面影响，使得不少厂家在短期内销售价格、毛利率出现一定程度的下降，但倘若从长期来看，以价换量所带来的市占率提升效果也是十分明显的，特

	<p>别是对于那些具备核心竞争力的国产厂家来说，进口替代所带来的积极影响更为突出。</p> <p>因此，假设未来国家在医疗器械行业全面实行“带量采购”，影响更多的是医疗器械的流通环节，对于公司这类具备核心竞争优势的厂家来说，反而是加快实现进口替代的有利契机，整体影响偏向正面。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022年8月24日、8月26日
备注	<p>本活动记录表中对于各业务的销售金额及比例是管理层根据已披露的定期报告整理所得，具体财务数据请以正式报告披露的为准。对于未来各业务销售规模预计，仅为管理层根据当下各业务模块的发展状况而制定的内部销售目标，不构成公司对于广大股东的业绩承诺，敬请注意投资风险。</p>