

其证券代码: 300206

证券简称: 理邦仪器

编号: 2022-004

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 checked="" 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 checked="" 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、西南证券、华鑫证券、广发基金、中天汇富基金、太平基金、深圳景泰利丰投资、华商基金、长城证券投资公司、华西基金、鹏华基金、龙场（北京）投资、长盛基金、北信瑞丰基金、中信资产管理、国海证券、深圳坤厚资产管理、成都美信股权投资、深圳茂源财富管理、进化论资产管理、北京厚特投资、深圳大道至诚投资、深圳尚诚资产、深圳前海天成时代、泽源资本、泰信基金、泰聚基金
时间	2022年9月15日 16:00-16:50 、 17:00-18:30 2022年9月16日 09:50-10:50 2022年9月20日 15:30-16:30
地点	上海丽思卡尔顿酒店、上海浦东香格里拉酒店、中国保险大厦、公司董事会议室
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	1、2022年上半年公司在疫情的持续影响下，Q2业绩环比实现增长原因？ 原因主要源于三方面：（1）国外疫情影响减弱，医疗机构采购需求日渐恢复。（2）公司布局的超声、妇幼等领域（盆底康复产品）新品上市带来增量，此前布局的其他业务领域，如血气分析仪的耗材需求也带来部分增量。（3）2022年

海外市场推广活动逐步恢复，海外客户黏性增加，销售逐渐恢复至疫情前水平。

2、今年 Q3、Q4 是否能延续 Q2 的快速增长态势？

会存在一定挑战。**从国内市场来看：**国内疫情防控依旧严格，并呈现出多点散发态势，使得一些国内项目的交付周期被动拉长。**从海外市场来看：**受俄乌冲突、欧洲通胀、中美贸易摩擦等因素影响，海外业务也会受到一定程度的负面影响。

不过尽管今年 Q3、Q4 所面临的客观环境依旧相当严峻，但是公司全体员工还是将全力以赴，为达成全年的业绩目标而不懈努力。至于 Q3、Q4 具体业绩达成情况，请以后续披露的定期报告为准。

3、国内疫情反复，具体会影响公司哪些产品销售？

不局限于特定产品，而是会影响整体各产品线的销售。国内疫情管控，各地封控范围扩大会使得一些项目交付进度延迟。加之当下新冠重症患者减少，相较于 2020 年全年以及 2021 年年初对于监护类、血气类产品的需求会有所降低。

4、公司体外诊断产品的布局情况，以及新品的国内外上市安排？

理邦体外诊断业务是公司上市后新拓展的业务板块，公司首选 POCT 血气生化分析仪作为切入点，开始体外诊断业务的铺设。2021 年度，体外诊断产品线实现营收 2.48 亿元，主要系血气类产品贡献。公司基于在血气领域已建立起来的优势，并对该领域持续进行拓展，于今年推出了基于光化学平台的全新一代血气生化分析仪 i20，与 i15 相比，其测量参数更多、耗材可常温运输及储存，进一步增强了公司在血气领域的综合竞争实力。i20 预计将在今年 Q4 率先于海外市场上市，国内则预计 2023 年上半年上市。此外，公司还计划在未来 2 年内推出实验室使用的湿式血气分析仪。

磁敏免疫分析仪（单通道 m16、多通道 m36X）主要应用于心梗及感染检测方向等，通过生物芯片、智能微流控和纳米磁颗粒技术融合，保障测量精度，技术处全球领先行列。2021 年博识诊断实现销售额 2,600 万元左右，今年销售额增速明显加快。

分子诊断业务系公司 2019 年从 LGC 收购而来。2022 年 5 月，公司分子诊断业务平台推出的新冠病毒、甲型流感病毒、乙型流感病毒、呼吸道合胞病毒的核

酸检测产品已获得欧盟 CE 认证，随着分子诊断业务的加入，将进一步加速公司体外诊断业务的快速拓展。

5、公司盆底产品的销售进展？2021 年及 2022 年预计装机数量？

盆底业务目前还处于起步阶段，2021 年盆底销售额约 3,000 万元，2022 年目标增速为 50~60%。盆底产品应用领域广泛，不仅局限于产后漏尿等症状。

盆底业务除了仪器销售外，其电极等耗材也会带来部分增量。此外，公司还在积极布局便携式家用盆底设备，进一步提升综合竞争实力。

6、公司超声业务上半年快速增长的原因？

从公司角度来看：(1) 超声业务作为公司近年来重点投入的产线之一，目前已实现了超声高中低端的全面覆盖，相关短板也不断补足，如探头、功能模块、图像等，使得产品的综合竞争实力不断提升。(2) 得益于公司全球化营销渠道的不断拓展，特别是疫情后 EDAN 品牌的国际影响力大幅提升，加快了超声业务的海外拓展进程。

从行业角度来看：近两年新冠疫情使得国内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。超声作为一款常规类医疗器械产品，这些年其应用领域早不仅仅局限在超声科，已开始向其他科室拓展，智能化、便携化、专业化的超声产品市场需求增长迅速，且此领域也一直是公司超声业务重点拓展的方向之一。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开始得到释放，使得整个超声行业需求回暖。

7、对于 IVD 行业未来可能涉及集采，公司如何看待？

公司实施集采压缩的主要是 IVD 产品在流通环节的利润空间，而集采本身对于掌握核心技术的优质国产厂商来说会是一个加速进口替代，扩大市场份额的契机。

以公司 IVD 业务中的血气产品为例，根据有关三方报告显示，目前我国血气产品的市场份额在 24 亿元左右，主要被雷度米特、沃芬、雅培等外资品牌占据，其市场占有率超过 90%。由于血气产品具有较高的技术壁垒，加上其他国产厂家还处于发展阶段，公司作为国产血气的第一品牌，倘若在血气行业实施集采，对于公司来说会是一个提升市场占有率的契机。

	<p>8、能否量化目前医疗新基建对于公司业绩的正面影响？</p> <p>公司目前没有拆分具体的订单来源，所以没办法量化医疗新基建对于业绩的贡献。但是不可否认的是，目前国内各省份对于医疗新基建的热度还是很高的，但由于各省份经济发展水平不同，所以新基建投入的力度和时间也会存在一定差异。公司作为一家多产品线的信息化综合解决方案供应商，将积极响应各省市对于新基建的需求。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022年9月15日、9月16日、9月20日
备注	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公告整理所得，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。