

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：2022-003

投资者关系活动类别	<input 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 电话会议/线上会议
参与单位名称及人员姓名	安信基金 陈少波 平安基金 刘杰 博时基金 张弘 青岛晟庄私募基金 张海峰 创金合信基金 王鑫 上海和谐汇资产 陈凯 长盛基金 周思聪 上海冲积资产 张智聪 大成基金 郑少芳 上海东方证券资产 徐宏 江琦 刘中群 东北证券 刘宇腾 余丹 张煜 上海照友投资 郭子轩 苑 温中朝 王雷 上海睿扬投资 王世超 罗会礼 东吴基金 吴佳歆 上海东方证券资产 谭鹏万 东亚前海 赵丹 上海盛宇股权投资基金 张亚辉 东方阿尔法基金 程可 天弘基金 郭相博 刘盟盟 方正证券 曹佳琳 天风证券 李臻 工银瑞信基金 丁洋 李乾宁 泰康资产 颜媛 光大保德信 张翔宇 信达澳亚 李东升 广发基金 李善欣 兴华基金 徐迅 国泰君安 徐驰骋 赵峻峰 兴证全球基金 李扬 恒健国际 梁媛 银华基金 秦锋 红土创新基金 廖星昊 圆信永丰基金 方瑾 泓澄投资 殷萌 远信（珠海）私募基金 叶铮 华宝基金 袁银泉

	<p>华泰柏瑞 邹丽晴 华商基金 侯瑞 华泽投资 周莹 嘉实基金 孙晓晖 民生证券 宋丽莹 南京青云合益投资 许昆 江苏省高科技产业投资 张旭翔 鹏华基金 郎超</p> <p>英大保险资产 卫雯清 李海 银河基金 毛泓洋 中银证券 周海涛 中再资产管理 张懿 中国国际金融 孟繁卓 杨钟男</p>
时间	2022年10月25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	董事兼总经理 王学敏、公司监事会主席 倪冰、财务总监 姜鹏、副总经理 牛丹丹、副总经理 张海涛、董事会秘书 安国柱
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 简要介绍前三季度公司总体经营情况。 答：前三季度公司实现营业收入 8.02 亿元，较上年同期增长 26.70%；归属于上市公司股东的净利润 1.95 亿元，较上年同期增长 24.64%。报告期内公司在华润集团总体健康战略导向指引下，继续深化由研发导向向销售导向转型的战略部署并取得阶段性成效。前期投放的仪器产品带动试剂上量效果显著，为公司全年业绩提升打下坚实基础。</p> <p>2. 请简要介绍前三季度国内营销中心市场拓展情况，客户结构与以往对比有何变化？ 答：报告期内，公司借助仪器多元化的优势，重点开发具有三甲级资源的渠道分销商，在国产替代、千县工程等政策的指引下，公司的产品招商好于预期。同时，公司以整体化实验室拥有全自主知识产权拳头产品为引领，加大了尿液分析流水线、生化免疫流水线、血细胞分析流水线、凝血分析流水线、妇科分析流水线等高端产品的销售力度，客户群体由二甲及乡镇医院，逐步向三甲和区域性中心医院扩展。</p> <p>3. 上半年免疫产线对公司营收占比达到了 10%以上，三季度免疫产线的销售情况如何？ 答：免疫产线是公司增速较快且销售份额持续提升的产线。免疫产线产品经过近五年市场验证，已获得终端用户的认可。相关检测项目已经达到国际品牌检测水平。随着 CM-640 的转产及检测项目的不断丰富，有助于免疫产线营收占比的提升。</p>

4. 近年来国际市场增速保持良好，国际市场的收入结构如何？迪瑞医疗的竞争优势有哪些？

答：目前迪瑞医疗国际市场以尿液和生化两大产线为主，在优势产线基础上加大免疫、凝血等产线的推广。国际团队已完成部分国家市场的产品注册工作。公司产品主要涵盖七大产线并拥有全自主知识产权，仪器产品优势明显。同时，公司作为国内最早开拓国际市场的 IVD 企业之一，通过持续的海外本地化管理，积累了优质的终端客户资源。

5. 请介绍公司发展规划，为了保证战略规划的实现公司采取哪些措施？

答：“十四五”期间公司将通过内生增长和外延式发展来保障战略目标的实现。一是组织保障，通过引入华润文化，优化公司考核体系激发员工潜力，借助一期、二期股权激励将核心管理团队与公司、股东利益相结合确保公司发展战略和经营目标的实现；二是产品保障，公司 30 年来积淀的技术底蕴，多元化的产品优势是公司实现内生增长的规模和基础，公司将持续加大研发投入，为战略目标的实现持续提供具有竞争优势的产品；三是华润体系赋能，深化产业协同，通过窗口医院建设及渠道深度融合，确保公司“十四五”战略规划的实现。

6. 公司提高了关联交易额度，请介绍一下华润体系业务赋能的背景和未来预期？

答：华润体系赋能主要围绕两方面合作展开，一是与华润医药商业渠道方面的合作；二是与华润健康产业终端客户的合作。随着公司相关产品在华润体系的测试和渠道商业谈判的推进，与华润产业协同交易额度也随之发生变化，由年初预计 2000 万元调整到 8500 万的额度。双方将以整体化实验室等拳头产品为核心，推进窗口医院建设和区域协同工作的推进，重点开发以三甲医院为主的终端用户。

7. 简介公司扩充产能的事项及进展情况？

答：当前公司产能不能满足“十四五”战略规划销售目标的需求，公司以租赁厂房的方式快速提升仪器产品产能，本次租赁新厂预计 11 月初投入使用，将提升公司生免流水线、整体化实验室等新品的产量。

8. 有关部门发布了关于使用贴息贷款更新医疗设备的相关政策，对公司有何影响？

答：随着贴息政策的陆续推进，将为具有仪器产品多元化优势的医疗器械生产厂商带来新的采购需求。此次政策覆盖的方向和领域均较为全面，公司高通量的生化、免疫、整体化实验室等高端仪器产品具有较强的市场竞争力。目前，公司国内营销中心正积极与医疗机构展开对接。

	<p>9. 对比华润入主前后，公司收入结构发生了哪些变化？</p> <p>答：华润入主前公司的收入主要以尿液和生化分析两大产线为支撑，占比较高。华润入主后，积极发挥仪器多元化优势，随着免疫、妇科及整体化实验室等新产品占比得到提升，公司收入结构呈现多元化的增长趋势。同时，公司品牌影响力得到显著提升，销售团队重塑重点省区的经销网络，按产线确定经销商，优化管理机制，捕捉更多的市场机会，促进公司稳定健康发展。</p>
提供的有关资料	无