

## 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____                 |
| 参与单位名称及人员姓名   | 西南证券、中银证券、华鑫证券、华安证券、长城证券、易方达基金、汇添富基金、新华基金、农银汇理基金、东吴基金、建信基金、博时基金、UBS、南方鑫泰、中银基金、中信建投基金、汇丰晋信基金、聚龙投资、中电投先融资管、泰聚基金、泓骐基金、涌容资产、凯丰投资、友邦投资、前海天成时代、前海百川   |
| 时间            | 2022年10月26日    10:00-11:00<br>2022年10月26日    15:30-16:30  |
| 地点            | 公司会议室   |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事会秘书: 祖幼冬<br>证券事务代表: 刘思辰   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>一、经营情况介绍</b></p> <p>2022年前三季度,公司实现营业收入12.42亿元,与去年同期基本持平,归母净利润1.90亿元,同比下降20%左右。其中,第三季度实现营业收入3.84亿元,同比增长2%左右,归母净利润0.39亿元,同比下降40%左右。</p> <p><b>从费用角度来看:</b>今年前三季度,公司严格执行年初制定的经营计划,相关投入未因单季度业绩变化而进行调整,相关费用支出同比增长,其中研发费用同比增长17%左右,销售费用同比增长15%左右。</p> <p><b>从业务板块来看:</b>今年前三季度监护业务同比下降20%左右,但较2021年</p> |

全年同比近 60%的降幅已大幅缩窄，心电业务同比基本持平，其他业务同比则持续增长，其中超声影像业务同比增幅超过 30%。

## 二、互动问答

**1、市场评估医疗设备贴息贷款政策将有 2000 亿用于医疗，请问对公司的影响几何？**

国家推出医疗设备贴息政策利好整个国内医疗器械行业，根据公司目前了解到的情况，今年 Q4 国内各医疗机构主要处于计划、申请阶段，部分进度较快的医疗单位会在年内签订订单，而大部分订单预计将在明年上半年体现。

至于影响程度，国内各医疗设备厂家因自身的业务布局不同，受益于贴息贷款的范围和程度就会存在差异，但整体来看，公司产品线丰富，同时具有较强的市场竞争力和品牌基础，相信获益程度或将超过行业平均水平。

**2、公司预计今年 Q4 的业绩，内销驱动多一点，还是外销？**

应该是内销业务，Q4 随着公司内销业务的持续拓展，国内医疗设备贴息政策的利好刺激，加之 Q3 部分未交付的订单延迟至 Q4 交付，内销业务的增长预计会比外销增长更多、更快一些。

**3、今年前三季度，公司超声业务同比增速超过 30%的主要原因，未来是否可以维持持续增长？**

**主要原因：**(1) 公司超声业务经过近几年持续性的研发投入，目前已在图像、算法、人工智能、探头等方面取得不小成就，已具备相当强的综合竞争实力。(2) 因前两年疫情的原因，医疗机构被抑制的超声需求在今年陆续释放。(3) 全球超声市场需求持续增加。

**未来持续性：**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，且此领域一直是公司超声业务重点拓展的方向之一。

未来，随着医疗技术的不断进步，作为无创医疗影像的超声诊断产品会使得更多的基层医疗单位能够配置超声产品。因此，公司对于超声市场的发展充满信心，也相信在此领域会大有可为。

#### **4、请问公司今年前三季度，内外销占比情况？**

2022年前三季度，公司外销业务约占55%，内销业务约占45%，预计全年内外销占比会基本持平。

#### **5、请介绍下血气市场的规模、以及竞争情况？**

根据有关第三方报告显示，2021年全球血气分析仪市场规模约30亿美元左右，预计到2025年全球血气分析仪市场规模将达到60亿美元左右。目前我国血气分析仪市场规模在20-30亿元人民币左右，行业增速近20%。由于血气技术具有一定的技术壁垒，国内厂家技术处于发展阶段，目前国内血气分析仪市场主要被外资品牌占据，其市场占有率超过90%，其中雷度米特、沃芬的市占率较高，公司作为国产血气的第一品牌，目前国产替代进程不断推进。

理邦的目标是成为在全球范围内，血气业务的领先厂家之一，与一众外资品牌同台竞争。公司将在2-3年内，不断提升现有i15、i20干式血气系列的品质，同时加紧推进湿式血气项目，以增强在血气领域的综合竞争实力。

#### **6、公司对于5+1战略目标是否进行调整？**

目前未进行调整，对于5+1战略目标，虽有挑战但仍充满希望！在未来2-3年内，公司将有一大批新品陆续上市，且随着全球化进程的不断加快，加之公司近几年内部组织管理能力的大幅提升，我们对于5+1战略目标的达成仍充满信心。

一家公司的经营不会一帆风顺，总会遇到各种各样的客观困难，危机来临的同时也会带来机遇，在此之前我们唯有修炼内功并做好充足的准备，方能在机会来临时，脱颖而出。

#### **7、目前欧美复杂的国际政治、经济形势会对公司海外业务产生影响吗？**

从短期来看，海外紧张的政治、经济形势会对公司海外业务带来一定程度的负面影响。从长期来看，以史为鉴，当欧美发达国家经济进入滞胀或者衰退，在其预算有限的情况下，对于高价医疗设备的承受力会下降，反而对于性能优异、价格低廉且具有一定品牌影响力的国产医疗设备需求会大幅增加。因此，倘若时间周期拉长，这对于具有一定全球影响力，且具有性价比优势的优秀国产医疗设备厂家来说，会存在一定机会。

|              |   |
|--------------|---|
|              | <p><b>8、公司对于今年第四季度以及 2023 年业绩的展望？</b></p> <p>2022 年 Q4，从销售额角度看，公司对 Q4 业绩同比、环比实现增长充满信心；从净利润角度看，随着公司销售业务的持续拓展，叠加医疗设备贴息政策部分项目落地，将共同提升当季净利润水平。子公司深圳博识今年经营情况持续向好，商誉减值对净利润的负面影响降低，加之政府补助、汇兑收益为正都会对净利润带来积极影响。至于费用支出方面，公司会继续按照年初制定的经营计划执行，将全力提升销售额作为当季首要目标。</p> <p>对于 2023 年，随着公司新品的陆续上市，加之医疗行业利好政策的加持，监护线止跌企稳、其他各产品线快速增长会是大概率事件。当然，前述对于今年 Q4 以及 2023 年业绩的展望，是公司基于当下客观环境所做，不构成对广大股东的业绩承诺，具体业绩请以后续披露的定期报告为主。</p> |
| 附件清单<br>(如有) | 无   |
| 日期           | 2022 年 10 月 26 日  |
| 备注           | 本活动记录表中对于未来业绩的预期及展望是管理层根据当下业务发展情况所作出，不构成对广大股东的业绩承诺，具体财务数据请以后续披露的正式报告为准。   |