迪瑞医疗科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2023-003

	I		71	# 5: 2023-003
投资者关系活动	□特定对象调研	Ŧ	□分析师会议	
类别	□媒体采访		√业绩说明会	
	□新闻发布会		□路演活动	
	□现场参观		√其他 <u>电话会议</u>	
参与单位名称及	IGWT Investment	PAG	Valliance Asset	安信基金
人员姓名	安信证券	奥博医疗	博道基金	博时基金
7 17 17 17	博裕景泰	博裕资本	诚盛投资	澄金资产
	冲积资产	翀云基金	淳厚基金	达坚资产
	大成基金	淡水泉	德邦证券	迪策投资
	第一曼哈顿	顶天投资	东北证券	东方阿尔法
	东方红	东方证券	东吴基金	东吴证券
	东亚前海	对外经贸信托		方正证券
	蜂巢基金	富国基金	富荣基金	高毅资产
	歌汝私募	工银国际	古槐资本	观合资产
	光大证券	广发基金	国海证券	国金证券
	国君证券	国联证券	国盛证券	国泰君安
	国新新格局	国新证券	国信证券	国赞基金
	海通创新证券	瀚伦投资	和谐汇一	恒健国际
	恒立基金	弘毅金涌资产		红石榴投资
	红土创新基金	宏道投资	鸿运基金	华安基金
	华安证券	华创证券	华福证券	华润深国投
	- 八 温 / - 华润资本	华商基金	华泰柏瑞	华泰证券
	华西证券	华夏东方养老		华夏久盈资产
	华鑫证券	汇安基金	嘉合基金	见龙资产
	建信基金	建信养老金	金安基金	金百镕投资
	金股投资	金泊投资	金塔投资	锦上基金
	景领投资	景顺长城	九泰基金	开心龙基金
	凯丰投资	凯昇投资	凯思博投资	昆仑资本
	理成资产	利位投资	路博迈基金	民森投资
	民生证券	名禹资产	明亚基金	沐杉投资
	南方基金	纽富斯投资	农银人寿	诺德基金
	鹏华基金	平安养老保险	•	平安证券
	平安资产	谦心投资	前川投资	前海百川基金
	前海创富基金	前海云溪	勤辰基金	勤辰私募

	1					
	勤远基金	青榕资产	榕树投资	融通基金		
	睿郡资产	睿融基金	若汐投资	山西证券		
	上海冰河	上海歌斐	上海勤辰	上海证券		
	上汽颀臻	上银基金	尚诚资产	世豪资本		
	首创证券	苏银理财	太平洋资产	泰德圣投资		
	泰康基金	泰康资产	天风证券	天弘基金		
	天貌投资	通用技术投资	同泰基金	万和证券		
	万纳基金	西部利得基金	仙人掌基金	湘财证券		
	新华基金	新余银杏	鑫诺嘉誉	信达证券		
	兴业基金	兴业证券	循远资产	羊角基金		
	野村东方国际	易方达基金	易正朗投资	翊安投资		
	银华基金	盈峰资本	永望资产	优益增投资		
	煜德投资	源峰基金	源乐晟投资	云杉投资		
	运舟资产	泽铭投资	长安基金	长白山股权投资		
	长城保险	长城基金	长见投资	长信基金		
	招商基金	照友投资	肇万资产	浙商证券		
	中安汇富	中大创投	中庚基金	中国国际金融		
	中国人寿	中航信托	中金国际	中融基金		
	中泰证券	中天国富	中信建投	中信期货		
	中信证券	中银国际	中邮证券	准锦投资		
	紫阁投资					
时间	2023年4月18日至2023年4月21日					
地点	线下/线上会议					
上市公司接待	董事长宋清、董事秦锋、董事兼总经理王学敏、独立董事余宇					
人员姓名	莹、监事会主席倪冰、华润资本医疗健康产业基金执行董事姜					
	仁伟、财务总监姜鹏、副总经理张海涛、副总经理牛丹丹、副					
	总经理董事会秘书安国柱、监事刘旺、证券事务代表徐铭泽					
投资者关系活动	除已公告内容外,新增沟通内容如下:					
主要内容介绍	世内容介绍 1、请介绍一下公司"十四五"战略规划相关进展情况? "十四五"期间公司将通过内生式增长和外延式发展双向驱动确保战略目标的实现,力争公司迈入行业第一梯队。在内生增长方面,明确以研发导向向销售导向转型。国内市场优化销售体系,增强渠道管理能力,直销及亚直销业务能力得到进一步					
	提升,客户群体从县乡镇医院向三甲级医院上移。国际市场聚焦重点国家及地区,继续强化本地化管理,推动国际市场业绩					
	持续的增长。同	同时,公司全面对	对标华润管理体	系建设,从组织		

和文化体系、法人治理体系、党建引领等多纬度,为商业模式转型及迎接新竞争形态做好准备。

2、请介绍一下公司在保护中小投资者方面做了哪些工作?

证监会 2023 年系统工作会议中指出"建设中国特色现代资本市场,更要好保护中小投资者合法权益,积极探索提升中小投资者获得感",迪瑞医疗董事会正在积极落实该项要求。在分红方面,公司通过持续、稳定、科学的分红机制,多年保持较高的分红比例。在中小股东行使表决权方面,公司在股东大会中实行公开征集、中小股东单独计票,为中小股东行使表决权提供便利。在投资者交流方面,通过业绩说明会、投资者交流会、实地邀请调研等多种形式,与投资者建立良好的沟通渠道,切实保护中小投资者的合法权益。公司长期以来坚持稳健经营,以优异的业绩回报广大投资者。

3、华润入主后,国际市场营销政策有何变化?

根据公司"十四五"战略规划目标,打造高效精细的营销体系,聚焦国际 19 个重点国家市场。通过持续推进团队本地化运营,实行大客户策略提升终端获得能力并扩大客服队伍下沉服务到终端,精准响应为客户提供高质量服务。国际团队加强了与终端客户的学术交流和互动,培育重点客户,有益于高通量产品的市场推广。

4、国际市场与同行业对比,产品主要竞争优势有哪些?

公司作为较早布局国际市场的国内 IVD 企业之一,产品远销全球 120 多个国家和地区。凭借国际市场 20 余年品牌积淀,拥有稳定的销售渠道及品牌影响力。公司产品涵盖的七大系列并全部拥有自主知识产权,具有机型丰富、高效智能、安全稳定、检测试剂全等特点,可满足不同国家客户的需求,特别是生化、尿分、血球分析等机型在欧洲及拉美州产品销售占比较高,拥有良好的口碑和市场基础。公司会继续保持高比例的研发投入,提供更具国际竞争力的产品。

5、请介绍一下,迪瑞医疗国内市场竞争力比较强的产品有哪些?

公司重点主推的化学发光免疫分析、妇科分析、整体化实验室等产品在国内市场有较好的竞争优势。其中整体化实验室得到了较高的市场认可,本款产品通过前处理模块,灵活搭配公司的生化、免疫、凝血等产线产品,已服务于多家三甲级医院、县域中心医院、第三方检测机构以及大型体检中心。同时,以高通量流水线产品为代表的 CSM-8000 生化免疫流水线产品,将CS-2000 全自动生化分析模块和 CM-320 全自动化学发光免疫分析模块组合,支持多种模块组合,具备可延展性功能。公司产品可满足高级别医院打造智能化实验室需求。

近期公司推出的 CS-690 全自动尿生化分析仪, CM-640 免疫全自动化学发光免疫分析仪, BCA-4000 全自动凝血分析仪等多款实力新品。其中 CS-690 全自动尿生化分析仪, 作为尿液生化的专用机型, 包括尿糖、尿酮体、尿蛋白、尿胆原以及尿胆素等尿常规检测中的主要项目。其拥有直接上样、智能防堵、高效清洗、创新算法等特点, 适用于 ICU、急诊等检验科室。公司多年坚持仪器与试剂均衡发展, 通过先进技术赋能诊断检测。公司检测产品可覆盖医学检验室 80%以上检测项目, 在肿瘤标志物、炎症标志物、尿微量蛋白定量等细分领域拥有差异化项目优势。

6、在提升试剂销售占比方面,国内市场将要采取哪些措施?

公司在提升销售占比方面,国内团队主要做了三方面工作:一是加快了高通量产品的装机和调试速度,特别针对重点客户优先响应和重点支持;二是调整经销商和销售人员的考核比例,奖惩分明,激励销售团队完成任务;三是加大医院使用端的学术推广,加强与检验科、临床等多个医院体系的沟通,进一步提升公司试剂在整个医院体系的品牌知名度。

7、2022年外延式发展工作做了哪些工作? 2023年有何规划?

2022年公司已完成多个外延式发展项目的筛选、洽谈、评价等储备工作,项目主要围绕三个方面:一是与现有产线重合标的横向并购,能快速提高产线市场份额,使该产线能进入行业前列;二是关注能给公司业务带来增量的标的纵向并购;三是关注医疗器械工业领域,公司作为华润在医疗器械领域唯一的工业载体,承载着集团在医疗器械领域发展的重要使命和担当。公司将持续推进外延式发展工作,同时秉着风险可控、审慎的推进并购项目。因涉及谈判项目的估值、评价等细节,实施时间存在不确定性,请以公司公告为准。

提供的有关资料

无