

其证券代码: 300206

证券简称: 理邦仪器

编号: 2023-005

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	HSBC Qianhai Securities Limited Allspring Global Investments Australian Super China AMC Chongyang Fiera Capital Fullgoal Guotai Junan Assets (Asia) Harding Loevner JPMAN Morgan Stanley Huaxin Schroders Thornburg Investment Management Yiheng Capital Snow Lake Capital UG Investment Advisers Matthews 首创证券
时间	2023年5月19日 9:00 - 11:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总裁、财务负责人、董事会秘书: 祖幼冬 全球市场与战略高级总监: 尤晓辰 医疗信息部总监: 毕文强 证券事务代表: 刘思辰

投资者关系活动主要内容介绍

公司全球市场与战略高级总监尤晓辰先生，分别从丰富产品线与综合解决方案、持续的研发创新能力、创新性高端人才储备、完善的全球营销网络系统、良好的全球售后服务体系，五个方面介绍了公司核心竞争力。

公司医疗信息部总监毕文强先生，分别从妇幼健康领域、病人监护领域、心电诊疗领域、急诊急救领域以及居家健康领域，五个方面介绍了公司 Allink 智慧联综合解决方案。

介绍结束后，公司管理层就投资者的现场提问进行了解答，交流结束后投资者参观了公司展厅。本次现场交流的主要内容如下：

1、当前市场环境下，公司对于未来海外业务增速的预期？

理邦于 2000 年开始进军海外市场，得益于公司过硬的产品品质，目前已成长为一家国际知名的民族医疗器械公司，2022 年理邦海外业务占比超过 50%。

当下全球政治经济环境较为复杂，考虑到国内经济环境优于海外，因此公司预期未来国内业务增速会高于海外业务。同时，随着公司国际市场本地化建设进程的不断加快，公司会努力将海外业务增速，保持两位数以上增长。

2、请问作为软硬件一体化的 Allink 智慧联综合解决方案，软件收入占综合解决方案的比例是多少？

公司目前已完成了从单一硬件医疗器械设备销售，向提供医疗器械综合解决方案供应商的转变。理邦在医疗硬件领域耕耘 20 余年，对解决医疗用户在临床领域的痛点，具有天然的竞争优势。因此，Allink 智慧联综合解决方案的推出，进一步拉近了公司同终端医疗用户之间的距离，增强了用户粘性。

终端医疗用户采购公司 Allink 智慧联解决方案后，只要公司在运营期间提供良好的客户服务，那么用户在后期，如有新的综合解决方案采购、软件系统升级、硬件设备换代需求时，均会优先考虑理邦产品。

理邦 Allink 智慧联综合解决方案的收入主要由三部分构成，分别是硬件收入、软件收入以及未来的服务收入。目前，软件收入占比在 20%-25%左右，具体方案会视不同医疗机构的实际需求，占比有所差距。

3、从产品角度来看，理邦的 Allink 智慧联综合解决方案有哪些核心竞争优势？

核心竞争优势主要体现在以下三个方面：

(一) 设备物联与数据决策。① 提供院级设备互联平台，连接各类医疗设备形成统一的设备管理平台。② 建立生命信息数据仓库，便于数据挖掘和数据决策。③ 全息生命信息实时分析，高效预警和决策支持。④ 全流程、结构化的业务数据，为数字化运营和管理提供数据基础。

(二) 软硬件一体化的临床专科信息化解决方案。① 提供贴合临床的专科业务及临床路径专业化信息方案，帮助临床实现业务及临床路径闭环。② 专业的临床诊疗、监测设备与系统深度融合，为临床提供及时、精准、可靠的数据，助力诊疗效率提升。③ 专业的服务团队提供临床业务数字化转型的保证。

(三) 数字健康服务平台。① 提供专业的远程诊疗平台，助力区域医疗发展。② 精准的理邦云服务平台，助力医疗机构服务延伸。③ 丰富的内容服务平台，为用户提供专业的宣教、健康管理等内容服务，助力医疗机构服务提升。

4、公司海外业务是否会针对不同国家和地区，实施差异化的销售策略？

公司业务远销全球 170 多个国家和地区，各个国家和地区会因经济发展水平、用户实际需求方面存在一定差异，因此公司会因地制宜，针对不同国家和地区，提供差异化的产品及营销方案。

以胎监产品为例，针对西欧、北欧、北美等，对于用户隐私十分关注、医疗单位购买力强的国家和地区，公司会提供高端的床旁胎监产品。而针对于一些用户基数大、医院诊疗环境较为拥挤、购买力相对有限的国家和地区，则提供一体化、无线的胎儿工作站作为产品方案。

未来，得益于理邦多年来在监护、心电、妇幼、超声及体外诊断产品线上的技术沉淀和临床服务实践，我们将智慧医疗的加持，不断为全球用户提供更加丰富、优质、智能、差异的信息化综合解决方案。

	<p>5、公司在海外业务推广过程中，Allink 智慧联综合解决方案如何解决用户隐私问题？</p> <p>公司一直持续关注业务所涉及国家和地区的相关法律法规，并配置了专门专家团队进行解读。产品方案在相关国家落地前，公司会针对销售国家的法律法规规定及用户需求，对相关设备进行技术调整，甚至部分技术调整在产品研发阶段就已考虑其中，以此来确保公司的硬件、软件系统在海外市场销售的合法合规性。</p> <p>6、请问国家推行的医疗器械集采，会对公司业务产生影响吗？</p> <p>目前国家实施的集采政策主要集中在药品以及高值耗材领域(骨科、心脏支架等),公司的主要产品以医疗诊断设备及 IVD 产品为主,目前暂不涉及。</p> <p>从产品角度来看,各类医疗诊断设备种类繁多,不同厂家在技术特点、参数配置及性能上存在较大差异,加之各级医疗机构对于产品的需求也不尽相同,因此很难进行一致性评价和统一带量采购。至于公司 IVD 产品中的试剂领域,由于技术门槛高、检测项目繁杂、仪器和试剂的封闭式系统等特点,加上本身也不属于高值耗材,因此实施集采的可能性也很小。</p> <p>国家在医疗行业实施集采,其核心逻辑是,在解决医保资金紧张问题的同时,还能向医院、人民群众提供更加优质的医疗服务。公司认为集采等控费政策,对于那些掌握核心技术的优质国产厂商而言,是一个快速提高国内市场占有率的有力契机。即便是在销售价格、毛利率方面会有所下降,但是其带来的采购量增长还是十分客观的。因此,总体来看降价增量对于中间流通环节影响会比较大,但对于公司这类厂家来说,整体影响趋向正面。</p> <p>未来,理邦将继续保持高力度的研发投入用于新品研发,不断对现有业务生态进行完善,特别是在信息化方面将持续进行布局,为广大医疗单位提供一整套的、差异化的医疗信息化综合解决方案。</p>
附件清单 (如有)	无

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。
----	---