

证券代码：300206

证券简称：理邦仪器

编号：2023-006

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 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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	东吴证券、上海证券、开源证券、国信证券、西南证券、太平洋证券、国联证券、国盛证券、华安证券、民生证券、首创证券、山西证券、瑞银医药、Broad Peak Investment Advisers、、heartland、EXOME Asset、CPPIB、Manulife、泓德基金、华创资管、中信建投自营、中欧瑞博、玖鹏投资、益理资产、平安资管、长江养老、南京璟恒、中融基金、农银汇理、幸福人寿、东方证券自营、九泰基金、中银基金、中融基金、汇丰晋信、益理资产、剑龙私募基金、上海翀云私募基金、天弘基金、汐泰投资、博远基金、中邮人寿、凯丰投资、上海天猷投资、于翼投研、景熙资产、阳光资管、广东泓骐基金、益和源投资、永赢基金、深圳前海天成时代、中汇、长城证券投资、金之灏私募基金、泰聚基金、彤源投资、亚太财险、易事达投资、锦洋资产
时间	2023年8月23日 10:00 - 11:00
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 证券事务代表：刘思辰
投资者关	

系活动主要内容介绍

1、请对公司上半年业绩情况进行介绍？

2023年上半年，公司实现总营收10.90亿元，同比增长约27%；归母净利润2.07亿元，同比增长约38%。从单季度来看，今年Q2实现营收4.50亿元，基本与去年同期持平，环比今年Q1下降约30%，主要原因系去年年底，随着国家疫情防控政策调整，国内市场对于病人监护仪需求大幅增长，特别是在1-2月份，需求尤为明显。加之今年Q1公司其他产品线均同比实现增长，进而使得今年Q1业绩，形成一个高基数。进入今年3月份以后，包括病人监护业务在内的各条产品线，均进入了常态化销售。

具体来看，今年上半年公司各产品线均同比实现增长，其中体外诊断业务同比增长最高，增幅超51%；病人监护业务同比增幅超42%；妇幼健康和心电诊断业务均同比增长10%左右；超声影像业务同比增长5%左右，略低于公司预期；智慧医疗业务上半年拓展迅速，新增了一大批全国示范性医院和重点建设项目，广受医疗终端用户好评；此外，公司To C端业务，个人健康保健板块，上半年也拓展迅速，公司六大电商平台（京东、天猫、淘宝、小红书、唯品会、有赞）所开设的自营店铺，营收同比增长超两倍。目前在售产品包括：胎心多普勒产品、盆底康复类产品、新生儿血氧仪、指式血氧仪、体温计等。后续公司还会有其它新品加入，相信个人健康保健板块会快速成长，形成公司业绩新的增长点。

2、请问，公司上半年超声业务增速，低于预期的原因？

上半年超声业务实现营收1.22亿元，同比增长4.51%，略低于公司预期。公司超声业务的基本面未发生变化，产品方面，诸如图像、算法、品类、人工智能等方面核心竞争优势持续加强。渠道方面，全球化营销渠道继续拓展，海外市场本地化建设持续推进，相关海外国家的注册数量同步增加。此外，整个超声行业规模也在继续扩容。

上半年超声业务营收同比增幅较低的原因，主要系去年Q2同期，海外业务有几笔黑白超声大单，拉动当期业绩增长，此类黑白超声大单的发生并非具有持续性。从全年角度来看，基于公司超声业务现有的产品竞争力、市场渠道及订单情况，公司对于其全年继续保持快速增长，信心十足。

3、近期国家大力推进医疗行业反腐，是否对公司业务造成负面影响？

医疗行业反腐可以从短期和长期两个方面来看：

(1) 从短期方面：整个医药行业的市场推广、学术会议等都会受到一定程度影响，对于公司的影响程度有限，目前尚属可控。

(2) 从长期方面：医疗反腐对于整个行业来说会是好事，经历行动以后，国内医疗服务行业的相关采购流程，会更加透明、更加规范化，这对于有品牌、具备一定市场影响力，且规范经营的厂家来说实属利好。公司产品属于临床常规用品，医疗行业反腐不会导致医疗机构采购需求和患者求医需求消失，相关需求会随着我国人口老龄化及国家医疗卫生体系不断完善，日益增长。

4、公司上半年毛利率同比提升明显，是产品结构的原因吗？

2023 年上半年，公司毛利率 58.06%，较去年同期增长 5.72%，主要是由于公司多产品线布局，在研发多年来持续性的高投入下，各产品线产品在品质、性能、品类等方面均得到持续提升，为公司销售额及毛利率进一步提升奠定了坚实基础。

从单个产品线内部来看：随着各产品线内部高技术含量、高毛利产品销售额不断增加，会带动产品线本身销售额及毛利率水平得到提升。以超声产线为例，中高端超声产品销售额比重的不断提升，是驱动超声产线近年来营收及毛利率持续提升的重要原因之一。

从多个产品线布局来看：随着公司优势产品线、战略培育产品线销售额不断增加，会使得其占公司总营收的比重持续提升，进而驱动公司整体毛利率水平得到提升，如体外诊断产品线。

未来，随着公司各产品线内部结构持续优化，优势及战略培育产品线营收规模持续增长，将驱动公司整体毛利率水平得到进一步提升。

5、请问集采对于公司未来业务的影响？

从产品角度来看，国家在医疗器械行业实施集采，主要是针对质量控制指标较单一、使用量比较大，终端价格严重虚高的产品。同时，医疗器械产品种类繁多，即使同一类设备在技术特点、参数配置及性能方面也均会存在差距，加之医

疗机构对于设备的需求也不尽相同，因此很难进行一致性评价，实施集采的难度较大。

目前公司业务涉及的医疗设备种类较多，暂时没有进入到集采范围。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，目前也没有纳入集采范围。

6、公司下半年对于监护业务的目标规划？

对于病人监护业务，公司会持续完善业务生态，不断提升监护类产品的综合竞争实力，特别是在危重症领域，将持续进行布局，提供一站式综合解决方案。从销售额角度来看，今年 Q2 监护业务营收为 Q1 的 50%左右。2023 年下半年，公司会继续拓展相关市场，力争使病人监护业务全年实现增长。

7、心电诊断业务的布局及未来拓展方向？

公司心电诊断产品领先于其他国产厂家多年，推出了一系列满足不同临床场景的心电图机，包括三大心电检查类别—静态心电、运动心电、动态心电/血压。早期，公司心电图单机品质优于国内其他厂商，但是信息化方面与国内专业信息化厂家相比，还是存在一定差距。近几年随着公司对心电信息化持续优化升级，加之理邦产品在业内的良好口碑，公司心电诊断产品的综合竞争实力不断增强。2023 年度，公司心电信息化诊断系统的新增用户数量，已反超国内某老牌心电信息化厂商。

未来，公司会持续巩固心电产品的优势地位，在品牌影响力、渠道覆盖率、细分市场占有及信息化方案设计上持续提升。同时，针对国际市场，公司将大力推进本地化建设进程，不断提升海外市场的服务能力。

8、公司大力推进 Allink 智慧联综合解决方案的原因？

智慧医疗领域一直是公司持续关注且真正大力投入的领域之一。从 10 年前就开始做智慧医疗领域的预研工作，最初集团孵化了子公司智慧健康，试水心电信息化业务，取得成效后又专门设立了医疗信息部，进一步推进更多产品线信息化项目的落地。

目前医疗机构对于医疗信息化要求日益提高，公司 Allink 智慧联综合解决

	<p>方案，与医疗机构的临床需求相匹配。通过 Allink 智慧联综合解决方案，可有效规范医务人员的行为，进而提高医疗机构内部的服务质量，同时还能方便远程医疗及培训，实现上级医院将优质医疗资源下沉至基层医院。Allink 智慧联综合解决方案还将医疗机构各个医疗孤岛、医疗资源相连接，有效改善了各地区医疗水平不均衡的问题，因此现在行业内，具备一定规模、品牌、产品线较多的公司，均推出了信息化综合解决方案，这也是医疗器械行业未来重要的发展方向之一。</p> <p>9、请问今年上半年公司国内外业务营收占比是多少？</p> <p>今年上半年，公司国内业务营收占比约 55%、国际业务营收占比约 45%。</p> <p>10、请问体外诊断产品线今年上半年的营收增长情况？</p> <p>体外诊断产品线，上半年营收同比增长 51%，其中 Q1、Q2 销售额接近，Q1 营收较高，Q2 环比略低。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>备注</p>	<p>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。</p>