

证券代码：300206

证券简称：理邦仪器

编号：2023-007

## 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 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 checked="" 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	德邦证券、西南证券、上海证券、开源证券、东亚前海证券、中山证券、嘉合基金、康曼德资本、中科招商基金、泰康资产管理（香港）、农银汇理、石智基金、上海承周资产、海通资管、华泰宝兴基金、杭州红骅投资等
时间	2023年8月28日 10:00-11:00、 11:00-12:00 2023年8月31日 9:00-9:45、 14:30-15:30 2023年9月7日 10:00-11:00
地点	深圳福田香格里拉酒店、上海浦东丽晶酒店、上海浦东文华东方酒店、上海浦东香格里拉酒店
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、请问国家医疗反腐行动持续推进，对公司业绩有何影响？**

**从短期来看：**国内医疗行业的市场推广、学术会议短期受到一定程度影响，医院短期可能会暂时减少一些设备采购，但是需求并未消失，仅是采购略有延迟。

**从长期来看：**反腐行动过后，预计国内医疗行业的相关采购流程会更加透明、更加规范化，对于公司这类规范经营、长期坚持研发持续性投入、具备一定品牌影响力的厂家来说，有利于国内市场份额的进一步提升。

**2、销售费用率虚高的企业预计会受此次医疗反腐行动影响较大，请问介绍下公司目前销售费用的支出情况？**

2023年上半年，公司销售费用率为22%左右。销售费用支出主要以员工薪酬、差旅费以及市场推广费用为主，其中最大项目支出为员工薪酬。上半年公司销售费用支出2.42亿元，其中员工薪酬支出1.55亿元，占比超过64%，同期差旅费用支出0.34亿元，占比14%左右；市场推广费用支出0.21亿元，占比8.6%左右。

公司业务遍及全球170多个国家和地区，销售人员1,000余人，以现有营收规模及国际化程度来看，销售费用支出相对合理，不存在虚高情形。

**3、今年上半年公司血球业务拓展迅速的主要原因？**

今年上半年公司血球业务拓展迅速，主要得益于产品品质持续提升及国际化营销渠道不断拓展。公司一直保持对血球相关产品（含兽用）的投入，不断推陈出新，产品品质不断增强。目前在售机型像H30 Rro、H60系列等产品，均采用了液路模块化设计，具备整机小巧、易于安装、故障率低等核心品质优势。

以H60S CRP & SAA全自动血细胞分析仪为例，其解决了临床原本需要多台仪器、不同样本类型、成倍时间成本才能解决的问题，相当于将血细胞分析仪、特定蛋白分析仪和末梢血分析仪进行高度整合，真正做到化繁为简，不仅大大节约了医院科室的空间，还降低了基层医疗单位高额的人力、物力成本投入，广受终端医疗单位欢迎，加之全球化营销渠道拓展，共同驱动其营收实现快速增长。

**4、2023 年上半年，超声业务同比增速低于预期的原因，公司如何看待其全年销售情况？**

上半年公司超声业务同比增速低于预期，主要系去年第二季度，公司海外业务存在几笔黑白超大单，带动当期业绩实现增长，而此类黑白超订单发生并非具有持续性，今年上半年超声业务主要依托于彩超产品销售，因此同比增速低于预期。

综合全年来看，鉴于公司超声产品在品质、全球营销渠道、品牌影响力方面的持续提升，公司对于其全年继续实现快速增长，充满信心。

**5、公司持续加大海外业务的拓展力度，是出于哪些方面考虑？**

① 经历多年来持续发展，理邦产品的技术水平不断提升，相关产品品质已达到海外国家，特别是欧美发达国家的准入要求，大力开拓海外市场能为公司进一步打开成长空间，同时还可以降低国内单一市场的经营风险。② 作为国内最早一批出海的国产医疗器械厂家，公司对于国际市场的法规要求、销售方式理解深入，加之多年来的持续的业务拓展，已建立起一整套完整营销体系。③ 公司在不断开拓国内市场的同时，海外市场业务也在大力进行拓展，近年来海外业务营收占比均在 50%左右，国际化是公司要长期坚持的发展战略。

**6、公司如何看待国内监护仪市场的发展趋势？**

**从应用场景来看：**监护仪作为一款常规医疗设备，其临床应用场景已从早期主要用于危重症病人的监护，发展到目前用于普通病房病人的监护，特别是在经历过此次公共卫生事件后，国家更加重视提升国内基层医疗单位的服务水平。

**从市场需求来看：**据公开资料显示，我国每 10 万人的重症医疗床位不到 4 张，这与发达国家相比仍存在很大差距。预计我国 ICU 病房的建设进程还会加快，从而提升对监护仪这类重症医疗设备的需求。因此，我们预计国内监护仪市场规模还会继续增长。

	<p><b>7、请介绍下目前公司智慧医疗业务拓展情况？</b></p> <p>理邦 Allink 智慧联以信息化技术为驱动，目前已融入了妇幼健康、病人监护、心电诊断、急诊急救、居家健康五大医疗应用场景。</p> <p><b>国内市场：</b>公司已累计完成超 5,000 家医疗机构和院内临床科室的信息化网络建设，新增一大批全国示范性医院和重点建设项目。像远程心电实现超 200 万人次远程诊断服务，妇幼保健服务达到 150 万人次健康管理服务。</p> <p><b>国际市场：</b>公司积极通过同国际各大主流 EMR 厂商建立合作交流，为公司设备能顺利入驻欧美主流院内市场奠定基础。截止目前，公司已逐步实现了国际大部分主流 EMR 厂商的技术对接。</p> <p><b>8、公司半年报有提出个人健康家庭护理业务，请问其销售方式以及公司未来对其规划？</b></p> <p>个人健康家庭护理业务由于终端客户为家庭，所以其营销渠道不同于公司其它面向医疗机构的产品，主要以电商销售为主，电商销售又可分为公司自营和代理两种方式。目前，公司自营平台包括京东、天猫、淘宝、有赞、小红书、唯品会等六个平台，在售产品包括胎心多普勒产品、盆底康复类产品、新生儿血氧仪产品、指式血氧仪产品、体温计产品等。2023 年上半年，公司自营店铺业绩同比增长超两倍，其中胎心多普勒 SD1 长期蝉联京东榜首、SD2 在天猫 618 期间销售额登顶胎心仪类目第一名、SD2 在小红书的累计销售额位居类目第一名。</p> <p>未来，公司将继续紧跟家用医疗器械市场需求，持续加大相关投入，不断扩充其它新品，进一步提高市场占有率，将各类家用医疗产品形成合力，培育公司业务新的增长点。</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。