

证券代码：300206

证券简称：理邦仪器

编号：2023-008

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 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、太平洋证券、英大资产、上海呈瑞资管、君和资本、金元顺安、中泰自营、东方自营、名禹资产、中信建投自营、中银基金、信达澳亚、Barings、鹤禧投资、健顺投资、沅京资管、淡水泉、汇百川基金、阳光资产、泰聚基金、凯石基金、汇丰晋信、远惟投资、北京知合、英大资产、深圳大道至诚、明世伙伴基金、中再资产、国海资管、申万菱信、禧弘投资、安信基金、金鹰基金、华创资管、首创证券、蜂巢基金、彤源投资、颐和久富、深圳正德泰投资、中意资产、万家基金、上海天猷投资、兴华基金、华安证券、新华基金、复星恒利、吉渊投资、亚太财险、光大证券、红马投资、西南证券、国联证券、开源证券、深圳天成时代、国盛证券、景顺长城、工银安盛、上海骏盛资管、泓骐基金
时间	2023年10月25日 15:00 - 16:00
地点	公司会议室

<p>上市公司 接待人员 姓名</p>	<p>董事会秘书：祖幼冬 证券事务代表：刘思辰</p>
<p>投资者关 系活动主 要内容介 绍</p>	<p>1、请介绍下公司前三季度业绩情况？</p> <p>2023 年前三季度，公司实现营收 15.24 亿元，同比增长 23%左右。从业务板块来看：公司各产品线均同比实现增长，其中病人监护业务、体外诊断业务增幅居前，分别同比增长 37%左右、33%左右；超声影像业务增速恢复明显，同比增长 18%左右；妇幼健康业务同比增长 8%左右，心电诊断业务同比增长 6%左右。从销售区域来看：国内市场同比增长 40%左右；国际市场同比增长 8%左右。</p> <p>2023 年第三季度，公司实现营收 4.34 亿元，同比增长 13%左右，环比今年第二季度基本持平，其中国内市场营收同比下降 5%左右，环比下降 18%左右；国际市场营收同比增长 30%左右，环比增长 9%左右。</p> <p>2、公司第三季度，超声影像业务的增长情况？</p> <p>2023 年第三季度，公司超声影像业务实现营收 9,400 万元左右，同比增长 43%左右，环比增长 60%左右，业务增速恢复明显。</p> <p>3、请问医疗反腐对于公司业务的影响？</p> <p>医疗反腐短期内会对公司业务产生一定程度影响，但是相关需求并未消失，仅是采购略有延迟，影响程度有限。从长期来看，反腐行动有利于医疗行业的采购流程更加透明、规范，对公司这类规范经营且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。</p> <p>此次医疗反腐主要是针对关键少数典型案例，国家卫健委也表示会“集中突破，纠建并举”，不会随意扩大集中整治的工作范围。目前相关市场活动正逐步恢复正常，预计今年 Q4 国内市场销售会进一步改善。</p>

4、今年第三季度，公司净利率下滑较多的原因？

净利率下滑较多的原因主要系公司继续加大对研发、销售等方面的投入力度，为今后业绩持续增长奠定基础。短期来看，会对当期利润产生一定压力，但有利于公司长远发展。当然，公司目前也在对研发投入、市场销售投入等进行合理优化，进一步提高内部效率，从而提升净利率水平。

5、公司如何持续开拓海外业务？

①通过增加海外办事处、子公司，加快海外市场的本地化建设进程。②提升产品在国际市场的准入水平，提前介入，做好相关国家的产品注册，使其更顺利进驻国际市场。③加强与国际上有实力的企业进行广泛、深入的业务合作，共同开拓国际市场份额。

6、从产品角度来看，公司 Allink 智慧联的最大竞争优势是什么？

公司 Allink 智慧联主要由硬件和软件构成。**从硬件角度来看：**理邦在医疗硬件领域耕耘 20 余年，产品线众多，无论是技术沉淀、用户口碑，还是解决临床痛点问题方面，具备显著的竞争优势。**从软件角度来看：**Allink 智慧联可以实现设备物联和数据决策，形成统一的设备管理平台，为数字化运营和管理提供数据基础。加之与公司专业的临床监测设备融合，可大幅提升医疗机构的诊疗效率和管理水平。

7、公司 i20 血气产品的特点及国内上市时间？

产品特点：① 国内首创干式血气全血检测血红蛋白及其衍生物；② 一张卡可同时检测 pH、pCO₂、pO₂、Na⁺、K⁺、Cl⁻、Ca⁺⁺、tHb、sO₂、F02Hb、FC0Hb、FMetHb、FHHb；③ 高通量，吸样到出结果小于 60s；④ 干化学法，单人份测试卡，常温效期长达 8 个月；④ 最低用量仅 65uL。

上市时间：i20 仪器已于 2023 年 9 月 21 日获得 NMPA 注册（粤械注准：20232221585），其配套的试剂盒于 2023 年 10 月 19 日获得 NMPA 注册（粤械注准：20232401705）。目前国内市场已进入上市销售阶段。

8、公司血气产品未来进入集采的可能性？

血气已成为临床常用医疗设备，对于其是否进入或何时进入集采，公司作为生产厂家无法预计，但会提前做好进入集采的准备工作。

公司血气产品的终端售价属于正常价格水平，假使未来进入集采范围，价格也不会存在太大波动。对于公司这类具备核心竞争优势的厂家来说，更贴近中国市场，市场服务效率更高，叠加国家政策扶持，将进一步提升公司在国内市场的占有率。

9、公司如何看待心电监测在家用市场的应用？

心血管疾病是威胁人类健康的三大疾病之一，从全球范围来看，心电监测的需求还是很大。随着人工智能、互联网、智能穿戴的大力发展，心电监测开始逐步往家庭方向发展。心电监测设备进入家庭，可以提前向医疗机构进行预警，提早进行干预，大幅降低病死率。但同时，家用心电设备在诊断准确性、数据归属方面还存在待解决的技术与法理问题，目前整个行业都还在持续探索，继续向前发展。

公司在心电领域积累已久，出口额连续多年位居国产厂商前列，早在 2015 年便成立了子公司智慧健康，对心电信息化业务进行布局，近几年其心电网络安装数量增加迅速。未来公司会继续保持对心电业务的投入力度，向医院、家庭等用户提供不同的远程心电监测方案。

10、公司对于明年全年业绩展望？

公司对 2024 年业绩充满期待。**从市场角度来看：**目前国际市场已由 2021 年同比负增长重新恢复到正向增长态势。随着公司海外本地化建设的持续深入，预计海外市场将继续保持增长；国内市场预计明年形势会好于今年，医疗新基建、国家建立区域性医疗诊断中心等政策的加持会拉动行业需求。**从产品角度来看：**一大批新品会进入销售序列，为公司业绩带来新的增长点。

综上所述，公司将力争 2024 年营收实现两位数以上增长，并通过内部优化管理，提升效率，争取全年净利润增幅能超过营收增幅。

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。