

证券代码：300396

证券简称：迪瑞医疗

迪瑞医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 4 月 23 日、2024 年 4 月 25 日
地点	1、全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net) 2、深圳证券交易所“互动易平台” (https://irm.cninfo.com.cn/)“云访谈”
上市公司接待人员姓名	董事、总经理王学敏，独立董事余宇莹，副总经理张海涛，副总经理牛丹丹，副总经理、财务总监张兴艳，董事、副总经理、董事会秘书安国柱
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司 2023 年度业绩说明会采取网络远程的方式进行，主要问题及答复整理如下（以下问题及回复时间不分先后）：</p> <p>1. 请介绍公司十四五的战略规划和举措？</p> <p>答：公司战略规划总体目标是成为行业的头部企业，虽然当前各种因素交织有一定压力，但总体发展节奏符合战略预期。2024 年，迪瑞在做大规模的同时将强调高质量发展，按照董事会的意见，今明年两年重点任务之一是试剂上量相关工作，提高利润水平。此外，当前形势有利于推进外延并购业务，公司经营层会与股东方一起加快外延发展的步伐。</p>

2. 请介绍公司在 2023 年发光、生免、流水线方面的销售装机情况，以及产品的使用和售后情况？

答：2023 年，公司凭借有效的市场拓展策略和持续的创新能力，在国内业务方面实现了增长。在整体市场情况方面，公司凭借自主研发的医疗检验仪器及配套试剂，进一步巩固了公司在体外诊断领域的市场地位，实现了销售的持续增长。公司通过深化与医疗机构的合作关系，扩大了在国内各级医院的渗透率，特别是在二级及三级医院市场中，公司的市场份额有了显著提升。

公司销售比较好的高速机型有生化 CS-2000、尿分流水线 MUS-3600、9600、4800、生免联机 CSM-8000 和 CSM-9000、GMD-S600 等。综合来看公司仪器产品性能稳定，性价比高，客户反馈体验好，这是迪瑞医疗成长的根基。接下来，公司会重点落实后续的试剂上量工作。

3. 请结合 2023 年和 2024 年一季度国际市场的整体经营情况？

答：2023 年，国际市场重点规划以十二个国家市场为核心，倾注各项资源，推进全产品线的注册工作。在继续落实销售团队本地化的基础上，成立多部门组成的项目组推动仪器、试剂本地化许可生产业务，加强国际公共关系管理。同时，利用仪器和试剂多元化优势，提高目标国际市场基础医疗领域的占有率。这些战略举措使得公司的海外收入保持了较高的增长速度，特别是在俄罗斯、泰国、印度等市场表现突出。尤其是俄罗斯市场，成为公司第一个突破亿元的海外市场。随着国际市场规模扩大，公司将借助华润品牌及管理赋能，通过多种途径积极拓展海外市场，并培养和储备国际复合型管理人才队伍。

4. 2024 年公司国际化布局有哪些举措？

答：公司的国际化布局成效显著，产品出口至 120 多个国家和地区，并将 12 个国家列为重点发展市场。针对 2024 年的国际市场，公司已经制定了一系列重点规划和预期目标。公司计划在每个目标国家继续推进子公司的建立和优化工作，以确保销售和售后服务的本地化，提升客户满意度和市场响应速度。这些战略举措将有助于公司在国际市场上持续发展和增强竞争力，确保公司的业务增长和市场份额不断扩大。

5. 当前集采政策不断深入，请分析一下集采对公司的长远影响？

答：综合来看，集采可以推进体外诊断产品的进口替代，同时也为像迪瑞医疗这样新成长起来的企业提供了更为公正、透明，以产品力为核心的竞争机会。从目前生化和免疫集采来看，迪瑞医疗总体上是受益的，表现在总体毛利下降并不大，同时在以三甲医院为核心的重要客户群体中，公司的市场份额也有所提升。集采对公司的另一个要求是学术引领能力和服务保障体系的重要性日益凸显。在过去的一年里，公司增加了售后服务人员以及系列的投入，后续随着规模的扩大和试剂销量的提升，总体盈利水平提高也会逐渐显现。

6. 华润赋能主要体现在哪些方面？公司与华润体系的产业协同取得了哪些成果？

答：华润对公司的赋能主要表现在管理赋能、业务赋能、品牌赋能等方面。在管理赋能方面，公司先后引入 6S 战略管控体系，明确由研发导向向市场导向的十四五战略目标。在品牌赋能以及人才招揽的方面，华润入主后公司先后成立北京、武汉、成都营销中心以及深圳研究院和深圳国际营销中心，已经吸引数百名有行业背景的优秀人才加入到公司研

发、生产、销售队伍当中，积极开拓了三级客户的占有率。在业务赋能方面，公司充分发挥了渠道优势，与主要渠道商建立了紧密的合作关系，扩大了市场份额。

7. 2024 年在渠道建设方面会有哪些举措，特别是国际市场的试剂上量有哪些措施？

答：公司在渠道建设方面：一是继续增加总体市场的覆盖面，通过展会、经销商大会等方式，增加分销渠道数量以及提高经销商的质量。二是聚焦重点国家，将深化市场精耕，明确划分经营片区，经销商优胜劣汰，加强对销售人员考核以实现更高效的市场覆盖和管理。为了增加试剂上量，公司将继续推动仪器和试剂的本地化生产，在战略位置建立物流中转仓库，以缩短供应链周期，提高供应链效率和市场供应能力。截止目前，公司国际市场尿分产品销售以封闭机型为主，生化试剂也有提升。在重点国家，公司试剂供应发运周期缩短，这些措施都有利于试剂上量。

8. 公司外延发展方面取得了怎样的进展？

答：公司已完成多个外延式发展项目的初步筛选、洽谈和评估等前期筹备工作。目前公司正在对这些潜在项目进行深入考察和尽职调查，全面评估其价值与潜力。核心目标是通过横向并购与现有产线互补的企业，快速提升产线的市场份额，在行业内占据领先地位。同时，公司也在积极考虑那些能为公司带来业务增长的纵向并购机会，以扩大业务范围和市场份额。

在“十四五”战略规划的指导下，公司将继续推进外延式发展战略，加强并购和战略合作，以巩固和提升市场地位。在华润的大力支持下，公司正步入一个全新的发展阶段，致力于实现高质量发展，为股东创造更大的价值。

9. 当前的国际竞争比较激烈，区域性的贸易保护措施层出不穷。迪瑞医疗如何去应对这些变化，来保证公司稳健成长和发展？

答：公司拥有 20 多年的出口经验，期间经历了各种情况的考验。面对如今的形势，公司认为最关键的是聚焦产品力和性价比，迪瑞医疗的产品在技术维度和客户体验方面具有强大的性价比，这一点在客户的体验中得到了证明。

无论保护政策如何变化，医疗产业始终关系到国计民生，因此，物美价廉的产品总是有市场需求的。鉴于此，公司持续强调并坚持不变的是，加强产品质量的提升，以及在注册方面确保与各国政策相匹配。这可能需要额外的投入，但为了长期发展，这些投入是必要的。地域政策的影响是短期的，公司会做好相应的应对策略。

10. 公司提出了高质量发展的理念，在财务管理方面 2024 年有何改变？

答：2024 年，公司将在扩大营收规模的同时，重视财务健康和风险控制，包括加强现金流管理以确保充足的流动资金支持运营和投资，严格应收账款管理以降低坏账风险并提高回收率以及有效管理国际汇率风险。为了确保这些目标的实现，公司将引入华润的风险控制体系，明确量化考核指标，并与高级管理人员的绩效挂钩。同时，我们将强化审计和纪检的作用，提升全员廉洁从业意识。另外，在财务综合管理层面，公司将在信息化建设方面增加投入，对财务信息系统进行升级和整合。

11. 公司近两年仪器销售提升明显，在 2024 年试剂销售方面有何措施？

答：仪器市场布局是公司整体战略的关键部分，为我们的试剂销售奠定了坚实的基础。2024年，我们将把重点转移到试剂上量工作上，这不仅是公司的重点工作任务，也是基于对医疗诊断市场需求的深刻理解。在2024年将加大试剂销售的力度，这一策略是在之前两年仪器布局的基础上制定的，并通过系列措施来实施，包括调整销售人员和经销商的试剂考核比重以及周期，激励其专注于试剂的销售与推广。公司还将加强学术推广活动，提供科学准确的信息，增加产品的市场认可度。同时，提升售后服务的响应时效，确保客户在使用产品时能够及时得到支持和解决方案等多种方式。

12. 公司新兴的凝血产品的核心亮点是什么，以及该产品在未来市场的成长预期如何？

答：公司新兴的凝血产线增长良好，在市场上表现出较好的成长潜力。为确保技术领先，公司投入显著的研发资源以保持技术的先进性，包括提高检测的准确性、速度和操作便捷性。通过建立独立的产线，专注于凝血产品的制造和优化，保证产品品质和生产效率。设立单独的事业部使得公司能够更专注地针对特定市场制定战略，灵活调整政策以适应市场变化，强化与客户的关系。随着社会对医疗健康意识的提升和人口老龄化趋势，对于高效、准确诊断设备的需求持续上升。公司的产品正满足了这一需求，公司将积极提升市场拓展能力，做大业务规模。

13. 请介绍独立董事2023年具体履职情况？

答：公司独立董事2023年参加了董事会会议9次，出席3次股东大会。履行职责期间充分利用参加董事会审计委员会、董事会、股东大会的机会，深入了解公司经营情况及重大事项情况并在董事会上发表意见，行使职权，保障董事会

决策的客观性和合理性。此外，独立董事前往深圳研究院、北京营销中心、长春总部等地，通过实地考察、现场交流、视频会议、电话等多种方式积极主动了解公司的生产经营及运行情况，听取公司有关人员的介绍和汇报。充分运用专业优势为公司生产经营与管理做好服务，切实履行独立董事相关职责，规范公司合规运作。

14. 请介绍一下公司目前产品的竞争力以及新产品研发的方向和进度？

答：公司的产品在功能、性能和可靠性等方面均满足二甲及三甲医院的需求，尿分、生化、免疫等主力产品线受到市场的认可。高端产品整体化实验室可满足不同终端客户的定制化需求，更加智能化、集约化。同时在品牌效应、客户认可度以及产品多样性方面经过 30 余年的发展已经具备自我特色优势。未来公司将持续在创新产品的研发以及市场开拓上发力，积极提升业绩水平，回报广大投资者。

15. 请介绍 2023 年度公司在产品研发方面有什么收获？

答：公司始终坚定自主创新并长期坚持仪器和试剂均衡发展，重视研发能力建设及新产品开发，已在科研平台、人才培养、资源与成果等方面形成了独特的竞争优势。公司是科技部认定的高新技术企业，建有博士后科研工作站、化学发光上游原料等研发平台。公司与吉林大学、北京协和医院分别进行关于化学发光免疫、尿液的技术研究，积极开展校企合作，推动技术升级。华润入主后，明确了“以市场需求为导向”的研发机制，不断加强技术和产品创新，产品体系正在逐步向智能化、集约化转变，其自主研发的技术成果已形成了体外诊断领域较为齐全的产品线，拥有众多自主知识产权的核心流水线产品，主要包括尿液分析流水线、生化免

疫分析流水线、血细胞分析流水线、凝血分析流水线、妇科分析流水线以及整体化实验室等已经量产并投入到市场。报告期内，CS-690 全自动尿生化分析仪、CM-640 全自动化学发光免疫分析仪、BCA-4000 全自动凝血分析仪、LA-60SE、LA-90 整体化实验室等产品转产上市，公司在现有技术积累基础上，重点加大对高速仪器设计的投入，形成良好的在产品梯队。

16. 作为华润旗下的央企，公司在 2024 年是否会适当注重市值管理？

答：公司管理层始终专注经营管理，重视公司规范运作，强化企业核心竞争力，力争以持续、稳定的良好业绩回报投资者，增强投资者信心，努力实现企业价值和市值的动态平衡。同时，公司将通过多种交流渠道，进一步加大与投资者的交流和宣传，让投资者及时、全面了解公司的经营情况。

17. 公司计划采取哪些具体措施来保障投资者权益？

答：公司致力于建立和完善规范的投资者关系管理机制，旨在加强与投资者之间的有效沟通，并持续提升公司治理水平，以实现公司价值及股东利益最大化。积极响应证监会的要求，通过持续、稳定、科学的分红政策保持合理的分红比例，并在股东大会中实行公开征集和中小股东单独计票制度，以便他们更好地行使表决权。

此外，公司通过业绩说明会、投资者交流会等多种渠道交流形式，加强与投资者的沟通交流，确保投资者能够获取必要的信息。同时，公司严格遵守信息披露相关的法律法规和监管指引，确保信息披露的公平性、公正性和透明度，对待所有投资者一视同仁。

提供的有关资料	无
---------	---

注：公司 2023 年年度网上业绩说明会全部内容可在全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）及深圳证券交易所“互动易平台”（<https://irm.cninfo.com.cn>）“云访谈”进行查阅。