

## 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	西南证券、广发证券、东海证券、海通证券、华融证券、东方证券、浙商证券、国信证券、国都证券、华西证券、中信建投、中银基金、银河基金、中融基金、恒生基金、建信保险、中信保诚基金、东吴人寿保险、汇丰、金鹰基金、民生信托、中嘉基金、人保资产、中国银宏、浙商资管、韬观投资、美市科技、北信瑞丰、汇佳投资、中科院创投、杭州昌渝投资、和君资本、北京江亿资本、槐南资产、俊球资本、望正资产、长和财富资产、普莱德资产、宏迅投资、深圳市天成时代资产管理、深万资产管理、乙慧投资、景元天成投资、鼎天投资、深圳悟空投资、群益投资、Exome 资产
时间	2020年4月28日 10:00-11:00
地点	公司董事会会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	董事长：张浩 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	<b>一、公司 2019 年度及 2020 年一季度经营情况简介：</b> 1、 <b>公司业绩：</b> 2019 年度，公司实现营业收入 11.36 亿元，同比增长 14.46%；归母净利润为 1.32 亿元，同比增长 42.30%；归母扣非净利润为 1.15 亿元，同比增长 197.60%。经营活动现金流净额为 1.15 亿元，同比增加 40.02%。如政府

补贴、软件退税等其他收益，2019 年度为 3531.46 万元，相比 2018 年度的 5974 万元，数值大幅减少。

2020 年第一季度，公司实现营业收入 3.59 亿元，同比增长 33.29%，归母净利润 8136 万元，同比增长 121%。归母扣非净利润为 6786 万元，同比增长 140%，经营活动现金流量净额为 9344 万元，同比增长了 83%。

## 2、经营状况

理邦于 2011 年上市，经历多年发展，厚积薄发，销售额一直保持逐年稳定增长。2017 年公司财务数据明显好转后，公司的营运能力迅速得到提升，从 2018 年起呈现加速增长态势。2019 年第四季度营收同比增长 20%左右，且 2020 年第一季度继续保持快速增长态势。2020 年第一季度，新冠疫情在国内突然爆发，公司在第一时间复工复产，优先保证国内各医疗单位的订单需求，一季度营收总额同比增长 33.29%。

### 2.1 产品线成绩：

2019 年度，公司的 6 条业务产品线均有亮眼表现，无论是技术积累、新品发布、还是市场品牌或者销售额，都体现出理邦未来的无限潜力。

以妇幼产品线为例，公司新一代胎监 F15 在德国正式发布，这款产品不仅彻底解决了胎儿监护超声多普勒的技术难点，而且从用户的实际体验出发，运用了全新的界面和设计，广受市场好评，相信这款产品会进一步奠定理邦在全球胎监领域的领先地位。

其二，公司还开始介入了妇科的治疗领域，第一个是自有 LEEP 刀产品，可以配合阴道镜进行宫颈癌切片和筛查。第二个是盆底康复仪，虽然市场上已经有几家公司在做该款产品，但是相信借助理邦在妇幼领域的品牌优势和用户基础，公司很快就会做到该细分领域的领先地位，并且其市场规模要远远大于胎儿监护仪。受疫情影响，盆底康复仪在今年一季度并未销售，但 4 月后随着全国复工复产的不断推进，订单也开始迅速恢复，今年仍有希望完成 3000 万元以上的销售目标。

第三个是发力产科信息化，如目前在深圳市人民医院妇产科实施的登峰计划，所使用的产科信息化方案就由理邦提供。

再如血气产品线，公司新一代光化学血气产品 i20 目前已完成样机的研发，已开始进入产品化过程，今年年底将获得注册证书，预计 2021 年正式对外发布。该产品在原有参数的基础上，新增血红蛋白参数指标，测试卡可进行常温储存，生产成本也得到了进一步下降。此外，公司还有其它新的血气产品也处于立项当中。

总的来说，理邦目前六条业务产线中，每一条业务产线都有持续的技术及品牌积累，以及在新领域的不断探索，公司的整个业务都处于快速全面的发展状态。

## **2.2 企业文化和公司凝聚力的提升：**

2019 年度，理邦的企业文化和公司凝聚力均有很大的提升。国内营销系统经过自上而下的深入改革，团队协作能力进一步提高。尤其是春节期间新冠疫情的突然爆发，使得整个公司的凝聚力和战斗力都上升至了一个全新的高度，公司全体员工已做好充分准备，来应对未来 5 年发展过程中将面临的所有挑战。

## **2.3 关注的领域**

理邦现在的业务思路十分清晰，主要是根据业务领域进行划分。

**第一，产品领域方面：**如妇幼领域，公司的妇幼设备已经覆盖了国内绝大部分的三甲医院和妇幼专科医院，拥有强大的用户基础和品牌优势。心电领域，公司所涉及的心电领域众多，除床边的单导、三导、六导、十二导、十八导外，还有动态心电图机，还有即将推出的心电/血压 holter，以及功能强大的心电信息化系统，公司的目标就是将心电的每个细分领域都做到行业领先地位。其他业务领域如，监护、超声、体外诊断以及智慧医疗，公司会持续加大研发投入，进一步提高相关领域产品的综合竞争实力。

**第二，应用领域方面：**公司一直高度关注急诊和重症的应用领域，疫情期间理邦产品与 ICU 显示出了高度的适配性，可有效满足 ICU 建设的需求。

**第三，基础医疗领域方面：**我们认为基础医疗是我国未来 5-10 年的重要战略建设方向，高质量的医疗设备、互联网及信息化都是基础医疗不可或缺的重要组成部分。

## 二、互动提问：

1、(1) 公司的监护仪去年上半年是下滑的，但全年来看仍实现了个位数的增长。鉴于监护仪在国内的竞争也十分激烈，公司在这方面会如何应对？(2) 从成本这块、设备的订单情况来判断一下海外的疫情的情况以及公司现在排产的情况？

2019 年度，公司监护产品线实现营收 3.97 亿元，同比增长 4.92%，增速较为平缓。究其原因，其实监护仪的销售通常有大小年之分，第一年快速增长之后，第二年的增速就会有所平缓，像心电、产科等产品线也会出现这种情形。2020 年第一季度新冠疫情在海内外先后蔓延开来，得益于公司多年在监护领域耕耘所积累的品牌、技术、渠道优势加之快速的响应速度，公司监护产品的出货量迅速提升，并参与了国内外很多重大抗疫项目的建设，成为了全球抗击新冠疫情的主力军之一。经历过此次疫情的洗礼，公司监护产品无论在市场占有率还是品牌形象都有了很大程度的提升，疫情过去以后，这种提升会持续拉动监护产品的综合竞争实力，进而提升公司监护产品在整个市场的竞争地位。目前，理邦监护仪的年度返修率仅为 7% 左右。未来，公司将保持对监护产品的持续性投入，做好新品开发和原有产品升级换代的同时，大力推进监护产品的信息化，进一步提升监护产品的综合竞争实力。

公司目前订单情况非常充沛，第二季度的订单量已远大于公司现有的供货能力，公司本身的制造能力经过前期扩充已经没有任何问题（目前已有 20 条常规生产线），更多的供货瓶颈是来自于全球的供应链系统。目前海外疫情的扩散严重，造成了全球供应链系统的不稳定，很多国家都处于停工或半停工状态，造成一些产品配件的供货能力下降，这也是整个医疗器械行业所共同面临的问题。目前公司也正积极协调各方资源，全力保障相关产品的供货，预计二季度出货情况较一季度会有更靓丽的表现。

2、国内的医院建设大概会给公司产品带来多少的增量？公司体外诊断和妇幼保健的增长迅速，这一块有没有什么经验可以分享？我们可以看到美股的医疗器械上市公司，都在持续的进行产品的创新和升级迭代。可以分享一下理邦在这方面的思路吗？

此次新冠疫情爆发后，使得国家充分的认识到我国在面临重大疫情时疾控体系的不足，主要表现在基层医疗的重症监护设备的严重不足和基层医疗传染病筛

查能力的缺失。相信国家在今后的医疗体系建设思路会上有所改变，会优先考虑在面临群体性重大疾病流行时，如何提供保障能力、收治能力和救助能力，而不是仅仅一味的钻研一些高精尖项目。其实策略就是两个方向，第一个是加大基层医疗的建设力度，第二个就是加大 ICU 病房的建设。理邦目前的产品与基层及重症医疗都紧密相关，在未来 3-5 年或更长时间，国家会加大基层医疗和重症医疗的建设力度，理邦也会积极参与其中，为国家的医疗体系建设贡献一份力量。

关于经验的分享，以妇幼和体外诊断产品线为例。公司于 1998 年开始介入妇幼领域，经过多年的沉淀积累，目前已形成了强大的用户基础及极好的口碑形象。以中国为例，我国有妇产科的三级甲等医院，百分之八九十都是理邦的忠实用户，拥有非常好的市场口碑。一款优秀的产品，首先就要拥有一个良好的市场品牌，其次是要拥有一个强大的用户基础，最后产品也要持续创新，不断地解决客户临床的痛点问题，这就是理邦在妇幼产品线的经验积累。

体外诊断产品线，产品主要分为实验室设备（血球、特定蛋白分析仪等）和高端的微流控 POCT 产品，前者主要针对基础医疗和快检，后者则为公司 POCT 领域最重要的组成部分，最具代表性的产品就是血气和磁敏产品。血气产品作为国内首创的一款产品，理邦一直处于龙头地位，并且今年还将推出新一代血气产品 i20，力争将血气做到全球领先的地位。磁敏产品具备精准、多靶标的特点，可有效解决化学发光、金标等无法解决的痛点问题，获得了诸多权威性专家的广泛认可。总之，公司在体外诊断领域的成果与公司多年来对高端创新性技术的执著投入是紧密相关的，未来公司将继续坚持有价值的创新，推出更多能切实解决用户临床痛点的创新性产品。

### **3、请简单介绍一下公司超声产品线未来两年的新品规划？**

理邦在涉足超声领域前，并没有与超声相关的技术积累，但是积累技术都是要先定义产品，然后在该产品产业化后，很多与之相关的技术就会积累起来。2012 年，公司首先定义了全球第一款 128 通道的便携式彩超，经过 3 年多的时间积累，于 2015 年正式发布上市。经过这三年多的历练，理邦不仅积累了彩超的核心技术而且还形成了一支专业的彩超研发团队，为今后推出优质彩超产品打下了坚实的基础。2019 年度，公司完成了台式推车式彩超 LX9（有嵌入人工智能模块）的研发和临床，将在 2020 年上市销售。同时公司还推出了新一代的便携

	<p>式彩超 AX3，这款产品不仅具备高可靠性，而且还具备更为完善的功能以及更低的生产成本，一经上市就广受市场好评。</p> <p>2020 年，公司将进一步加大对彩超产品的市场推广，随着 LX9 和 AX3 正式进入全年销售期，将会给公司的彩超业务注入新的增长动力。此外，公司原有的 AX8 和 LX8 这两款产品也会继续发热，新老产品会一起推动彩超业务的持续稳定发展。</p> <p><b>4、今年在这个疫情当中，公司的监护、血气订单爆发式增长。我想请教一下，这两个产品都属于耐用医疗设备。今年的爆发式的增长，会不会影响明年的产品销售，能不能给我们一个业绩预测？</b></p> <p>此次疫情使得国家深刻的认识到了我国应对重大疫情时疾控体系的不足，尤其是重症监护设备的严重不足及基层医疗传染病筛查能力的缺失，预计在近几年国内将掀起建设 ICU 的高潮，因此监护产品的内销市场将继续保持稳定增长，而国际市场的需求可能会趋于平缓。因此，公司将通过大力推进国内监护产品的市场开拓力度，来对冲海外市场需求的减缓。</p> <p>至于血气产品，在国内市场方面，公司经过前几年持续的市场导入，已经形成了强大的用户基础，此次疫情的突然爆发又使得国内市场的增量仪器快速增加，存量及增量仪器在未来将共同带动相关耗材的需求，进而带动整个血气产品线的快速成长。而海外市场经历过此次疫情，很多原有市场在继续拓展的同时，众多国家的新市场领域被快速打开，如英国、俄罗斯、意大利等国家，血气产品的国际品牌影响力进一步扩大。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2020 年 4 月 28 日