

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	华西证券、方正证券、财通证券、信达证券、东方证券、人保养老、工银瑞信基金、国投瑞银基金、泰达宏利基金、信诚基金、华商基金、新华基金、新华资产、新华信托、银华基金、中信保诚基金、金鹰基金、中加基金、富国基金、望正资本、汐泰投资管理、深圳前海铭鼎投资管理、汐泰投资管理、睿道投资、华美国际投资、大摩、盛宇投资、煜德投资、Eome 资产管理、深圳前海天成时代、华夏久盈资产管理、深圳悟空投资、光启智能信息产业投资、财通资管、上海祺骥投资、华宸未来、星瀚资本、禧弘资产、相聚资本、浦宏投资
时间	2020年7月7日 10:30-11:30
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	一、介绍 2020 年上半年经营情况及下半年业绩展望 1、上半年经营情况： 公司 2020 年第二季度在第一季度高速发展的基础上又创新高。回顾一季度，公司实现销售收入 3.6 亿元，同比增长 33.29%；归母净利润 8136 万元，同比增长 120.99%，其中非经常性损益对净利润的影响约 1350 万元，主要为政府补助。

截至6月底，公司累计实现营收13亿元左右，同比增长约130%；归母净利润4.7亿元左右，同比增长约470%，其中非经常性损益对净利润的影响约3300万元，主要为政府补助。

2020年上半年，由于新冠疫情的爆发，公司与此次抗疫直接相关的产品，如监护、血气和心电等市场需求暴增，加之公司快速度的响应，使得上半年营业收入实现大幅增长。具体来看，第一季度的市场需求主要来自于国内，特别是湖北地区；第二季度的市场需求主要来自于海外，如欧洲、南美及亚非地区的国家和地区。

2、下半年业绩展望：

就目前的情况来看，预计第三季度业绩较第二季度环比会有所回落，但同比去年第三季度会有很好增长，主要是基于以下三方面考虑：

(1) 海外市场的疫情扩散存在长尾效应，与疫情直接相关产品需求仍然比较旺盛。

与国内新冠疫情相比，海外国家的疫情发展节奏有所差别，从最开始的欧洲逐步向俄罗斯、美国、南美及亚非地区的一些国家蔓延，且目前也还在持续蔓延当中。由于疫情发展节奏的不同，大部分国家对于订单的交货要求与国内当时集中大批量交货相比更具有秩序性，公司直接根据各国出具的订单交付计划按期交货即可。个人认为整个下半年海外市场的疫情扩散存在长尾效应，与疫情直接相关产品的需求仍然比较旺盛。

(2) 其他与疫情非直接相关的产品有序推广，进一步推动公司整体业务增长。

公司现有6条业务产品线，由于新冠疫情的爆发，除监护及血气外，其他产品线的增长都受到了一定程度的负面影响。随着国内复工复产的不断推进及海外部分国家市场需求的恢复，这些产品的市场推广和销售将会逐步恢复正常，进而推动公司业务持续增长。

具体来看：**1) 妇幼产品线：**公司新一代胎监F15，目前已经拿到中国NMPA注册证书，预计将在第三季度开始销售。该产品将最大范围降低传统胎监在临床上的误诊率，可有效解决临床用户的痛点问题，属于胎监产品上的革命性突破。公司的盆底康复仪由于在第一季度受疫情影响，其市场推广有所滞后，在进入二

季度后，随着国内复工复产工作的推进，目前已取得不错的销售收入，实现全年销售目标依旧可期。**2) 心电产品线：**心电信息化一直是公司重点关注的领域，公司新推出的“智”ECG，这款产品非常具有创新性。从硬件上看，它相当于一台传统心电图机加一台计算机；从软件上看，它又相当于一台心电采集终端加上一台单机版的信息化工作站，实际上是一个二合一的产品，加之小巧的体积，深受广大临床用户的欢迎。**3) 超声产品线：**公司便携式超声产品 AX8 和 AX3 上半年已完成了多家医院的装机，且用户反馈非常好。同时，添加了人工智能概念的旗舰机型台车式彩超 LX9，也开始逐步完成试用和装机。此外，公司新品 LX3 推车式彩超也已完成开发，中国 NMPA 注册预计在第三季度完成，届时公司的彩超产品线将全面开花。**4) IVD 产品线：**公司的 IVD 产品线可分为实验室设备和 POCT。首先，实验室设备如特定蛋白免疫分析仪在第二季度就已经开始出货，受疫情影响，其出货数量受到一定程度的抑制，但是仍然完成了很多家大型医院的入驻。鉴于其优异的产品性能，公司对其未来销售前景充满信心。其次，POCT 设备中的磁敏免疫分析仪，同样受疫情影响，出货数量受到一定程度限制，但是销售额依旧在上半年完成了翻倍增长，进入第三季度公司将进一步加大对磁敏产品的推广力度。

(3) 各国政府当局对医疗卫生体系建设策略会有所调整。

此次疫情过后，包括我国在内的各国政府相信都会有所反思，在今后国家的公共医疗建设方针和策略上也会有所调整。以我国为例，前段时间国家发改委出台了《公共卫生防控救治能力建设方案》，要求按一定比例进行 ICU 建设。公司的监护、血气、磁敏、心电图、便携 B 超等产品都是和 ICU 建设紧密相关。又如国家卫生健康委办公厅近期最新发布的《关于完善发热门诊和医疗机构感染防控的通知》，提出加强发热门诊和医疗机构的建设工作，拟从源头上补足我国医疗卫生体系当中的短板，其中还对建设过程中涉及的医疗设备范围进行了列示，公司的很多产品都位列其中，如血氧仪、心电监护仪、心电图机、血细胞分析仪、血气生化分析仪、特定蛋白分析仪等。

公司未来将更加注重对高水准、自动化的诊断设备的投入，以契合各国政府当局在医疗卫生体系建设中的临床需求，并可为其提供一整套的信息化综合解决方案。国家的医疗卫生体系改革任重而道远，非短时间内可以一蹴而就，对于整

个医疗仪器行业来说，尤其是对于具有高水准、多产品线且具有一定品牌影响力的理邦来说，这将会是一个中长期的政策利好。特别是在此次抗击疫情过程中，理邦品牌得到了更多国内外客户的高度认可，相信这种品牌效应未来也会传导至公司其他的产品上。

二、互动问答：

问题一：公司上半年度的业绩表现相当亮眼，能否介绍下具体到各个产品线营收同比增长的情况？

首先，营收同比增长最快的产品线毫无疑问是监护产品线，监护仪作为此次全球抗击新冠疫情中最重要的产品之一，公司监护产品线上半年同比实现数倍增长。**其次**，血气产品线同比实现翻倍以上增长。血气产品的需求紧随呼吸机，一般需要使用呼吸机的患者都会使用到血气产品。**最后**，像磁敏、血球、妇幼、心电都同比实现增长，仅超声产品线同比略有下降。因目前仅为业绩预告，具体数据还请以后续披露的半年度正式报告为准。

问题二：请问公司上半年净利率显著提升的原因？

公司经过长期的发展，目前像研发、制造、销售等费用基本已趋于稳定，目前来看公司现阶段每月的盈亏平衡点基本维持在 7000 万元左右。上半年新冠疫情爆发，整个全球市场的抗疫需求暴增，公司在第一时间复工复产并积极响应需求，销售额同比迅速增长，进而使得净利率水平得到了显著提升。

问题三：受新冠疫情的催化，公司上半年业绩远超资本市场预期，请问公司今年是否会在研发费用投入方面同步加大支出，加快布局一些中长期的业务平台和技术？另外，请问在此次疫情中，传统分子检测设备的假阴性概率非常高，您对此有什么看法？

(1) 理邦一直十分重视研发投入，从 2011 年上市到至今，累计研发投入超过 13 亿元。公司发展稳健，每年会根据既定的经营计划，稳步进行研发投入，不会因某一时段营收或净利润的大幅增减而对研发投入进行大幅调整。公司今年

的研发费用将继续执行今年年初制定的预算，管理层会根据业务的实际发展情况，在局部进行小幅调整，整体费用支出变化不大。

(2) 分子诊断假阴性概率高，个人认为有以下三个原因：①采样环节存在盲点，采样的不规范操作使得样本中未采集到相关病毒。②不同厂家的检测试剂水平良莠不齐，品质无法保证，部分厂家仅依靠价格优势取得订单，使得检测假阴性概率提高。③一味的追求检测速度，有时会牺牲分子诊断检测的精准度。分子诊断技术检测新冠病毒在原理上没有任何问题，如果前述三个问题得到有效解决，那么分子诊断检测的假阴性概率将会大大降低。

问题四：请问公司目前生产线数量有多少条？各产线运行情况如何？

公司往年常规生产线数量为 6 条，国内抗疫期间为满足全国各地的订单需求，公司第一时间复工复产，并对常规生产线数量进行扩充，高峰产线数量达 12 条。在海外疫情爆发后，公司又在 12 条生产线的基础上引入了 8 条自动化程度更高的生产线，高峰产线数量达 20 余条。

目前公司各产线运行情况良好，日常运行效率得到了显著提升。产线运行效率的提升，使得公司产能已不能单纯从生产线的数量来评判。举例说明，公司在第二季度的出货量相当于第一季度的三倍，但进入第二季度，生产线工人每周都是维持正常的加班工时且周末休假一天，并未出现像第一季度国内疫情爆发时，连续加班加点赶产的情形。目前，公司交货能力为小机器（如手持血氧仪、胎心多普勒仪等）3 万台/月，大机器（如监护仪、心电图机等）4 万台/月，完全可满足现有订单需求。

问题五、请问进入二季度公司血气测试卡的产量如何？另外，公司妇幼产品线在第二季度表现怎样？

(1) 公司目前血气测试卡的供货能力为 45 万片/月，扩能的情况下可达到 50 万片/月。理邦对于血气测试卡的生产有着严格的周期要求，即使今年在新冠疫情爆发特殊的背景下，都未出现测试卡断供的情形。(2) 妇幼产品线与抗疫非直接相关，在第一季度表现有些许回落，第二季度同比实现增长。整个上半年来

看，妇幼在国内市场实现了两位数的增长，海外市场基本与去年持平。

问题六、公司直接与疫情相关的产品，未来会持续给公司带来消耗品或试剂收入吗？

国内疫情爆发时，公司与抗疫直接相关的产品是监护、心电及血气，但在海外疫情爆发时，海外市场对于心电产品需求并没有大幅增加，与抗疫直接相关的产品主要以监护及血气为主。在此次全球抗疫行动中，公司的产品不仅销售到专门为抗击疫情建设的医院，更多的仪器则销售到了传统医院当中，这些销售到传统医院的产品明年会继续使用，而销往专门为疫情建设医院的仪器后续将视各国政府的具体安排。至于耗材收入，监护仪没有相关耗材，后续可能会产生更换零配件的销售收入，而进入医院的血气产品，会源源不断的给公司带来耗材收入。

问题七：公司 800 万片/年的血气测试卡的产能规划进展如何？另外，之前公司有提到的新研制的血气测试卡成本将会有所下降，能否介绍下该项目的进展？

(1) 公司目前血气测试卡的生产能力达到 50 万片/月已基本没有障碍。产能扩建主要涉及两个方面，**第一是硬件方面**，需要有洁净室还需要有点样机、装配设备等。目前洁净室已准备完成，后续如需扩充产能，在 2-3 个月就可完成设备进场。**第二是人员方面**，公司上半年新增生产工人 300 余人，针对其中 100 余名员工进行了 IVD 业务培训，培训完成后在 IVD 产品线进行了为期 2 个月左右的轮岗生产，供货缓解后公司将多余的 30 余名工人调配至普通产品线。倘若现在急需配备测试卡生产人员，公司可直接将这批参与过轮岗的 IVD 生产员工调回至 IVD 产品线。目前公司测试卡产能为 600 万片/年，公司充分把握着测试卡产能的扩充弹性，可随时根据市场需求进行调整。

(2) 公司新研发的可大幅降低测试卡生产成本的是一款新品血气分析仪 i20，该产品运用的是光化学原理，其测试卡的生产成本仅为现有测试卡成本的 1/2 左右。目前，i20 还未投入生产，预计明年 6 月份左右开始推广上市。

附件清单 (如有)	无
日期	2020年7月7日