

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	东吴证券、华西证券、财通证券、国信证券、爱建证券、东海证券、光大证券、西南证券、中泰证券、中信期货、川财证券、东兴证券、华融证券、东吴基金、华夏基金、先文基金、银河基金管理、永安国富、中银基金、创金合信基金管理、Eome 资产管理、Point72 Asset Management、百创投资、承珞资本资产管理、广东广金投资管理、合正投资、和悦资本、奇迹投资、启元财富投资、乾文投资、深圳百创资本、深圳宏鼎财富管理、深圳启元财富投资管理、深圳前海天成时代资产管理、盛宇投资、汐泰投资、庆元丰投资、北京鸿道投资管理、德毅资产、劲邦资本、君唐资产、名禹投资、融昱资本、深圳悟空投资、踊峰投资、中智汇通资产、财联社
时间	2020年8月21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	<p>一、介绍 2020 年上半年经营情况</p> <p>1、上半年经营情况：</p> <p>2020 年上半年，新冠疫情先后在全球不同国家爆发，公司第一时间积极进行响应，使得与此次抗疫直接相关产品的出货迅速增加，同时与此次抗疫非直接</p>

相关的产品，如超声、妇幼等出货受到一定程度的负面影响，但整体来看，得大于失。报告期内，公司实现营业收入 12.78 亿元，同比增长 135.26%，归属净利润为 4.73 亿元，同比增长 472.49%。

具体来看，第一季度主要以国内市场为主，抗疫设备主要涉及监护、血气及心电图机。第二季度主要以海外市场为主，抗疫设备主要以监护及血气为主。海外市场未大面积采购心电图机的原因是：国内疫情爆发后，国家迅速扩建科室及医院，ICU 病房均需配备心电图机，进而拉动心电图市场需求。而海外疫情爆发后，各国政府一方面没有大批量兴建医院，另一方面海外心电图厂家众多，因而心电图机的订单需求相对较少。

2、下半年业绩展望：

此次新冠疫情波及全球，与国内新冠疫情相比，海外国家的疫情发展节奏有所差别，存在明显的长尾效应，预计该长尾效应将延续至今年第四季度，甚至到明年第一季度。就目前情况来看，欧美国家针对疫情还在持续进行战略性建设，而像南美、非洲等地区由于疫情持续扩散，其订单需求依然旺盛。预计今年第三季度的订单需求环比会有所下降，但是同比可能仍会有翻倍以上增长。公司将继续积极参与其中，为全球抗疫贡献自己的一份力量。

总体而言，公司对下半年的业绩继续保持乐观，虽然第二季度出货高峰期已过，但长尾效应依然存在。后疫情时代，与疫情直接相关的产品仍然是主线产品，监护业务可能会有所回落，但回落范围有限，预计同比仍会增长。至于其他与疫情非直接相关的产品，随着国内复工复产的不断推进及海外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，进而推动公司整体业务持续增长。

二、互动问答：

问题一：2020 年上半年，公司各个产品线的内外销营收占比如何？

报告期内，公司的监护及血气产品受新冠疫情爆发的原因，出货量迅速提升，进而带动公司整体业绩实现大幅增长。具体来看，监护产品内销占比在 15%左右，外销占比 85%左右。血气产品内外销市场各占 50%左右。其他产品线的内外销营

收占比，基本延续去年的比例，即内销市场占 45%左右，外销市场占 55%左右。

问题二：目前来看，国际市场对于监护仪的市场需求如何？

海外疫情先后在不同国家爆发，各国对监护仪的需求趋势也存在一定的差异。目前欧美地区的抗疫需求已基本趋于饱和，主要以战略性建设为主；亚非拉地区因疫情持续肆虐，监护仪的市场需求仍然十分旺盛。如按地区进行排序，第一为拉丁美洲，第二为非洲，第三为亚洲（主要为中东及南亚地区）。与欧美国家不同，亚非拉地区的国家经济水平相对落后，因此这些国家在采购监护仪时，不会像发达国家那样短时间内集中大批量购买，通常会分批次下单。鉴于目前亚非拉地区疫情持续肆虐，预计与去年三季度相比，监护仪市场需求仍会有翻倍以上增长，订单需求会延续至今年第四季度甚至明年第一季度。

问题三：公司 POCT 产品线中，磁敏及血气产品上半年销售情况如何？

公司 POCT 产品线中的血气与本次新冠疫情直接相关，上半年实现销售额 9000 万左右，已接近去年全年水平。随着复工复产的不断推进，存量装机用户的用卡需求逐步恢复，新增装机用户用卡需求持续增加，将共同带动血气产品线快速增长。

POCT 产品线中的磁敏则与本次新冠疫情非直接相关，同时上半年还受到一定程度的负面影响，但得益于前期持续的市场导入及 m36X 系列新品的上市，上半年同比实现 100%+增长，目前磁敏产品的销售及装机仍继续保持快速增长趋势。

问题四：目前中美贸易争端持续升级，请问是否对公司的海外业务产生了影响？

客观上讲，美国政府的集采很少会采购中国产品，因此国产品牌一直很难进入其院内市场，这种现象在很早之前就已存在。以 2019 年为例，公司在美国的销售额大约在 1500 万美元左右，其中大约 90%都是销往院外市场（即手术中心、养老院、私人医院等），剩余的 10%左右进入院内市场。因此上半年新冠疫情爆发，对公司在美业务影响并不大，基本与去年同期持平。除美国之外的其他海外市场，如欧洲、拉美、非洲及亚洲等市场未受到影响。

问题五：公司的妇幼产品线位居行业第一，请分别从产品和服务角度阐述下妇幼产品线的核心竞争力？

公司自 1998 年开始做胎儿监护仪，至今为止已有 22 余年的积淀，国内市场占额约 45%，三级医院占比 50-60%。在妇幼保健领域，无论是技术、市场份额或客户关系，甚至在全球范围内，理邦已经成为该细分领域的头部企业。

产品方面：理邦主打综合医院妇产科及妇幼保健院，经过多年的持续积淀，已经与全国妇产专家建立了非常好的客户关系，公司在研发相关产品时会充分采纳广大专家的意见，使得产品能有效的解决临床痛点问题。产品来源于临床，服务于临床。

服务方面：公司高度重视广大用户的临床体验，一方面在提高产品质量、提供有价值创新的同时，我们也更加注重售后服务的质量及高效，将 EDAN 品牌不断渗透到终端用户当中。如通过成立妇产科学院，定期在线上及线下举办一系列培训课程，提升客户使用机器的准确率，还通过进行 VIP 客户回访，进一步提升客户的综合满意度。

问题六：针对国内市场，公司入驻医院的方式都是通过招投标吗？此外，进入公立医院的占比如何？

入驻方式：会根据订单的金额而定，中低金额的订单通过院内招标方式，大金额订单则通过政府统一招标。

公立医院占比：内销市场业务公司一直以公立医院为主，民营医院是近年来新拓展的领域，公立医院占比大致在 80%左右，民营医院占比 20%左右。

问题七：公司是否会受国家集采政策的影响？

针对国家的集中采购政策，公司也将与时俱进，及时对销售政策进行调整，整体来看，集采对公司出厂价格的影响并不大。因为公司目前覆盖多条业务产线，可根据用户的具体需求，提供一整套的个性化综合解决方案，加之 20 余年的市场积累，终端客户转化率也很高。

未来公司一方面会更加注重品牌建设，不仅涉及代理商层面，还会将 EDAN 品牌不断渗透到终端用户当中；另一方面，也会更加注重售后服务的质量及高效，

	<p>进一步提升客户的综合满意度。</p> <p>问题八：请介绍下公司目前新增产能的释放情况及未来几年业务的展望？</p> <p>产能方面：公司 2019 年实现营收 11.36 亿元，今年上半年新冠疫情突发，公司供应链系统在现有场地的基础上及时扩充产能，使得上半年实现营收突破 12 亿元，公司产能得到及时有效释放。公司现有场地预计可满足 40-50 亿左右销售额，目前暂无遇到场地瓶颈。</p> <p>业务展望：根据公司 5+1 发展规划，公司将全力在 2025 年实现 50 亿元的销售目标，就目前的业务发展状况，预计很有可能会提前一年实现。2025 年，公司 IVD 产品线预计可实现营收 15 亿+；监护产品线 10 亿+；心电产品线 10 亿+；超声产品线 5 亿+；妇幼保健产品线 10 亿+。综上所述，2025 年预计公司营收将突破 50 亿元。2021 年，考虑到监护产品线营收可能会持平或略有下降，但公司将通过其他产品线进行补落，努力保证整体营收水平保持两位数左右增长。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2020 年 8 月 21 日