

## 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、北京远惟投资、碧云资本、渤海汇金资产管理、鼎天投资、东海证券、光大资产管理、国海证券、国海资管、国投瑞银基金、合正投资、金塔投资、君合泰达投资、君唐资产、鲁银资产、弥加投资、磐石投资、上海益菁汇资产管理、尚雅投资、深圳宏鼎财富管理、深圳茂源财富管理、盛宇投资、途灵资产、先文基金、相聚资本管理、阳光资产管理、易方达基金、永安国富、展博投资、中国人寿养老保险、中国银宏基金、中加基金、紫金投资、工银瑞信基金
时间	2021年1月21日 10:30-11:30、2021年1月26日 15:00-16:30
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><b>一、介绍 2020 年全年经营情况</b></p> <p>2020 年度，公司预计实现营业收入 227,248.60 万元—238,611.03 万元，同比增长 100%-110%；预计归属于上市公司股东的净利润为 64,606.75 万元—66,584.50 万元，同比增长 390%-405%；预计扣除非经常性损益后的净利润为 60,128.75 万元—62,419.37 万元，同比增长 425%-440%。</p>

新冠肺炎疫情先后在国内外爆发，公司在做好疫情防护的前提下全力以赴赶产，保障与疫情相关产品的供应，特别是多参数监护仪和血气分析仪（含测试卡）在境内外市场销量大幅提升，进而带动公司全年业绩实现大幅增长。其他与此次疫情非直接相关的产品，如妇幼、心电、超声、体外诊断（除血气外）等虽不及公司销售预期，但销售额与 2019 年度相比依旧有所增长。

2021 年，公司将紧密围绕“创新性、平台型、国际化”的发展规划，稳步推进年初制定的经营计划，力争保持 2021 年度销售额与 2020 年度持平或略有增长，推动公司主营业务稳健发展。

## 二、互动问答：

### 问题一：2020 年全年来看，公司各产品线的营收情况？

监护产品线的销售额占比最大，其销售额在 14-15 亿左右。其他产品线，如心电、妇幼及体外诊断产品线销售额均超过 2 亿元，超声产品线营收在 1.5 亿元左右。

### 问题二：2020 年国内外营收占比情况？

预计公司 2020 年度内销占比 30%左右，外销占比 70%左右，与 2019 年度（内销 44.44%，外销 55.56%）相比，外销占比有较为明显的提升。主要是由于 2020 年度，我国疫情防控效果明显，疫情在一个多月的时间便得到了有效控制，而海外疫情肆虐，持续时间近两个季度，所以外销需求强劲，导致外销业务迅速增长。

### 问题三：公司去年整体营收及归母净利润均实现大幅增长，但第四季度净利润表现欠佳，请问具体原因是什么？

主要原因包含：（1）第四季度，美元与人民币汇率大幅波动，预计四季度产生汇兑损失 1500 万左右，全年预计汇兑损失 3000 万左右。（2）出于财务谨慎性原则，经与会计师初步沟通，公司在年度业绩预告中对博识诊断计提 2000 万元的商誉减值，但最终实际减值金额，还需以后续披露的正式报告为准。（3）进入第四季度末，公司计提了年终绩效奖金，加之今年全体员工在抗疫过程中的优异表现，绩效奖金较往年有所增长。（4）此外临近年末，也涉及一部分费用计提及报销。

**问题四：疫情相关产品有没有促进公司品牌的推广，是否可以举例说明？**

此次与疫情相关产品出货量快速的提升一方面促进了公司销售额的增长，但更大的收获莫过于对公司品牌形象和市场影响力的提升。例如公司去年向英国出口了几千台设备，装机至 200 多家医院，其中也包括英国首相约翰逊当时入住的圣·托马斯医院。入驻的设备不仅包含与此次疫情直接相关的监护和血气产品，其他产品线的产品也都陆续成功入驻，且用户口碑极好。甚至有以前从未用过理邦产品的医院，主动致电英国子公司，表示虽然以前从未了解过理邦，但公司产品使用起来与飞利浦相比却毫不逊色。相信此次疫情过后，公司的品牌及用户口碑一旦树立起来，其他产品进入海外市场就会更加迅速，进而销售额快速提升，有利于公司长远发展。

同理，国内市场也一样。此次疫情期间，公司有大量的设备批量入住武汉的顶级医院（如同济、协和、中南、省人民医院）。在下半年，国内其他省区的一些医院主动联系至公司，指定要购买公司的仪器设备。这是因为当时他们所在医院的医护人员在支援湖北抗疫期间曾使用过公司的产品，用户体验极好，当医院有相关产品采购需求时，就推荐了理邦。所以品牌市场地位还是需靠硬实力说话。

**问题五：博识诊断 2020 年业绩如何？是否会进行商誉减值？**

因疫情原因，博识诊断去年的销售受到了一定程度的负面影响，但即便如此，也完成了 2000 多万的销售额，同比增长近 100%，并且其大部分销售额来自于测试卡。未来随着疫情得到有效控制，医院常规门诊量的进一步恢复，博识诊断有望在 2021 年继续实现翻倍增长。

2020 年度，虽然博识诊断的业务继续保持快速增长，但其发展速度比公司收购时的预期存在些许滞后。出于财务的谨慎性原则，公司在本次业绩预告中计提了 2000 万左右的商誉，但最终减值金额需以会计师最终确认的为准，公司会在后续正式报告中予以披露。

**问题六：公司新推出的盆底康复仪销售情况怎样？公司对其 2021 年预期如何？**

公司盆底康复仪是去年新推上市的产品，上市后不巧新冠疫情爆发，所以其正常的市场销售是从下半年才开始，全年销售额近 2000 万元。基于公司在妇产

科领域领先的市场地位及品牌影响力，公司今年对其销售额预期在 6000-8000 万元左右。

**问题七：血气产品线去年国内外销售情况是怎样的，受疫情因素影响装机的数量有多少？ 如果 2021 年疫情这个影响因素消失，血气内生增长如何？**

2020 年血气分析仪装机数量共 3500 台左右，内外销占比大致 1:1，受疫情影响的增量约 1000 台左右，2019 年度装机数量约 1500 台。测试卡 2020 年销售约 350 万片，月均 30 万片左右，预计 2021 年会继续保持 50%以上的增长。一方面仪器已经铺向市场，只要仪器运转就会带动耗材需求。另一方面，公司在本次全球抗疫过程中品牌影响力得到了极大地提升，会加速今后的市场销售。已有存量仪器加 2020 年增量销售，将共同带动血气产品线实现快速增长。

**问题八：公司 2021 年度对于销售团队的拓展计划？**

公司 2021 年度会继续加强内销队伍建设，一方面增加人员配置，另一方面会进一步强化销售人员的业务能力。相信 2021 年内销市场的增长率或将超过外销市场，这和我国的国内经济大循环战略以及海外市场的经济环境是相一致的。

**问题九：公司对于血气产品线未来的目标？**

公司从 2010 年涉及血气业务至今，目前已成为国产血气的第一品牌，可直接和一众进口品牌同台竞技。但由于我们起步时间较晚，因此业务规模和进口品牌会存在一定的差距。既然公司已经涉及该业务领域，并且也具备了相关的技术能力，公司就会努力在未来的 3-5 年内做到国内市场（含进口品牌）的第一名，然后再做到全球领先行列。当然，仅靠目前一个干式血气产品就实现该目标是远远不够的，所以公司会形成多类型、多产品，以便能适应各种诊疗环境的使用，如预计今年年底公司即将推出一款基于光化学平台的血气产品，其精准的测量、更低的制造成本及运输要求，进一步提升血气产品的综合竞争实力。

**问题十：公司的磁敏产品定价较贵，目前医院的接受度如何，公司未来打算如何进行市场推广？**

公司的磁敏免疫分析仪，其技术含量非常之高。它的第一个特点就是精准。第二个特点是多靶标，即一个卡可以同时测多个参数指标。POCT 产品本身就是快，如果同时还可以实现多参数、多靶标，会非常适合急救这个应用场景。因

此，公司的磁敏产品在一些大型的三甲医院以及发达地区的二级医院，均有广泛布局。2020年即使在疫情的负面影响下，磁敏业务依然实现了快速增长，究其原因就是存量仪器耗材的使用率很高。未来随着疫情逐渐散去，磁敏的销售额预计会实现更加快速的增长。

**问题十一：公司在分子诊断业务的进展如何？未来主要的应用领域有哪些？**

公司分子诊断业务于2019年收购，同时也与LGC达成战略合作，目前进展非常顺利。收购完成后，公司获得LGC成套的技术方案和相关的工程样机，所以分子诊断产品的推出会比其他IVD产品更快，预计2022年左右就可以上市。

目前公司分子诊断业务主要的应用场景：（1）呼吸道的微生物感染，包括新冠、甲流乙流，以及细菌、霉菌及支原体感染等。（2）消化道，比如腹泻。（3）妇产科，比如产道的感染等。

**问题十二：去年监护设备全球采购的提升是否会提前透支其未来两三年的需求？**

疫情是补短板，但并不代表所有医院都已配置完毕；监护仪是测量人体参数的，比如心率、呼吸、血压、脉搏、体温。任何疾病只要导致这些生理参数变化，就需要监护设备进行记录和测量。在很多大型医院里，基本每个病房每个床位都有，或最起码两三个床位共用一台。通过这次疫情，很多医院发现医疗设备配置并不完善，需要进一步增配；其次，以国内为例，去年国家发改委和卫健委已经表示在所有县级以上或有规模的医院都要配ICU。ICU配置监护仪设备属于硬性要求，其他国家也是一样，进而创造了新需求。综上所述，监护仪的应用领域非常广泛，其平稳的市场需求是长期存在的。

**问题十三：公司目前海外业务都是以美元计价吗？针对汇兑损益有何措施？**

公司目前外销业务主要以美金进行结算，也会存在少量的欧元结算，因此外销业务会受到汇率波动的影响而产生汇兑损益。因公司的业务销售海外市场占比较高，但相关原材料大部分均是在国内进行采购，因此公司会在保证海外子公司正常开展业务的前提下，在收到美金货款后及时兑换人民币，从而形成对冲。此外，公司也会考虑与外汇相关的银行金融产品，来进一步降低汇率波动的风险。

	<p><b>问题十四：目前公司监护仪的排产已经排至几月份，订单情况如何？</b></p> <p>医疗器械行业不同于其他制造业，除去去年第二季度时，由于抗疫产品供给严重不足，产能基本等于订单的特殊情形。医械企业从拿到订单到出货，通常一个月左右的时间就可以完成，反应速度较快。就目前情况来看，监护仪市场需求还是比较旺盛，公司目前正积极出货。</p> <p><b>问题十五：请简单介绍下，目前和万孚生物就血气专利的诉讼进展情况？</b></p> <p>公司于 2021 年 1 月初收到最高院的二审民事判决书，与万孚生物 4 件专利申请权属纠纷案件获得胜诉，最高院驳回万孚生物的上诉，维持一审原判，万孚生物需在判决生效之日起 20 日内办理 4 件发明专利的申请权变更手续。</p> <p>技术方案在提交发明专利申请之后，需要由国家专利局进行实质审查。技术方案通过专利局审查之后才会被认定为发明专利，公司才享有专利权。公司在提交专利申请之后至被授予专利权之间，对技术方案享有的权利叫作专利申请权；专利被授权之后，公司对技术方案享有的权利才叫作专利权。</p> <p>上述案件公司已获得涉案 4 件技术方案的专利申请权，后续技术方案通过专利局审查被认定为发明专利之后，公司即享有 4 件专利权，公司享有对落入该专利权保护范围内的任何侵权产品及侵权方主张停止侵权、赔偿损失等相关法律权利。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 1 月 21 日、2021 年 1 月 26 日