

## 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、UBS、大成基金、东海证券、东吴证券、华宸未来基金管理、华美国际投资集团、阶石资本、前海百川基金、上海盘京投资管理、深圳岭南资本、深圳茂源财富管理、深圳前海天成时代资产管理、盛宇投资、西南证券、英大证券、新华资产管理、鑫然投资、中加基金、中欧瑞博
时间	2021年3月15日 15:00-16:00
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，公司实现营业收入 23.19 亿元，同比增长 104.06%；归母净利润 6.53 亿元，同比增长 395.37%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 6.11 亿元，同比增长 433.14%。</p> <p>具体来看：<b>收入方面</b>，按市场进行划分：国内市场实现营业收入 7.71 亿元，同比增长 52.63%，占公司总营业收入的 33.24%，海外市场实现营业收入 15.48 亿元，同比增长 145.19%，占公司总营业收入的 66.76%；按产品线进行划分：监护线实现营业收入 14.71 亿元，同比增长 270.65%；体外诊断实现营业收入 2.13 亿元，同比增长 41.46%；妇幼线实现营业收入 2.24 亿元，同比增长 0.79%；心</p>

电线实现营业收入 2.32 亿元，同比增长 15.59%；超声线实现营业收入 1.31 亿元，同比增长 3.78%。**利润方面**，影响因素主要包含：汇率波动，全年汇兑损失 3055.01 万元；员工激励，三季度计提经营绩效奖金 2000 万元；子公司博识诊断计提商誉减值 2176.96 万元。**研发方面**，公司继续保持对研发的持续性投入，报告期内研发投入金额 2.18 亿元，同比增长 12.04%，自 2011 年上市至今，累计研发投入超过 14.72 亿元。

## 二、互动问答：

**问题一：今年公司整体业务的毛利率水平提升效果明显，请问超声及 IVD 业务的毛利率是多少，以及今后对于这两块业务毛利率的预期情况？**

2020 年度，公司产品整体毛利率为 59.41%，较去年同期上涨 3.47%，主要系营业收入大幅增长所致，超声产品线毛利率为 53.73%，IVD 产品线毛利率为 53.89%。

**对于超声产品**，由于其目前销售基数较低，随着未来超声产品稳定性的不断提升、产品类别的进一步完善，特别是高端彩超产品出货量的提升，将带动整个超声产品线毛利率得到进一步提升。**对于 IVD 产品**，以血气产品为例，其销售模式为仪器+耗材收入，在保证存量仪器活跃使用的同时，新增仪器出货量的迅速提升将共同驱动血气测试卡销量实现快速增长，再加之未来新血气产品（基于光化学平台的血气产品）陆续上市，将共同带动 IVD 产品线的毛利率更上一层楼。

**问题二：2020 年度，公司与疫情非直接相关的超声产品仍然实现小幅增长，请问主要是哪类产品所带动？**

2020 年度，公司超声产品线实现营业收入 1.31 亿元，同比增长 3.78%。虽然超声产品与此次疫情非直接相关，甚至受到疫情的负面影响，但公司通过进一步加大内销市场的开拓力度，不断拓展线上品牌的推广活动，使得超声产品线同比仍实现小幅增长。

特别是研发方面，公司通过引入 AI 人工智能等先进技术，极大地提升了超声产品的诊断效率，可为广大医生提供更加智能化的超声诊断设备，并获得国内知名医院的高度认可。报告期内，超声产品线中的 DUS60、AX8、AX3 驱动作用明显。

未来，公司将继续保持对超声业务的研发投入，通过结合用户的实际需求，特别是引入 AI 人工智能等先进技术，不断推出可解决临床痛点的创新型、智能型超声产品，并借助集团的全球化营销渠道将超声产品的特色传导至各大终端市场。另一方面，还将重点对 POC 领域和超声科进行布局，通过不断拓展营销网络、提升售后服务水平，从而进一步提升在急重症、麻醉、疼痛以及超声科等应用场景的市场占有率。

**问题三：控股子公司东莞博识搬迁至深圳的原因以及未来公司对其股权是否有进一步收购的预期？**

此次博识搬迁，主要是出于两方面考虑：（1）博识的磁敏技术极具创新性 & 领先性，深圳作为经济特区对于高新技术企业的支持力度更大，博识将注册地搬迁至深圳，可充分利用深圳国家生物基地的产业集群效应及配套政策。（2）博识搬迁至理邦工业园，可进一步实现与集团在技术开发、营销网络等方面的资源共享，助力博识业务继续保持快速增长态势。后续的股权收购是否达成及达成时间仍存在不确定性，公司会根据业务的进展情况，及时履行信息披露义务。

**问题四：请问公司未来 3 年，研发投入的力度及方向？**

公司一直高度重视研发的持续性投入，自上市以来研发投入金额已超过 14.72 亿元。未来，随着公司业务规模的不断扩大，研发投入的绝对值金额将会继续保持增长，预计增长比例将维持在 15% 左右。至于未来研发投入的重点方向，主要是以智慧医疗及 IVD 业务为主。

**问题五：请问博识诊断的磁敏免疫分析仪，m16 及 m36 系列的装机情况？**

目前磁敏免疫分析仪已装机 400 多台，主要以 m16 为主，m36 系列正处于大力推广当中，就终端用户的使用情况来看，市场反馈热烈，未来有望带动博识的业绩进一步实现快速增长。

**问题六：请问公司目前股份回购的进展情况？**

根据集团的五年战略规划目标，公司未来将更加注重对核心、优秀员工的激励，不断探索薪酬分配激励机制的新举措，此次股份回购计划，即为其中一种重要举措。

从去年下半年至今，公司共推出三期股份回购计划，第一期拟回购金额

1000-2000 万元（接近上限，回购完成）；第二期拟回购金额 2000-4000 万元（接近回购上限，回购完成）；第三期拟回购 1000-2000 万元（回购实施当中，目前已回购 200 万元左右）。

整体来看，这三期股份回购计划所回购的股份均用作后续的员工持股计划的股份来源，公司会根据业务的发展阶段，适时推出对应持股计划。目前首期持股计划方案仍在规划当中，待方案的相关细节确认后就会进行审议程序并履行信息披露义务。

**问题七：根据已披露的年报，公司 2020 年度存货占总资产的占比，由年初的 13.28 增长至年末的 15.74%，请问主要是是什么原因所致？**

公司的存货主要是以日常交付的原材料及长周期物料为主，诸如芯片、插件模块等。主要原因：一方面，去年疫情期间，抗疫产品需求大增，部分物料供应紧张，公司加大了相关物料的库存。另一方面，对于一些长周期的关键物料，如芯片等，考虑到未来国际市场的不确定因素，公司适当加大了库存。

**问题八：请对公司 2021 年的经营情况进行展望？**

去年新冠疫情爆发，公司的监护及血气产品与此次疫情直接相关。**监护产品：**监护产品去年出货量的迅速提升，更多的是源自各国现有卫生健康体系的不足，其本身存在短板，属于补齐短板。监护仪属于一款常规性的医疗器械产品，任何疾病导致人体生理参数发生变化都需要监护设备进行记录和测量，不仅仅适用于新冠疫情。后疫情时代，随着各国对卫生体系的不断完善，监护产品的市场需求将长期存在，即使今年其需求同比有所下降，但下降空间较为有限。另一方面，公司的监护产品在疫情期间，成功新入驻了一大批国内外顶尖医院，并获得当地医务人员的高度认可，院内市场得以突破。后疫情时代，公司监护产品在院内市场的占有率有望进一步得到提升。**血气产品：**血气产品同样作为与此次疫情直接相关的产品，疫情一方面提升了其出货量，另一方面由于干式血气在疫情期间的优异表现，使得公司血气产品的品牌知名度迅速提升，预计其今年将继续保持快速增长态势。

其他和疫情非直接相关的产品线，如妇幼、心电、超声及磁敏等，随着全球新冠疫情逐步得到控制，前期被疫情抑制的市场需求有望迎来快速释放，加之公

	<p>司新品的不断推出及理邦品牌知名度的迅速提升,将共同驱动与疫情非直接相关的产品线实现大幅增长。</p> <p>整体来看,得益于长期以来研发的持续性投入,公司已成长为一家涵盖病人监护、心电诊断、妇幼健康、超声影像、体外诊断、智慧医疗六大业务的国际化医疗器械综合解决方案供应商,加之在疫情期间的突出表现,理邦品牌在全球范围内的知名度得到了巨大的提升。2021年作为理邦五年战略规划的开局之年,公司各产品线、业务单元正根据管理层制定的五年战略规划制定阶段性的目标,我们有信心力争保持今年营收与去年持平,以优异的业绩回馈广大股东。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2021年3月15日</p>