

证券代码：300206

证券简称：理邦仪器

编号：2025-003

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	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	东吴证券、西南证券、太平洋证券、国盛证券、红筹投资、汇丰晋信基金、深圳正德泰投资、东方自营、深圳前海天成时代、华创资管及其他个人投资者。
时间	2025 年 8 月 26 日 15:00-16:00
地点	公司董事会议室
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	1、请对公司 2025 年上半年业绩进行总结？ 2025 年上半年，公司实现收入 9.14 亿元，基本与去年同期持平，实现归母净利润 1.54 亿元，同比增长 23%左右。尽管面临着国内外市场环境复杂多变，公司业绩仍保持相对稳定发展。 国内市场销售收入为 3.56 亿元，同比下降 13%左右，主要受国内经济形势和行业政策调整影响，导致医疗机构采购计划延迟。对此，公司通过优化内部管理、调整产品结构、提升人员效率等措施，努力降低不利因素影响，维持国内业务基本盘。

	国际市场方面，公司加速海外本地化建设，新设法国、墨西哥子公司，进一步加快出海步伐，上半年海外市场销售收入达 5.57 亿元，同比增长超 8%，有效缓解了国内市场的下滑压力，为整体业绩稳定提供支撑。 单看第二季度，公司整体收入 4.93 亿元，环比第一季度增长 17%左右，其中国内市场贡献 1.91 亿元，海外市场贡献 3.03 亿元，分别环比增长 15%和 19%左右，业务呈现积极向好态势。从第二季度各产品线来看，监护和心电业务强劲增长，环比增长约 30%；超声业务环比增长约 20%；IVD 和妇幼业务则相对稳定，环比基本持平。 2、上半年公司的监护及超声业务表现不错，可否按季度拆分下其收入情况？ 2025 年上半年，公司监护业务实现营收 2.68 亿元，其中 Q1 为 1.17 亿元，Q2 为 1.51 亿元，Q2 环比增长 29%左右。超声业务实现营收 1.49 亿元，其中 Q1 为 0.68 亿元，Q2 为 0.81 亿元，Q2 环比增长 19%左右。 3、公司对于国内业务的全年业绩指引？ 2024 年公司国内业务同比下滑 25%左右。今年第一季度，国内业务同比负增长幅度有所收窄，第二季度同比负增长幅度进一步缩窄，呈现出积极向好的态势。基于当前的业务发展态势，公司对 2025 年国内业务的要求是保持基本稳定不降的基础上，力争全年同比实现增长。 4、目前公司产品的库存水平如何？ 2023 年，受公共卫生事件及芯片供应影响，公司进行了备货，库存水平一度超过 4 亿。随着公共卫生事件的结束、芯片产能的恢复以及公司运营的持续优化，截至今年上半年，公司整体库存已降至 3.3 亿左右，去库存效果显著，目前库存水平已回归至正常合理水平。 5、海外重点区域的收入、经营情况及未来布局发展思路是怎样的？ 海外市场上半年实现收入 5.57 亿元，同比增长 8.33%，外销占比六成左右。从重点区域来看，美洲地区（含北美及南美）、欧洲地区（含俄罗斯）、其他国家和地区各占销售额的 30%左右。 美洲地区，北美市场需求平稳，虽面临关税问题但影响可控，南美经济恢复
--	---

	带动采购量增长，加之公司在墨西哥、秘鲁设有子公司，为本地业务发展提供有力支撑，进一步增强了市场竞争力；欧洲地区作为公司有优势的市场之一，业务持续拓展；其他国家和地区中，印尼、泰国、肯尼亚等子公司均有明显增长。未来，公司将继续推进海外本地化建设，进一步拓展市场。 6、公司与盖茨基金会合作的项目，与另一家国产友商的同类合作项目有何区别？ 公司目前手持超声业务涵盖两大核心板块：一是自主研发的 Nano 手持超声系列，该系列产品已经完成国内及 CE 注册，正处于大规模市场推广阶段。二是与 Global Health Labs, Inc. 及盖茨基金会合作开发的手持超声设备，目前正处于海外注册阶段，该设备主要用于低收入国家和地区怀孕产妇的初步筛查。同时，该设备也会在国内欠发达地区使用，进一步扩大其公益价值和社会影响力。 盖茨基金会的项目众多且并与多家公司及机构进行合作每家公司都有其独特的技术专长和市场策略，因此在与盖茨基金会的合作中，各自发挥着不同的优势。公司将继续与盖茨基金会保持密切合作，同时积极探索更多合作机会，共同推动全球健康事业的发展。 7、公司对未来国内市场招投标和设备更新的展望，特别是在血气和妇幼领域？ 在当前市场环境下，招投标和设备更新的趋势正从单纯的“唯价格”竞争，逐渐向兼顾品质和功能的方向转变。国家提出的反内卷政策强调了品质与创新的重要性。这不仅符合整个医疗器械行业发展的长远利益，也对拥有技术、市场和品牌优势的厂家构成利好。这也是公司对下半年内销业绩保持乐观态度的重要原因之一。 在血气领域，理邦的产品系列持续丰富，i15 和 i20 两款产品市场表现优异。而公司的重磅产品 i500，在经过近一年的严格临床测试后，目前已正式进入大规模推广阶段。凭借其卓越的性能和创新技术，i500 有望为公司带来显著的业绩增长，进一步巩固理邦在血气领域领先行列的市场地位。 在妇幼领域，尽管国内市场受到人口出生率下降等客观因素的负面影响，呈
--	---

	现出一定的平缓趋势，但公司凭借其在该领域的领先水平，通过不断推出新产品、引入人工智能等前沿技术元素，为国内妇科、产科用户提供了一整套信息化综合解决方案，精准契合了当下国内妇科、产科信息化系统升级的迫切需求。在国际市场上，公司的妇幼线高端产品凭借其卓越的性能和创新技术，已经获得了广泛认可，展现出强劲的市场竞争力。随着这些新产品的推广和海外市场的进一步开拓，妇幼业务的增长有望进一步加快。 8、海外新设的法国和墨西哥子公司，预计何时对海外收入产生贡献？ 法国和墨西哥市场容量较大，业务增长潜力可观。此前，公司在两国已具备一定的销售基础，并非从零开始。新设子公司将助力公司更深入地扎根当地市场，获取第一手资料，精准把握客户需求，从而牢牢抓住市场机遇。凭借前期的业务积累以及全面的本地化运营策略，预计法国和墨西哥的业务有望快速提升，为海外收入带来积极影响。 9、i500 目前的装机数量及分布医院级别？在血气领域，干式和湿式平台协同销售及市场策略是怎样的？ i500 目前装机数量已超 100 台，在国内各级三甲医院陆续装机，且国外市场已正式销售，市场反馈良好，有望实现进口替代。在血气领域，公司除 i15 平台外，还拥有 i20 和 i500 两个平台。i20 为光化学干式血气平台，耗材成本低，运输条件宽松，且有血红蛋白及其衍生物等特色参数，目前销售额略低于 i15。i500 则是公司重点投入的湿式血气新品，定位医院检验科、实验室、ICU、麻醉科、急诊科等科室，公司将通过大规模推广 i500 血气仪器及耗材、加之采血针等配件协同，来进一步提升市场份额，同时与 i15、i20 等平台形成协同效应，共同推动血气业务整体增长。 10、国内市场 DRG 及耗材联盟集采对公司影响大吗？ 目前，国内市场 DRG 及耗材联盟集采对公司的影响相对有限。血球业务虽已进入集采，但其销售收入占公司整体收入的比重不大，因此对公司的整体业绩影响较小。而血气、磁敏等产品尚未纳入集采目录，目前来看影响较小。公司将继续密切关注相关政策动态，并提前做好相关准备工作，以确保即便未来这些产品进入集采目录，也能够凭借产品的竞争力保持市场地位。
--	---

	11、请对公司 2025 年全年业绩进行展望？ 2025 年，公司业绩有望实现稳定增长。在外销方面，公司将在 20 多年积累的丰富客户资源和渠道基础上，持续加强外销市场拓展与本地化建设，推动外销业务进一步增长。在内销方面，公司将继续通过提升员工能力、拓展营销渠道等多种方式，进一步提升人均效率水平，为内销业务增长提供有力条件。公司对 2025 年国内业务的要求是保持基本稳定不降的基础上，力争全年同比实现增长。同时，公司各产品线不断推陈出新，大批新品陆续上市，为公司整体业绩增长提供新动力。 在展望公司 2025 年全年业绩的同时，技术创新尤其是 AI 技术的应用，也已成为推动公司业绩增长的重要因素之一。早在 2015 年，公司就敏锐地捕捉到这一技术趋势，专门成立了智慧健康子公司，为集团智慧医疗业务赋能。目前，该子公司业务拓展迅速，已成为公司业绩增长的重要引擎之一。今年三月，公司还正式成立了“AI 专项小组”，来加力推动 AI 技术在各业务层面发挥效用，实现对内提效和对外赋能，进一步提升公司产品竞争力及整体运营水平。
附件清单 (如有)	无
备注	本活动记录表中对于未来业绩的预期及展望是管理层根据当下业务发展情况所作出，不构成对广大股东的业绩承诺，具体财务数据请以披露的正式报告为准。