

证券代码：300206

证券简称：理邦仪器

编号：2025-004

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、太平洋证券、西南证券、国盛证券、天风证券、泾谷私募基金、天治基金、创金合信基金、PLEAID 基金、华夏基金、华创资管、创金、长江资管、禧弘基金、大家资管、海南恒立基金、华鑫证券、博远基金、深圳正德泰投资、中英人寿、深圳奇盛基金、平安基金、途灵资产、君阳基金、国盛资管、锦洋资产、华源证券、国信证券、深圳前海天成时代、广东泓骐基金
时间	2025 年 10 月 28 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、请对公司本报告期的业绩进行总结，同时拆解下国内、国际市场表现？ 2025 年前三季度，公司面对复杂多变的全球市场环境，经营业绩实现了稳健增长，整体营收达到 14.5 亿元，同比增长 5%；归母净利润为 2.57 亿元，同比增长近 50%。从区域来看，国内市场实现营收 5.3 亿元，同比下滑 4%左右；国际市场前三季度实现总营收 9.1 亿元，同比增长 10.7%，成为公司业绩增长的重要驱动力。其中，公司第一大业务线——监护业务，在前三季度的国内、国际市场均

实现了营收同比增长，其稳定表现也为公司整体业绩增长奠定了坚实基础。

2025 年第三季度，公司营收、归母净利润同比、环比均实现双增长，Q3 实现总营收 5.3 亿元，同比增长 16%左右、环比增长 8%左右；归母净利润 1 亿元，同比增长 118%、环比增长 14%左右。从不同销售区域来看：国内市场实现总营收 1.76 亿元，同比增长 18%，其中超声、监护、妇幼线的内销表现较为突出；国际市场实现营收 3.57 亿元，同比增长 15%左右，其中妇幼线的海外业务表现最为突出。

2、海外市场今年整体收入、增速及后续发展规划？公司与盖茨基金会的合作进展怎样？

今年前三季度，公司海外市场收入为 9.1 亿元，同比增长 10.7%，实现双位数增长，国际市场营收占总收入比重超 60%。若今年四季度无重大国际贸易事件波动，全年有望维持这一增速。后续，公司将通过产品迭代升级、扩大海外本地化建设、启用美国新场地等措施，力争后续海外市场继续实现稳定增长。

公司与盖茨基金会的合作进展顺利，项目进展获得了基金会的高度认可。截至目前，GH Labs 和盖茨基金会已分别向公司分阶段支付 256.80 万美元和 154.70 万美元。项目开发的手持超声设备进展：胎龄和胎位功能已完成开发且准确率达标，进入临床验证和确认阶段；新增的三项产科自动测量功能已完成算法轻量化部署，目前处于临床数据采集和性能优化阶段。

3、公司 Q3 合同负债明显提升，未来对此有何展望？

Q3 合同负债的显著增长，主要得益于公司获单能力进一步增强。合同负债主要系客户支付的预收款，公司需要按照合同约定逐步履行交付义务并确认收入，这一过程通常需要一定的周期。未来，随着相关合同的顺利执行，我们相信这些合同负债将有效转化为公司的收入和利润，为公司业绩带来持续的增长动力。

4、研发费用下降的原因是什么？

公司在研发强度不降低的前提下，研发费用有所下降，主要是得益于多方面举措的协同。一直以来，公司持续引入前沿技术以提升研发效能。近两年来，公司秉持降本增效的理念，进一步加强了新技术及人工智能技术应用。一方面，将

	其深度应用于产品研发过程，提升了产品性能与创新性；另一方面，引入人工智能技术优化日常管理和系统运行，提高管理效率与资源利用效率。此外，公司推行的 PMT 运营方式也发挥了关键作用。该运营方式将每个 PMT 组织视为一个小型经营单位，实现项目盈利情况的自主管理与核算。对于盈利项目，公司会进一步扩大其盈利能力；对于非盈利项目，则进行整改或调整。通过这一系列措施，公司实现了研发项目的精细化管理，有效提升了研发资源的利用效率，从而促使研发费用得到优化。 展望未来，公司将持续强化精细化管理，以进一步提升研发效率。与此同时，还将密切关注行业发展趋势和市场需求变化，灵活调整研发费用支出结构，以保障公司在技术创新和产品升级方面的持续竞争力。 5、美国本土工厂后续的生产规划和主要产品线？ 理邦美国子公司已深耕美国市场 15 余年，成立之初具备市场研发、营销、制造等职能，但此前制造功能较为有限，主要承担简单生产工作。为进一步完善公司在北美地区的业务布局，提升供应链韧性和整体服务能力。今年，公司在美国子公司现有场地及生产资质基础上，新增设了一个面积达 1,940 平方米的新场地。2025 年 7 月，该新场地已获得 MDSAP 认证及美国加州 FDB 医疗器械生产许可证等全面认证。至此，理邦美国子公司的新、旧场地均已拥有高标准质量体系。 在生产规划方面，初期该新场地将专注于监护、心电、产科等产品的生产工作，后续将依据新场地制造能力的逐步提升，有序开展公司主要产品线的生产任务。展望未来，公司将继续密切关注中美贸易形势的变化，依据实际情况动态调整生产安排，确保公司在北美地区的业务稳定发展。 6、公司目前国内外销售架构及人员配置情况？ 在国内市场，公司设有 28 个办事处，基本覆盖国内大部分行政区域，构建了较为完善的销售和服务网络。在人员配置上，国内市场销售人员数量相较于国际市场略多，能够更贴近客户，为其提供全方位、及时有效的服务支持。目前，国内销售架构的优化与调整已初见成效，将为公司内销业绩的提升提供有力支撑。
--	--

	在国际市场，主要采用国家代理的销售模式，以快速拓展市场覆盖范围，同时公司会在设有办事处或子公司的国家和地区积极推进本地化建设，包括招聘本地员工、建立本地服务团队等，以更好地适应当地市场需求，提升客户服务质量。未来，公司计划将进一步加大国际市场的耕耘深度，在条件成熟的地区设立子公司或办事处，且在资源投入过程中更加注重投入产出比，确保国际业务持续健康发展。 7、国内 i500 设备的装机情况如何？公司产品的渠道库存情况如何？ i500 设备作为公司重点湿式血气产品，主要面向大型医院实验室，自今年年初至今已出货 300 台左右，试剂出货 30 多万人份左右，目前市场推广进展顺利。未来，i500 作为公司重点推广产品，预计为明年血气业务增长提供有力支持。 在产品渠道库存管理上，公司严格把控，确保销售端（含经销商及办事处）库存处于合理范围，有效避免了因库存积压而引发的销售波动，为整体业务持续健康发展奠定坚实基础。 8、公司国内外毛利率现状及未来趋势？ 2025 年前三季度，公司整体毛利率约为 58%，其中国内市场毛利率约为 64%，国际市场毛利率约为 55%。未来，公司将持续推出新产品，并通过优化产品结构、提升高附加值产品的销售占比，进一步推动毛利率水平提升。
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。