

证券代码：300206

证券简称：理邦仪器

编号：2026-004

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、国联民生证券、中宏人寿、Goldenpine、亘曦资产管理、鼎锋资产管理、国投证券资管、华夏基金、国寿养老、交银施罗德、华宝基金、天治基金、金科环境、华夏理财、红象投资、银河基金、中信期货、开源证券自营、深圳前海天成时代、广东泓骐基金、青骊投资
时间	2026 年 8 月 27 日 15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务负责人：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、公司 2026 年上半年的整体经营业绩情况如何？ 2026 年上半年，公司实现营业收入 10.24 亿元，同比增长 12.01%；归母净利润达 2.02 亿元，同比增长 30.68%，净利润增速显著高于收入增速。这一增长主要得益于全球化运营效率持续提升和收入结构不断优化。从市场分布看，国际业务实现收入 6.60 亿元，同比增长 18.50%，占总营收比重为 64.53%，较去年同期提升 3.54 个百分点；国内业务实现收入 3.63 亿元，同比增长 1.85%，尽管增速不高，但相较去年同期 12.56% 的负增长，已实现明显企稳回升。分季度看，一季度收入 5.16 亿元，同比增长 22.82%，二季度收入 5.07 亿元，同比增长 2.79%，两个季度均稳定在 5 亿元以上，基本盘稳固，业务展现出良好的韧性与持续性。费用方面，报告期内，公司销售费用 1.85 亿元、管理费用 0.62 亿元，均与去年

同期基本持平；研发费用 1.34 亿元，同比下降 11.65%；财务费用为 1200 万元，去年同期为-1200 万元。

2、各产品线上半年收入表现及增长驱动因素是什么？

公司五条核心硬件产品线呈现多点开花态势。其中，超声业务收入 1.81 亿元，同比增长 21.97%；体外诊断业务收入 2.27 亿元，同比增长 18.53%；病人监护业务收入 3.14 亿元，同比增长 16.83%；心电业务收入 1.49 亿元，同比增长 7.29%；上述四条主线全部实现正增长。唯一同比下降的是妇幼业务，收入 1.34 亿元，同比下降约 5%，主要受国内生育率结构性下降及医疗机构采购预算收紧影响，但其海外业务同比增长约 6.6%。整体来看，各产品线增长动力主要来自高附加值产品占比提升、技术迭代带动单价上行，以及国际市场放量共同作用。

3、公司 2026 年上半年汇兑损益是多少，对全年汇兑损益有何展望？

公司上半年汇兑损失约 1457 万元，主要源于人民币持续升值、美元贬值带来的汇率波动，去年同期为汇兑收益约 986 万元。具体来看，今年第一季度汇兑损失约 870 万元，第二季度汇兑损失约 586 万元。若汇率维持当前水平，全年汇兑损失将处于可控范围内。

4、i500 作为核心推广产品，目前的仪器、耗材出货情况如何？

i500 于 2026 年正式进入商业化全年销售阶段，截至 2026 年 7 月底已累计出货约 1200 台；耗材采用“人份”计量方式，累计出货约 240 万人份。由于目前 i500 仪器尚处于推广期，其耗材需求正处于稳步爬升阶段。随着装机基数扩大，耗材将进入快速放量期。

5、公司海外业务第一季度增速较高，第二季度有所放缓的原因？下半年如何看待海外业务的增长持续性？

单看二季度，海外业务增速仍显著高于国内，整体趋势未发生逆转。全年海外营收占比预计会维持在 65%左右，增速仍将明显快于国内。这种季度间波动属正常商业节奏，与订单交付周期、区域验收节奏等因素相关。目前三季度时间过半，海外市场表现依然稳健。当然，目前海外环境仍存在诸多挑战，譬如俄乌冲突、美伊局势反复、欧盟部分国家经贸摩擦等，可能带来供应链扰动与政策不确

定性，但发生系统性风险的概率较低。公司对下半年海外业务增长仍充满信心。

6、当前国内外渠道库存水平并展望国内市场全年业绩？

国际市场以 T/T 或 L/C 为主要结算方式，一贯执行“零压货”策略。国内市场则根据业务订单需求进行适度备货，当前渠道库存处于健康正常水平。进入三季度，国内市场仍面临较大经营压力，上半年国内业务仅实现个位数增长，但已扭转去年同期 12.56% 的负增长。公司自前年起持续优化国内组织架构、渠道布局及人员配置，相关成效逐步显现。力争推动国内市场全年营收由上半年个位数增长向两位数迈进，实现真正意义上的复苏拐点。

7、国内业务对集采、招采政策的依赖程度如何？公司未来应对策略是什么？

公司监护、超声、妇幼、心电、体外诊断五大产线均已参与全国各级招标采购多年，但截至目前，真正纳入国家或省级带量集采的产品仍较少，主流模式仍是常规招采。不过行业集采覆盖面正持续扩大，未来不排除向更多品类延伸。对此，公司已设有专职部门，统筹集采、招采政策的应对。凭借 30 多年行业积淀、上市平台公信力及品牌影响力，公司在合规前提下，可通过高品质、强服务、全周期支持赢得竞争优势。当前行业价格竞争日趋激烈，但公司一贯主张行业内部避免价格过度内卷，更愿以技术升级与临床价值回报客户。

8、体外诊断业务毛利率小幅下滑的主要原因以及血气耗材的复购率如何？

体外诊断毛利率下降主要源于两方面：一是血气及磁敏业务原材料成本上升，涵盖芯片、贵金属及五金件等全链条涨价，虽公司内部积极通过工艺优化加以对冲，但成本传导难以完全避免；二是血球业务中标部分大型项目，中标价低于常规售价，短期拉低了该项业务的毛利率。

值得指出的是，目前血气产品的耗材复购率较高。后续公司将通过工艺进步、规模化降本，带动体外诊断业务整体毛利率的修复。

9、监护与超声业务毛利率提升的原因是什么？公司利润增速持续高于收入增速是否具备可持续性？

监护与超声毛利率提升核心在于产品结构升级：超声线高附加值机型销售占比显著提高，黑白 B 超等低毛利产品占比下降；监护线则受益于 ICU、CCU 等科

室对三类介入式监护仪及二氧化碳等高价值模块配置率提升。两条产线均通过技术迭代强化产品性能与定价能力，在国内外市场保持了合理溢价空间。

上半年利润增速快于收入增速，本质是“收入增长+结构优化+费用管控”三重驱动结果——销售额增长是前提，毛利率提升是关键，销售与管理费用基本持平提供支撑。上半年净利率已达 20% 左右，但仍需关注下半年上游涨价传导压力及年底费用自然攀升影响。

10、与盖茨基金会合作进展及未来规划如何？对公司产品线有何实质拉动？

公司与盖茨基金会的合作已进入深化阶段，今年 6 月追加 300 万美元赠款，是对前期成功履约的再度认可，印证了公司在经济实用型 AI 超声产品研发、质量控制及低资源地区落地能力等方面获得的高度评价。此次资金重点用于加速面向孕产妇及胎儿健康的便携式 AI 超声产品的市场化进程，此前公司已在肯尼亚完成由非专业人士进行的现场演示验证，获得十余国卫生官员与临床专家的肯定。与盖茨基金会合作不仅带来资金支持，更实质性提升了公司在基层医疗场景的技术适配能力与全球影响力。未来公司拟推动合作逐步拓展至产科等其他领域，持续推动符合发展中国家需求的高性价比创新产品出海。

11、智慧健康子公司的定位及协同价值是什么？

智慧健康作为公司的控股子公司，定位为公司全产品线的智慧医疗网络服务中心。其业务分为两大板块：一是负责公司全产品线的智慧网络与系统搭建，拉通各产品线构建适配医疗单位需求的网络体系，目前主要以心电网络业务为主；二是面向家庭用户进行 C 端电商直销，覆盖京东、淘宝等主流平台。

2024 年公司将集团原医疗信息部整体并入智慧健康，助力其专注于 AI、物联网、可穿戴及移动通信技术在产品中的融合应用。从长远来看，单机销售正不可逆地向“设备+网络+服务”解决方案转型，智慧健康正是公司这一战略落地的关键载体，也将通过强化产线协同，成为放大理邦产品在智慧医疗生态中的市场影响力与销售动能的关键所在。

12、对公司 2026 年全年业绩进行展望？

上半年营收增长 12.01%、归母净利润增长 30.68%。全年目标为在上游成本

	压力与年底费用刚性上升的背景下，坚持“保收入、控费用、提结构”策略，力争营收保持两位数增长。 国际市场将继续担当增长主力，国内则聚焦渠道深化改革与复苏提速，确保不拖累整体业绩增长。公司清醒认识到外部地缘政治及供应链挑战，但更坚定地相信：依托全球化布局、产品结构升级、技术创新沉淀与专业团队的执行力，公司可持续发展的路径清晰、基础扎实。
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。