

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 checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观
参与单位名称及人员姓名	兆丰禾投资 李权兵；瑞民投资 黄晓坤、李志军；长城证券 赵浩然、谭竞杰；上元资本 蔡苗；东方基金 党新星；岭南资本 张家强；光大证券 宋硕；新时代证券 谭国超；华泰证券 孔垂岩、高鹏；天使创客资管 魏荣金；前海安州资本 谢霁亮；东方证券 翟超、李峰。
时间	2019 年 5 月 8 日 10:00-13:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总裁兼董事会秘书：祖幼冬 证券事务部：赖柳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司坪山园区及 2018 年一季度经营情况</p> <p>公司坪山园区坐落于深圳市国家级的生物医药产业园，占地约 4 万平米，建筑面积约 11 万平米，2017 年 8 月公司所有部门全部由南山区搬至坪山园区，共分三次，2015 年制造系统搬迁，2016 年研发系统搬迁、2017 年其他部门搬迁。公司从南山搬迁至坪山，因坪山房价相对较低，有利于员工安定，同时公司为员工申请了近 400 套的公租房，提供班车接送，为员工上下班通勤提供了便利，从而为公司人才的稳定打下了良好基础。另一方面，公司搬迁至坪山有利于制造能力的进一步提升，坪山园区拥有更多的土地资源，能够有效地满足公司日常生产</p>

需求。

公司 2018 年第一季度公司营业总收入 26,974.98 万元，同比增长 15.60%，归属于上市公司股东的净利润为 3,681.61 万元，同比增长 43.94%。主要原因系公司紧抓市场及行业环境变化带来的发展机遇，继续坚持研发投入及技术创新，加大国内外市场的开拓力度，持续挖掘各细分市场潜力，使得各产线业务均保持稳定增长；公司全面实施精细化管理，挖潜增效，进一步提升了管理和运营效率，同时对营销管理进行优化，使得营业利润较上年同期显著增加。

二、投资者交流

1、研发投入划分情况

目前，公司研发投入重点主要是彩超和体外诊断领域，2018 年度公司研发费用支出 1.78 亿元，较去年同期增长 0.66%，占 2018 年度营业收入的 17.92%。针对彩超领域，公司在美国硅谷设立了超声研发中心，而硅谷作为全球研发创新的中心，其人员成本与其它地区相对较高。当前超声领域虽竞争激烈，但整个超声市场规模较大，且有望进一步扩大。未来，理邦将继续保持研发投入的持续性的同时，将继续合理控制期间费用，但研发投入强度并不会随之减弱，而会继续保持。

2、销售系统调整情况

公司国内销售的水平和能力在国内目前仅处于中等水平，还有很大的提升空间。因此公司 2018 年下半年对内销系统进行了全面改革，从总负责人到各个大区的经理，都做了较大调整，并且将内外销人员整合，将能力较强的外销人员调至内销，在内销系统融入新的销售理念和办事原则，进而提升队伍的整体素质。内销系统的改革效果已在 2018 年第四季度和 2019 年第一季度有所体现，同时目前也已明显感受到内销人员的状态已有大幅改善，2019 年国内营收占比将有望得到提升。

2018 年度，公司整个销售队伍共有六百多人（含产品服务），其中外销约一百多人，内销约四五百人。公司通过精简人员并优化资源配置，以往内销和外销各配备独立的市场部，目前已完成整合统一，内部工作效率得到显著提升。

3、POCT 的临床应用情况和竞争情况

目前公司 POCT 主要包括血气平台和磁敏平台，公司在这两平台的建设上投

入了大量精力，未来将会以这两平台为基础不断开发新的检测项目，适用于更多的应用场景。例如，产科领域，胎儿在出生时可能由于各种因素（如脐带绕颈、大龄产妇）导致脑部缺血缺氧，运用公司血气产品能够尽早发现这类情形从而及时治疗，避免出现脑瘫、发育迟缓等一系列的问题。除应用于产科领域外，还有其他常规应用领域：如手术室、急诊室、ICU、CCU、呼吸科等。2018年血气测试卡的产销在350万片左右，今年希望能够达到500万片，并且与公司目前的生产能力是完全匹配的。公司磁敏产品的竞争优势：（1）精准，磁敏产品运用的技术比免疫荧光检测更准，大型医院对于检测结果的精准度有一定要求，而中小医院对此要求并没有那么高，因此在大型医院、三甲医院更具有竞争力；（2）多靶标，一张测试卡能够检测多个项目，目前已有三联卡、五联卡等。

4、海外2018年营收占比57.33%，美国大概占比不到10%，其他部分主要来源于哪些区域？展望2019年国内和海外营收增幅大概多少？

目前海外的重点区域主要为美洲（南美、北美）和欧洲。北美主要以美国为主，南美地区2018年和目前情况较为稳定，整体波动不大，再加上注册认证增多，产品类型丰富，南美销量将有望继续增长。欧洲一直是公司比较重要的市场，大概能占到整个外销收入的1/3。2019年度，欧洲市场有望保持平稳的增长，个别国家可能表现更好，例如英国。整体上来看，2019年国内市场营销营收增幅极有可能大于国际市场营收增幅，整体营收增长率力争超过2018年的增幅。

5、英国子公司的销售方式？收购原因？

经销和直销方式均有。英国子公司原来是公司的代理商，其在英国有将近20年的市场积淀，与公司有着良好的合作关系并且十分认可理邦的产品，从而希望能够加入理邦集团。考虑到收购金额并不高，且英国的市场规模也较为可观。因此，公司希望通过收购的方式进一步提升英国地区的销量。

6、中美贸易战关税增加25%后公司产品在美国的价格是否不变？

会增加一点，但不会增加25%这么高，经销商承担一部分，公司承担一部分，因此美国市场的毛利率水平会有所降低。

7、公司商超市场进入较晚，份额还较低，需从哪些角度切入以增加竞争优势？目前是否很难从价格再获取优势？

公司并非主要靠价格形成商超的竞争优势，市场化竞争的关键还是要靠公司

的品牌和市场影响力。因此，想在竞争中脱颖而出就必须要做好以下三点：一、拥有核心的技术，能够自行更新和发展；二、继续保持研发投入强度，但比例会控制在合理比例；三、完善超声产品线，公司的主力机型较少，需不断丰富产品类型，增加产品功能。

8、2019 年利润增长较 2018 年如何？

公司 2019 年第一季度利润同比增长 43.94%，表现较好，但一季度仅为 2019 年的第一个阶段，后续三个季度公司将努力在以下两方面重点加强：（1）力争 2019 年全年销售额增长率超过 2018 年。公司对销售系统调整的效果也在逐步释放。倘若今年的汇率比较稳定，2019 年的利润增长将会与 2018 年表现相当甚至表现更佳。（2）继续合理控制费用，全面实施费用预算管理，进一步提高公司整体利润率水平。

9、2019 年政府补贴情况，获得的补助数额较同行业多数公司多的原因

2018 年公司获得的政府补助较高，预计今年将会相对减少，但能够确定政府对公司研发费用的补贴仍然存在。补助数额较同行业多数公司多的原因：（1）公司的研发投入和研发项目较多，就会发生研发费用的补贴；（2）公司业务涉及海外众多国家和地区，国际认证多，存在国际认证费用补贴。

10、磁敏免疫分析平台当前的市场接受程度

公司进入体外诊断领域的时间并不长，市场积淀、品牌影响力偏弱。公司从去年开始做了大量以增强品牌知名度和影响力的工作，如注重市场投入，加强和专家、用户之间的联系，推广效果目前也在逐步显现。m 16 磁敏免疫分析仪运用了多项领先技术，为使用户能够更加深入的了解它的特性，去年 9 月公司开展了一场全国性的学术研讨会，邀请了几百名心脏科和检验科的医生和专家现场沟通交流，取得了很好的学术推广效果。未来，公司将继续有针对性的举办各类市场推广活动，不仅局限于展会、博览会、学术会等形式。

11、磁敏 2019 年的销售目标和终端收费标准

2018 年度子公司东莞博识实现营业收入 1,149.40 万元，2019 年的经营目标为力争实现销售额翻番，从而进一步改善东莞博识的盈利能力。此外，目前磁敏产品的终端收费标准一般根据各个地区发改委、物价局、卫计委制定的相应检测项目价格作为定价参考。

	<p>12、2018 年公司毛利率 54.60%低于开立、迈瑞相差 10%左右的原因，是否和规模有关？</p> <p>确实和规模有一定关系，迈瑞目前的体外诊断已形成一定规模。理邦公司其它产品线 2018 年的毛利率水平平均超过体外诊断产线的 48.47%，这正说明公司体外诊断并未形成一定规模。整体来看，公司电子类医疗仪器的毛利率水平整体上其实和开立、迈瑞相差并不多。未来，随着体外诊断产品存量与增量仪器共同带动耗材放量，规模效应显现，体外诊断产线的毛利率将会进一步提高，进而带动公司整体毛利率的提升。</p> <p>13、2018 年整体毛利率下降的原因</p> <p>公司 2018 年整体毛利率下降主要是因为超声产线的毛利率下降了 4.30%，而超声毛利率下降的原因主要是：（1）黑白超声在 2018 年中了几个比较大的标，虽然占产线收入的比例不高，但整个黑白超声的毛利率才 30%左右，拉低了超声产线的整体毛利率水平。（2）因中美贸易战，部分原材料涨价，同时公司有部分超声产品销往美国，关税增加也使得超声产线的毛利率有所下降。</p> <p>14、与迈瑞的专利诉讼看法</p> <p>公司自上市以来，高度重视知识产权保护工作，在专利策略、投入等方面均进行了重点加强。另外，专利诉讼其实也属于商业竞争的手段之一。</p> <p>15、2019 年公司研发费用占比预期，未来将控制在什么水平？</p> <p>预计 2019 年研发费用占比会继续有所下降，未来，理邦将继续保持研发投入持续性的同时，合理控制期间费用，争取将研发费用占比控制在 10%-15%的区间水平。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 5 月 8 日