

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 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	华西证券、百年保险资产管理、大宇资本、复星集团、光启智能信息产业投资、广东弘德投资、国福投资管理、国投瑞银基金、瀚信资产、恒泰证券、华宸未来基金、华美国际投资、华元投资、劲邦资本、前海百川基金、前海人寿基金、深圳市前海天成时代资产管理、弢盛资产、西部利得基金、汐泰投资管理、禧弘资产、香港京华山（国际）、新华基金、新华资产管理、易方达基金、永安国富、中电投先融资产、中欧瑞博、中信建投证券
时间	2021 年 2 月 7 日 16:00-17:30
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	一、介绍 2020 年全年经营情况 2020 年度，公司预计实现营业收入 227,248.60 万元-238,611.03 万元，同比增长 100%-110%；预计归属于上市公司股东的净利润为 64,606.75 万元—66,584.50 万元，同比增长 390%-405%。整体来看，疫情期间公司的研发、生产及销售系统都经受住了考验，疫情一方面带动公司业绩实现了跨越式发展，另一方面也使得公司在全球范围内新收获了一大批顶尖客户的认可，理邦的品牌形象和用户口碑迅速提升，公司从此步入全新的发展阶段。

二、互动问答:

问题一: 公司股票在2月5日突然大幅回调, 请问公司基本面是否出现异常?

2月5日, 管理层也关注到公司股价出现大幅波动并在第一时间就有关事项进行了内部核查。经核查, 公司目前的研发、生产、销售工作均处于正常状态; 前期披露的信息不存在需要更正、补充之处; 公司也未发现近期公众媒体报道了可能或对公司股票交易价格产生较大影响的未公开重大信息。

核查完毕后, 公司在第一时间通过深交所互动易平台中对股民的有关提问予以回应。2021年, 公司全体员工将上下一心, 严格按照公司既定的发展规划, 全力做好日常生产经营工作, 以更加优异的业绩回馈广大股东。

问题二: 请介绍下公司2020年营收中, 内外销占比情况以及各产品线的具体收入情况?

2020年度, 公司预计实现营业收入22.72-23.86亿元, 内外销的占比约为3比7。具体从产品线来看, 监护预计实现营业收入14-15亿元左右; 心电、妇幼及体外诊断产品线的营业收入均预计超过2亿元, 超声产品线预计实现营业收入1.5亿元左右。

问题三: 由于疫情的催化, 公司监护产品的营收在2020年度实现跨越式增长, 进而带动公司整体业绩大幅提升。2021年度, 管理层将力争保持全年业绩与去年持平或略有增长, 那么待疫情退去, 若监护产品的营收出现大幅下滑, 公司如何保证今年年度目标的实现?

首先, 我们并不认为监护产品线的营收在今年会出现大幅下滑。监护产品属于一款常规的医疗器械产品, 其临床应用场景并不仅局限于新冠疫情, 任何疾病导致人体的生理参数发生变化都需要监护设备进行记录和测量。

2020年疫情期间, 监护产品需求暴增, 一方面是因为监护产品与新冠的治疗息息相关, 另外很大一方面是由于各级医疗机构的日常资源配置严重不足, 存在短板。各国政府在此次抗疫过程中对于各自国家医疗卫生体系中的短板, 也有了更加深刻的认知, 也会在今后的体系建设中进行一定的政策倾斜。以我国为例, 国家发改委和卫健委已明确对我国所有县级以上或有规模的医院有ICU及床位配置要求, 而监护仪对于ICU建设属于必配设备。因此, 监护产品的市场需求将

长期存在，不会因疫情的结束而出现大幅回落。

对于血气产品，疫情一方面大幅提升了出货量，另一方面由于血气在疫情期间的优异表现，也使得公司的品牌知名度快速提升，预计其今年将继续保持快速增长态势。其它和疫情非直接相关的产品线，如妇幼、心电、超声及磁敏，随着疫情逐步得到控制，前期被抑制的市场需求有望会快速得到释放，加之公司新品的不断推出及理邦品牌知名度的快速提升，将共同带动与疫情非直接进相关产品线实现大幅增长，共同驱动公司整体业绩继续保持平稳发展态势。

问题四：公司目前订单情况如何，国家医疗新基建的订单是否体验明显？

以目前一月份的情况来看，与疫情相关的监护、血气产品产销两旺，其他与疫情非直接相关的产品，如心电、妇幼、超声等，市场需求快速增长，公司目前正积极响应当中。

问题五：去年公司品牌在全球范围内实现了很大的提升，可否分别从国内及海外市场进行举例说明？

国内市场，以妇幼产品线为例。公司目前在产科领域，无论是产品品质或用户口碑均与国际一流厂商不分伯仲。如深圳市人民医院引进了公司的包含几十台单机及系统、与数据库等在内的一整套产科信息化网络系统，实现进口替代。

国际市场，此次疫情期间，公司先后向英国、西班牙、德国、法国、意大利等海外国家提供了数万台仪器设备，特别是英国市场，公司产品成功入驻了英国排名前 200 的大型医疗机构。以圣托马斯医院为例，公司的监护、产科、血气等产品均已成功入驻且客户体验良好。

问题六：公司的磁敏主要是针对心肌和炎症检测，请问和化学发光类的产品相比，公司的磁敏在精确度、成本上有何差别？

从精确度来看，公司磁敏和化学发光产品同样精准。目前磁敏主要面向医院的心脏病科、急诊、ICU、CCU 等对检测精度要求极高的应用场景中。除精准测量外，相比其它检测方式，公司磁敏最大的特点是可以实现多靶标，即一个卡可以同时检测多个参数指标，非常适合急救这类应用场景使用。

从生产成本来看，在多靶标检测的情况下，磁敏由于可以在单张测试卡上同时对多项指标进行检测，单项指标的检测成本会有很强的市场竞争力。

问题七：公司对于超声产品的目标规划如何？

去年受疫情等因素影响，公司超声产品线全年预计实现营收 1.5 亿左右，虽然同比继续保持正向增长，但远低于公司的目标要求。去年，公司持续对超声产品进行优化和升级，AI 等先进技术的加入，使得超声产品变得更加智能，综合竞争实力得到大幅提升。

2021 年，在疫情逐步得到控制的情况下，超声产品前期被抑制的市场需求有望迅速得到释放，加之公司新品的陆续上市及理邦品牌影响力的大幅提升，将共同带动超声产品线实现快速增长，预计今年营收将突破 2 亿元关口。

问题八：公司 IVD 业务去年表现优异，请按具体产品进行分类？

2020 年度，公司体外诊断产品线预计营收将超过 2 亿元，其中血气产品线（含仪器及耗材）预计实现 1.5 亿元左右；磁敏产品线预计实现 3000 万元左右；其他产品，如血球、特定蛋白分析仪等预计实现 3000 万元左右。

问题九：公司血气产品的毛利率水平去年是否有较大的提升，目前其产能状况如何？

2019 年，公司血气产品的毛利率水平大致在 50%左右，预计去年其毛利率水平将有较大幅度的提升。一方面，出货量的快速增长将带动血气产品整体毛利率水平的提升，尤其是耗材占比的不断增加的情况下，血气产品的整体毛利率水平会快速得到提升。另一方面，公司在血气领域耕耘多年，生产工艺持续得到优化，制造成本逐步降低，也会带动整体毛利率提升。

至于产能方面，血气产品的仪器产能目前没有问题。耗材测试卡公司去年的出货量为 350 万片左右（产能为 500 万片），随着仪器的大量铺设，公司预计今年耗材出货量将大幅提升，预计今年产能将扩充至 600-800 万片。

问题十：血气在海外主要在哪些地区装机？请问血气产品的单机产出如何？

目前血气产品的国外装机比例大致为 1:1，海外装机地区主要集中在欧洲、南美及亚洲等地区，俄罗斯去年也完成了数百台装机。至于血气产品的单机产出，会由于所处地区和医院等级的不同存在较大差异，但整体来看，随着产品活跃用户的不断增加，单机的产出会呈现更加快速增长的趋势。为此，公司去年开始上线云 POCT 系统，可以及时了解终端用户的使用情况，指导客户日常正确使用仪

	器，进一步提升整体服务质量与水平。 问题十一：目前海外订单的情况如何？销售国家是否有明显变化？ 目前，公司全线产品的市场需求旺盛，正积极响应当中。海外业务的主要销售国家暂未发生重大变化，与历年大致相同。
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 2 月 7 日