

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 checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____ |
| 参与单位名称及人员姓名 | 西南证券、方正证券、海通证券、德邦证券、中银证券、中信建投证券、东吴证券、中信证券、华安证券、长城证券、信达证券、交银施罗德、南方基金、创金合信、芙蓉基金、悟空投资、泓骐基金、Point 72、平安证券资管、北京泽铭投资、永安国富资管、中邮证券资管、金信基金、尚近投资、于翼资产、昇东投资、国药投资、福建豪山资产、前海天成时代、禧弘基金、凯丰投资、知恩资本、AIA、光启资本、红宝石、泰聚基金、兴业基金、东方红基金、诺德基金、安信基金、博时基金、华富基金、富国基金、凯石基金、其他网络参会者 |
| 时间 | 2022年11月10日(14:00-15:00)、 2022年11月17日(10:00-11:00)、 2022年11月18日(10:00-11:00)、 2022年11月22日(13:30-15:30)、 2022年11月23日(15:30-16:30)、 2022年11月29日(10:00-11:00)、 2022年12月06日(11:30-13:30)、 2022年12月14日(16:00-17:00)、 2022年12月15日(14:30-15:30)、 2022年12月22日(10:00-11:00)。 |
| 地点 | 深圳福田香格里拉酒店、深圳国际会展中心希尔顿酒店、公司会议室 |
| 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、请问“新十条”发布后，国内市场对于医疗设备的需求暴增，请问公司哪些产品受益明显？预计相关需求能持续多久？

国家于12月7日，公布优化落实新冠肺炎疫情防控的“新十条”，随后国内市场对于相关抗疫设备的需求大幅增加，同公司业务相关的抗疫设备主要包括：病人监护仪、心电图机、血气分析仪、家用指式血氧仪。

公司前期已经做好相关产能规划，因此市场短期内对抗疫相关设备需求快速增长，公司已积极应对。公司目前还在根据在手订单情况，及时调整生产线。

至于相关需求的预计持续时间，需根据未来疫情走势进行判断。

2、国家出台对医疗设备的贴息贷款政策，对公司业务影响几何？

国家出台对于医疗设备的贴息贷款政策利好于整个国内医疗器械行业，根据公司目前已了解到的情况，今年Q4国内各医疗机构主要处于计划、申请阶段，部分进度较快的医疗单位会在年内签订订单，大部分订单预计会在2023年上半年落地。

至于影响程度，公司产品线种类丰富，同时具备一定的市场竞争力和品牌基础，相信获益程度会更多一些。

3、目前疫情对于公司超声业务的影响程度如何，以及未来超声业务能否继续实现增长？

近年来，随着公司超声产品综合竞争实力的不断提升，目前理邦已步入国产优质超声厂家的行列之中。当下疫情反复对于超声产品的短期销售，会有少许负面影响，但是从长远来看，由于超声产品全球市场空间广阔，仍大有可为。

4、公司目前生产情况如何，产能方面是否有快速增长？今年Q4业绩是否能达到2020年Q2水平？此外，请问国内医院现阶段对于医疗设备采购，是以招投标方式居多，还是应急采购居多？

今年12月上旬，在“新十条”发布不久后，国内医疗机构和民众对于抗疫医疗设备、家用医疗产品需求迅速增长，由于公司前期已经做好相关产能规划，目前正积极响应当中。当下还在根据在手订单情况，及时调整生产线。

当然，相关产能释放不会一蹴而就，会逐步显现。至于今年Q4业绩的达成情况，需全年结束后，以公司财务中心确认的为准。

| | |
|--------------|--|
| | <p>国家将保障人民群众的身体健康作为首要任务，为应对当下短期快速增加的医疗需求，目前国内大部分医疗机构的设备采购，以应急采购形式相对居多。</p> <p>5、目前国内市场，家用血氧仪十分畅销，请问公司相关产品的价格及生产情况，对今年业绩的影响程度？</p> <p>随着国家疫情防控政策的进一步放开，公司的家用指式血氧仪需求旺盛，公司目前正积极扩充产能，以满足市场需求。</p> <p>目前，家用指式血氧仪主要由公司的控股子公司，理邦智慧健康进行销售，其终端市场售价在 200 元左右。至于对今年业绩的具体影响程度，请以公司后续披露的定期报告为准。</p> <p>6、公司提出的“5+1”战略目标，受客观因素扰动，管理层现在是否对该目标进行调整？未来疫情结束后，公司业绩的主要增长点在哪里？</p> <p>目前公司未对该战略目标进行调整，以当下情况来看，对今后每年的业绩增速提出了更高要求，理邦全体员工将上下一心，全力实现该战略目标。但同时，不可否认的是，当下外部市场环境的确存在挑战，但也同时也蕴藏着机遇，公司会不断修炼内功，时刻做好准备，推动业务更上一层楼。</p> <p>后疫情时代，公司业绩增长点主要体现在以下三个方面：①智慧医疗业务。信息化是未来医疗器械行业的重要发展方向之一，公司会继续紧密围绕客户需求，依托多年在硬件、技术、品牌方面积累的优势，并通过信息化方案的加持，为客户提供一整套的智慧医疗综合解决方案。②妇幼健康业务。目前公司的妇幼健康业务包含妇科、产科及盆底康复业务，其中产科业务处于全球领先行列。未来理邦会继续围绕妇幼业务领域不断进行拓展，如 VIP 产房、智慧医疗综合解决方案等。③IVD 业务。公司 IVD 业务中的血气，目前已处于国产厂商领先地位，未来会继续加大相关投入，不断丰富产品类别，同一众外资品牌在全球范围内竞争。公司新一代血气分析仪 i20，今年 Q4 已在海外市场发布并上市销售，国内市场预计将在 2023 年上半年完成注册。湿式血气产品也预计将在 2024 年底左右推出。此外，加之磁敏、分子诊断业务的不断拓展，都将给 IVD 业务带来持续增长动力。</p> |
| 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，具体财务数据请以后续披露的正式报告为准。 |
|----|---|