

其证券代码: 300206

证券简称: 理邦仪器

编号: 2023-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	东吴证券、中银国际证券、德邦证券、开源证券、西南证券、中信建投证券、国新证券、国金证券、川财证券、方正证券、国联证券、博时基金、红筹投资、清水源、弘毅投资、Dymon Asia、融通基金、熙德博远资本、亚太财产、泰康资产、源峰基金、汐泰投资、厚方投资、博道基金、深圳宏鼎、深圳红方、鼎萨投资、青榕资产、上海宝弘资产、博亚投资、羽田投资、上海玖歌投资、知恩资本、杭州富贤企管、深圳天成时代、中欧基金、长城证券投资、深圳南方鑫泰、红宝石资管、安信基金、泓骐基金、中国食品工业集团投资部、深圳固禾私募基金、华富基金、东证资管、中泰证券资管、蜂巢基金、石睿基金、昭图投资、易方达基金、凯石基金、嘉合基金、道翼投资、方正富邦、拾贝投资、九泰基金、三鑫资产、Blackrock、大摩华鑫、中融基金、湘财基金、榕树投资、红塔红土基金、涌津投资、五矿证券自营、平安资管、深圳岭南资本、NSR、其他个人投资者
时间	2023年01月09日(15:00-16:00)、2023年01月12日(10:00-11:00)、 2023年01月17日(10:00-11:00)、2023年02月03日(10:00-11:00)、 2023年02月07日(10:30-11:30)、 2023年02月09日(10:00-11:00、10:30-11:30、15:00-16:00)、 2023年02月13日(10:30-11:30)、2023年02月16日(10:00-11:00)、 2023年02月23日(11:00-12:00、13:00-14:00)、

	2023年02月24日（10:00-11:00、11:00-12:00、15:00-16:00）。
地点	北京金融街威斯汀酒店、深圳星河丽思卡尔顿酒店、厦门瑞颐大酒店、上海金茂君悦大酒店、深圳湾万丽酒店、上海凯宾斯基大酒店、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	<p>1、请问公司2022年业务开展情况，以及2023年年度销售目标、公司经营重点拓展方向？</p> <p>根据已披露的2022年三季度报告，公司前三季度实现营收12.42亿元，与2021年同期基本持平。进入2022年12月中旬，随着国家疫情防控政策的调整，国内医疗机构对于公司监护、血气类产品的紧急采购需求迅速增加，公司第一时间扩招工人，新增生产线，以响应市场需求，包括2023年春节期间供应链系统也在加紧出货。春节过后，订单交付压力逐步缓解，目前正根据在手订单的交付周期，合理安排生产。因订单签订到产品交付需要有一定的时间周期，因此相关业绩会部分反映在2022年12月份，还有部分业绩会反映在2023年上半年。</p> <p>2023年度，理邦的销售目标为实现营收20亿+。公司一方面会继续加强以客户需求为中心的PMT团队建设，打磨真正能为客户创造价值、提高运营效率的好产品，提高为各科室提供综合解决方案的能力。另一方面，公司将继续坚定不移地加强国际市场的本地化建设进程，铸就集生产、销售、服务于一体的闭环生态链，持续优化全球营销网络。</p> <p>2、2022年度，公司监护业务的发展情况以及未来预期？</p> <p>2022年公司监护业务已止跌回稳，特别在2022年12月中旬国内疫情防控调整为“乙类乙管”后，国内市场对于监护类产品需求增长迅速，大幅推进了公司监护业务回暖。</p>

展望未来，监护仪作为常规类医疗设备，其市场需求稳定增长，特别是后疫情时代，包括我国在内的世界各国对于各自医疗体系的查漏补缺，都将推动监护类产品市场需求保持增长。理邦作为一家国际化的医疗器械公司，在全球拥有 170 多个国家和地区的销售渠道，将积极响应各国的采购需求。此外，在疫情期间，公司的监护类产品还新收获了一大批全球顶尖客户认可，品牌影响力得到了巨大提升，这都将助力公司监护业务实现持续增长。

3、国家出台多项政策加大 ICU 重症资源建设，公司受益程度如何？

近期，国家密集出台了多项政策指导各地加强医疗卫生体系建设，特别是在 ICU 重症建设方面。ICU 重症建设是一个系统化、长期化过程，公司针对 ICU 重症建设可提供多款产品，如病人监护仪、血气分析仪、心电图机、便携彩超等。同时，公司还拥有理邦 Allink 智慧联信息化综合解决方案，通过该信息化综合解决方案的加持，形成人、设备、系统、业务之间的互联互通，对于实现智慧医疗、分级诊疗有着重要意义，这都与国家的医疗新基建需求不谋而合，未来公司将积极参与其中，为我国医疗卫生事业贡献一份力量。

4、请问从公司角度来看，目前国内医疗机构对于去年 10 月份国家推出的医疗设备贴息贷款政策的反映如何？

国家本次实施医疗设备行业贴息贷款政策，本质上其实是针对行业实施的金融政策，旨在促进我国医疗设备行业发展、拉动内需，政策落地的确定性较高。从公司目前了解到的情况来看，国内不同地区医疗机构对于该政策的反应会存在一定差异。具体来看，经济欠发达的中西部地区医疗机构对于贴息贷款政策的反应十分积极，主要是由于该部分地区的基础医疗设备配置存在较大短板，贴息贷款政策会刺激医疗单位对于基础医疗设备进行采购。而经济相对发达的沿海地区，由于基础医疗设备配置相对完善，贴息贷款政策推出后，主要购置诸如智慧医疗信息化解决方案、大型医疗设备等。

整体来看，医疗设备行业的贴息政策利好整个国内医疗器械行业，特别是优秀的国产医疗设备厂家受益更多。理邦产品线丰富，且经过多年的持续发展，相关产品已经建立起较强的市场竞争力和品牌基础，因此公司有信心获益程度或将超过行业平均水平。

5、请介绍下公司的家用血氧仪销售情况，以及未来的发展策略？

理邦的血氧仪可分为医用血氧仪(H100 系列)及家用指式血氧仪(H10 系列)，均隶属于公司的监护业务。公司在医用监护业务领域耕耘多年，返修率仅为千分之七，在全球范围内处于领先行列。得益于在医用领域的技术沉淀，公司家用指式血氧仪在产品品质方面也处于业内领先行列。随着去年 12 月，我国将疫情防控调整为“乙类乙管”后，国民愈发重视和关注家用血氧检测，家用血氧仪需求快速增加，公司的家用指式血氧仪（H10 系列）凭借医用级别的精准、平价优势，获得了一大批国内终端用户的广泛认可，市场份额快速提升。与此同时，得益于家用指式血氧仪的高曝光，还进一步拉动了公司家用胎心多普勒系列产品的销售，使得 EDAN 品牌在家用医疗器械市场的品牌影响力、市场份额均得到大幅提升。

2023 年，公司将继续紧跟家用医疗器械市场需求，持续加大相关投入，从而进一步提高市场占有率，不断将家用血氧仪、家用多普勒胎心仪、家用盆底康复仪等产品形成合力，依托公司在医用领域建立的品牌影响力进一步扩大家用市场份额，推动公司业务持续健康发展。

6、近年来动物医疗行业发展迅速，请问公司是否涉及该业务？

公司一直有布局动物医疗业务，还专门成立了相关的团队负责运营。目前在售的动物医疗产品包括：兽用心电、兽用监护、兽用超声、兽用血气等。公司作为一家国际化的医疗器械厂家，从人用医疗设备拓展至兽用医疗设备，技术迁移成本低，成功经验复制更为容易。加之，动物医疗业务具备消费属性，且世界各国对于其监管政策较人用医疗设备更为宽松，因此公司未来会继续加大对动物医疗业务的投入力度，利用 EDAN 品牌的国际影响力，在全球范围内进行销售。

7、请介绍下公司的智慧医疗解决方案？

医疗信息化，是我国医疗器械行业未来发展的必经之路，目前理邦已深刻融入其中。公司一方面依托在硬件产品方面的优势，提供软硬件一体化解决方案，形成人、设备、系统、业务之间的互联互通，另一方面通过充分发挥临床认知的优势，聚焦专科化的智慧医院业务，为临床诊疗业务数字化、服务智慧化进程提供一整套的信息化综合解决方案。目前已推出 Allink 智慧联·妇幼、Allink 智

慧联·心网、Allink 智慧联·急救、Allink 智慧联·监护、Allink 智慧联·检验，五大信息化综合解决方案。

近年来，公司的智慧医疗业务发展迅速，截至目前，已累计完成超 5000 家医疗机构及院内临床科室的信息化网络建设，像武汉亚洲心脏病医院、广东省妇幼保健院、湖南省人民医院、深圳市人民医院、深圳市妇幼保健院等大型三甲医院，都根据客户临床实际需求完成了信息化标杆医院建设，起到了良好的示范效应。

8、请介绍下公司分子诊断业务的进展情况？

理邦的分子诊断业务，系由公司全资子公司理邦诊断于 2019 年底从 LGC Limited 的快速诊断(POCT)ClariLight 分子诊断平台业务收购并整合而来。2022 年，公司体外诊断产品线推出了第一款分子诊断产品——CL30 全自动核酸检测分析仪。CL30 继续延伸了 POCT 理念，基于卡片式多参数联检方式，结合 6 通道仪器 LAMP 恒温扩增原理，既能满足一定通量的医院需求，也能满足临床快速诊断的需求。

CL30 第一批测量参数包括：新冠病毒、甲型流感病毒、乙型流感病毒、呼吸道合胞病毒，并均于 2022 年 5 月获得欧盟 CE 认证，2022 年 Q4 已在海外市场上市销售。目前，CL30 的 NMPA 注册也在稳步推进当中。

9、公司超声业务的发展现状，如何看待未来的超声市场扩容？

公司超声业务经过近年来持续性的研发投入，目前已在图像、算法、人工智能、探头集产品品类等方面取得不小成就，已具备相当强的综合竞争实力。特别是在人工智能方面，公司彩超的全栈式分析系统，在实现高效率、高精度诊断的同时，大幅降低算力门槛要求，实现了彩超产品高性能、高灵活度、低成本和低延时的智能超声影像分析，在终端市场广受好评。

未来，随着医疗技术的不断进步，作为无创医疗影像的超声诊断产品会使得更多的基层医疗单位能够配置超声产品，加之近年来彩超产品的应用领域，已由超声科开始向其它科室快速扩展，其市场空间持续增长。因此，公司对于超声市场的发展充满信心，也相信在此领域会大有可为。

	<p style="text-align: center;">10、目前深圳博识的经营情况，2022年是否会继续进行商誉减值？</p> <p>深圳博识的磁敏免疫分析仪，由于市场技术选择惯性和国家对创新产品获证后配套政策还在逐步完备过程中，因此其市场推广和临床应用未达公司预期，加之新冠疫情以来，医疗单位的常规医疗器械采购需求延后，使得深圳博识的市场推广及销售受到一定程度的影响，进而导致其营收及净利润增速有所放缓。</p> <p>随着2022年12月，我国将疫情防控调整为“乙类乙管”后，国民对于心肌梗的检测需求快速增加，同时深圳博识内部也通过加强费用管理，共同驱动其经营业绩持续向好。至于2022年度是否会进行商誉减值，还需根据年度商誉减值测试后，会计师的意见为准，可关注公司后续定期报告。</p>
附件清单 (如有)	无
备注	<p>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。</p>