

	瑞银证券 山高国际资管 上海冲积 上海嘉世 上海明世 上海盛宇 上海易正朗 上银基金 深圳民森 硕丰私募 天风证券 西藏源乘 新余银杏 兴合基金 循远资管 翊安投资 源峰基金 浙商基金 中大创投 中国医药 中信建投 中邮理财 重庆诺鼎	润晖投资 山西证券 上海翀云 上海理成 上海盘京 上海天猷 上海远策 尚诚资管 深圳纽富斯 太平基金 天津易鑫安 溪牛投资 鑫诺嘉誉 兴华基金 阳光资管 银河基金 长安基金 浙商证券 中庚基金 中海基金 中信证券 中邮人寿 珠海世豪	森锦投资 上海保银私募 上海大智慧 上海利檀 上海谦心 上海同犇 上海运舟 申万宏源 拾贝能信 泰康基金 万和证券 相聚资管 信达澳亚 兴业证券 野村东方 永安国富 长白山资管 郑州云杉 中国人保 中融基金 中银国际 中邮证券	厦门金恒宇 上海冰河资管 上海丰仓 上海盟洋 上海慎知 上海雪石 上海证券 深圳固禾 首创证券 泰康资管 西部利得 新疆前海 信达证券 玄元私募 易方达 裕晋私募 长江养老 郑州智子 中国人寿 中天国富 中银基金 中再资管
时间	2023年7月7日至2023年8月24日			
地点	线下/线上会议			
上市公司接待人员姓名	董事兼总经理王学敏、监事会主席倪冰、华润资本医疗健康产业基金执行董事姜仁伟、董事财务总监姜鹏、副总经理张海涛、副总经理牛丹丹、副总经理董事会秘书安国柱、监事刘旺、证券事务代表徐铭泽			
投资者关系活动主要内容介绍	除已公告内容外，新增沟通内容如下： 1、请公司介绍上半年整体经营情况以及截至目前趋势。 上半年经过国际和国内销售团队共同努力，公司实现营业收入6.95亿元，较上年同期增长34.99%；归属母净利润1.62亿元，较上年同期增长22.02%；扣非净利润增长24.30%。经营活动产生的现金流量净额较上年同期有较大幅度增加，现金流管理能力得到提升。上半年公司聚焦重点客户，提升高速机型			

	<p>市场占有率，主推的免疫和生化产线保持了较快增速，截至目前趋势来看，国内和国际市场总体增速良好，符合公司战略预期。</p> <p>2、近期医疗行业受部分政策影响较大，公司全年业绩目标是否会调整？</p> <p>答：公司不断完善内控体系建设，连续多年开展各系统人员廉洁从业教育，进一步增强廉洁意识，坚守合规底线，这是华润体系企业的最基本要求。公司坚持国内与国际市场并行开拓的销售理念，公司主要七大产品体系可以覆盖检验科 80%以上检测项目。公司通过重点市场，聚焦大客户，不断提升高速机型在三甲医院的市场占有率。公司各项业务正有序推进中，全年业绩指标不做调整，具体可以查询股权激励全解锁指标。</p> <p>3、公司对标华润体系建设，在管理赋能方面具体做了哪些工作？</p> <p>答：对标华润体系建设，公司重点开展战略赋能和管理赋能。在战略方面，明确“十四五”战略目标，通过内生式增长和外延式发展双向驱动来做大公司规模，结合当前状况，8月中旬公司开展战略中期总结，会上明确公司前期拟定的战略目标保持不变，公司正在积极制定和更新完成战略目标的各项措施。在管理赋能方面，引入多元化的考核体系，不仅涉及经济考核指标，同时包括 6S 战略体系、文化体系建设、精益生产等方面，在华润赋能下，公司的管理体系正在深层次优化。</p> <p>4、在公司业绩带来高增长的同时，公司是否有关注产能利用情况？现阶段产能储备是否能满足公司“十四五”发展规划？</p> <p>答：为满足订单增长对产能的需求，公司通过配置仪器生产流水线，引进试剂自动化设备、导入精益生产等措施，进一步优</p>
--	---

化和提升仪器及试剂生产产能。同时,为进一步提升公司生产系统信息化、工业化水平,通过优化操作流程,切实提高现有产线的生产效率。公司以“十四五”战略目标为指引,将寻求多种方式进行产能扩充,确保产能满足“十四五”战略需求。

5、下半年公司将重点聚焦哪些重点工作? 三季度已经过半,有哪些进展和突破?

答:下半年公司仍将以完成全年业绩指引为工作重点。随着仪器产品装机量的提升,试剂产品上量是重中之重,公司将继续督导国内和国际营销中心完成售后服务体系建设,强化研发和生产系统对试剂的质量管控,确保全年任务目标达成。

6、介绍一下公司上半年国际市场的整体经营情况。

答:上半年国际市场坚持夯实本地化管理,国际市场保持了30%的增速。子公司运营达到预期目标,其中俄罗斯、印度、泰国、哥伦比亚等地增长较为突出。国际市场通过聚焦大客户策略,紧跟客户需求,配置和优化售服体系,提高响应速度。随着公司仪器装机率的提高,国际市场筹划建立泰国、哥伦比亚两大培训中心,辐射亚太和北美市场,提供售服技术支持。

7、我们看到上半年公司海外业务拓展迅速,提升试剂的销量,采取哪些举措?

答:在提升海外业务销售占比方面,公司国际团队主要做了三方面工作。一是针对主要国家市场以高端机型推进窗口医院建设,增加配套产品知名度,以及提高用户对仪器和试剂产品的使用粘性。二是通过尿分、生化等优势产线,加快高通量封闭仪器产品的装机。三是调整售服人员的试剂考核比例,激励销售团队完成任务。

8、公司半年度报告提到了海外产品全面注册，请介绍一下相关情况？

答：公司较早布局国际市场并进行产品注册工作，根据公司“十四五”战略指引要求，聚焦重点 19 个主要国家市场，以尿液、生化为基础，推进免疫、凝血全产线注册，为国际市场快速发展提前做好产品准备。

9、上半年俄罗斯市场增速比较快，公司都采取哪些做法？

答：俄罗斯市场增长较快主要得益于不断深入的本地化管理。公司较早布局俄罗斯市场，通过组建本地化的售服团队，国际学术团队，设立专家资源库，多维度提升公司产品市场影响力。同时，上半年俄罗斯子公司对渠道商进行了整合并加快本地员工引进。截止目前，分销渠道达 75 家，外籍员工 35 人，预计年底可达到 45 人。国际团队将继续深耕俄罗斯市场，将成为迪瑞医疗国际重点主力市场。

10、上半年生化产线同比增长较快，请问介绍一下主要原因？

答：在华润入主后，公司已经对各产线集采进行场景模拟，公司认为随着集采的逐步落地，未来有利于推进国产替代，国产占比将进一步提升，报告期内生化仪器产品销量增速明显，以公司 2000 速度生化仪为例，与国际品牌对比，产品性能稳定，性价比极高。现已实现了多台仪器在三甲医院装机，为试剂量的提升做好了基础。

11、化学发光免疫产线上半年增速达到一倍以上，公司在销售方面做了哪些调整？

答：上半年公司化学发光免疫分析产品线增长保持了良好的增长势头，超前完成了上半年经营层制定的目标。经过公司多年布局，化学发光免疫产线仪器产品主要包括 CM-180、CM-320、

CM-640、CSM-6000 生化免疫联机以及 CSM-8000、CSM-9000 模块化生化免疫流水线等产品。同时，拥有约 110 余项试剂产品，涵盖约 71 个病种，针对特殊病种筛查推出特色项目套餐。目前，国内营销中心免疫产品销售侧重基础医疗市场的推广，有效提升了公司免疫产品市场占有率。

12、公司重要股东有减持计划，请介绍一下相关情况？

答：创始人股东宋勇及一致行动人暂无减持计划，广东恒健国际投资虽然公布了减持计划，尚未具体实施。

13、同比试剂增长缓慢，请介绍主要原因以及试剂销售提升措施？

答：国内市场试剂增长缓慢的主要原因是去年四季度末的特殊时期导致装机进度有所延迟，特别是大部分装机主要是在第二季度完成装配，对整体试剂带动有一定滞后。公司预计第三季、第四度试剂带量会有好转。

14、汇率波动对公司财务费用有所影响，请介绍一下相关情况以及应对举措。

答：目前汇率波动主要是卢布兑人民币带来的波动，上半年公司已经注意到汇率波动并采取应对措施，现公司与子公司签订合同采取人民币计价，降低换汇带来的损失。同时，将以卢布结算的应收资金进行银行理财，以增加利息收入。整体看，汇率波动对利润的影响会逐步降低。

15、公司销售费用同比增加 48%，主要都是哪些内容。

答：公司销售费用增加主要是公司为了落实市场导向，总体销售系统人员薪酬及差旅费增加导致，其中，人员方面主要增加岗位是售后服务人员和销售人员，国际、国内营销系统员工去

	年同期为 500 人，当前为 700 多人。此外，公司国际和国内合计会议费类占销售费用增加不足 10%，主要是参加国际和国内各大展会费用为主。
提供的有关资料	无