

证券代码：300206

证券简称：理邦仪器

编号：2024-002

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input 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 | 东吴证券、西南证券、太平洋证券、君和资本、新华基金、嘉实基金、红塔红土基金、中信建投自营、永诚财险、华安证券、中科沃土基金、中再资产、名禹资产、上海禧弘基金、上海天猷投资、前海天成时代、东方基金、彬元资本、爱建证券自营、开思基金、深圳茂源财富、易米基金、蜂巢基金、禧弘投资、长江证券自营、首创证券、拾萃资本、广东泓骐基金、天风证券、亚太财险、华福医药、中邮证券、德邦证券、国盛证券、国联证券、东方资管等机构 |
| 时间 | 2024年03月29日 15:30-16:30 2024年04月02日 15:00-16:00 |
| 地点 | 公司董事会议室 |
| 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、请介绍下公司2023年全年业绩情况？ 2023年度，公司实现营业总收入19.38亿元，同比增长11%左右；实现归母净利润2.21亿元，同比下降5%。 |

绍

从销售区域来看：国内市场实现营业收入 9.79 亿元，同比增长 16%左右；国际市场实现营业收入 9.59 亿元，同比增长 7%左右。**从业务板块来看：**公司所有产品线营业收入均同比实现增长，其中体外诊断业务实现营业收入 3.56 亿元，同比增长 20%左右；病人监护业务实现营业收入 6.24 亿元，同比增长 15%左右；超声影像业务实现营业收入 2.69 亿元，同比增长 9%左右；妇幼健康业务实现营业收入 3.16 亿元，同比增长 5%左右；心电诊断业务实现营业收入 2.93 亿元，同比增长 3%左右。

2、公司 2023 年 Q4 业绩承压的原因，今年经营情况是否会有所好转？

回顾 2023 年四个季度的经营，有两个标志性的重大事件。一是 2023 年 Q1，由于国内疫情防控政策调整，应急采购需求带动公司销售额创 Q1 历史新高。但随着疫情的平复，销售高峰在今年农历春节之后快速回落，Q2 到 Q4 销售额相对平稳，处于 4.1-4.5 亿元之间。二是从 7 月开始的国内医疗系统治理，使得医疗机构的采购需求有所延迟，对当期经营业绩产生一定影响。公司 Q4 出现 1,500 万元左右的亏损，主要原因在于与前两季度销售额相近的情况下，年底费用报销较多、部分奖金计提、商誉减值等因素影响所致。

展望 2024 年，国内外市场既面临种种挑战，也蕴藏着机遇。在国内市场方面，国家已在第一季度提出要针对七大行业（包括医疗行业）将进行鼓励置换的政策。虽然这些政策的正面效果可能不会立即显现，但对于推动内销业绩增长无疑是一个重大利好。在国际市场方面，随着公司海外本地化建设的不断深入，预计海外市场将继续保持增长态势。公司对于 2024 年经营保持谨慎乐观的态度，在不考虑 2023 年一月份国内市场抗疫应急采购的基础上，力争同比实现两位数以上的增长。

3、根据公司 2023 年年报，公司整体毛利率为 57.38%，同比增加 1.13%，请问毛利增长的原因？另外公司的销售费用上涨幅度明显，主要原因是什么？

整体毛利率提升主要由产品序列的中高端产品品种的比例增加、技术领先、产品构成优化、销售量增长等因素共同决定。具体到理邦，公司多元化业务布局，各产品线内部结构优化调整、相关技术不断升级，共同驱动公司整体毛利率水平

提升 1.13%（目前整体毛利率为 57.38%）。

具体从数据方面来看：2023 年度，公司以往毛利率较低的产品线的毛利率逐步提升，如体外诊断业务同比提升了 3.94%（目前毛利率为 60.85%），超声业务同比提升了 1.98%（目前毛利率为 52.39%），其他高毛利率业务继续维持，如妇幼业务同比提升 0.82%（目前毛利率为 65.50%），心电业务同比提升 0.80%（目前毛利率为 63.15%）。而其他一些基础产品线的毛利率也保持相对稳定，没有出现下降，如监护业务也同比提升 1.45%（目前毛利率为 54.02%），进而驱动公司整体毛利率水平得到进一步提升。

至于销售费用的上升，主要是因为公司 2023 年年初对于国内市场的乐观预期，导致在人力、市场等方面的投入增加。公司已在去年下半年进行了一系列的内部控费增效措施，预计这些措施将在 2024 年开始显现积极效果。

4、血气分析仪这条赛道，公司的未来发展目标？

理邦已在血气领域积累了十余年的经验，从 2014 年开始销售至今，公司血气测试卡的年出货量从最初的 10 万片左右，已增长至去年的 800 多万片，展现了显著的增长趋势。

理邦血气业务的产品基础非常坚实，目前已拥有三个不同的血气技术平台，电化学、光化学以及湿式血气平台。尽管目前公司血气业务在国内市场占有率领先其它国产厂家，但要成为全球前五名的血气制造商，理邦还有一段路要走。鉴于在血气技术平台、品牌影响力以及全球化营销渠道的优势，公司对在未来 3-5 年进入全球血气分析厂家前五名的目标，充满信心。

5、公司的监护业务在 2023 年实现了两位数以上增长，请问公司如何看待其未来发展的趋势？

2023 年公司监护业务实现营收 6.24 亿元，同比增长 15%左右。回顾以往，监护业务在 2020 年全球疫情期间销售额达到顶峰，从 2020 年到 2022 年经历了一段下滑期，2023 年的销售额虽较高峰期有所回落，但是已成功止跌并恢复增长，目前仍为公司的第一大业务板块。

未来，公司预计监护业务将继续保持一定速率的增长，主要增长动力来自两方面：一是国内市场的设备更新需求；二是国际市场对监护设备的新要求，如可移动性、数据交换能力、人工智能集成等。这些新要求意味着监护的更新换代，随着新技术、新功能的不断出现，会加速进行。

理邦在监护领域有着很强的竞争实力，包括优异的产品品质、良好的品牌形象以及国际化营销渠道等，这使得我们在全球市场的开拓和合作方面，还有很大的前景和空间。

6、关于公司与比尔盖茨资助的机构，合作开发的人工智能辅助手持智慧超声产品，请介绍下此次合作的背景、产品定位以及项目进展？

2024年3月15日，公司公告了与盖茨基金会支持的机构合作开发一款人工智能驱动的经济型手持产科超声设备的项目。选择彼此合作的原因有两方面：首先，理邦在产科领域有着20多年的技术积累，具有专业的技术、渠道和品牌优势；其次，公司有能力强开发出低成本兼高品质的掌超，更能契合那些对采购成本和使用成本敏感的中低收入国家的需求。

至于项目的具体进展，目前双方还处于初期阶段，但公司已将其作为未来可能的核心业务方向之一。后续会根据项目进展持续更新信息，持续履行信息披露义务。未来，随着该项目的逐步推进，双方也不排除在其他方面继续合作。

7、对于掌超这个细分市场，公司如何看待其发展前景？是否认为掌超能够替代现有的大型超声影像设备？

超声是一个非常专业且复杂的诊断方法，能够进行多病种的诊断，因此无论是功能齐全的大型超声设备还是小型的掌超，它们各自在不同的应用领域都有十分重要的价值。

小型、便携式的掌超具有独特的优势，尤其在贫困和欠发达地区用于重要疾病的初步筛查，可显著提升当地的诊疗水平。大型医院则使用功能齐全的大型超声设备进行集中管理和专业诊断，小型、便携的超声设备目前正在向各个临床应用科室进行普及、渗透，如麻醉科使用其进行局部麻醉引导。这些设备小型、轻便、且功能针对性强，特别符合特定临床场景的功能需求。

因此，小型、便携式掌超这个细分领域，未来还有很大的发展潜力，但并不能取代大型的中高端超声设备。未来，公司认为超声还会进一步趋向小型化、便于携带，并结合人工智能，以满足不同科室的特定要求。

8、请问公司分子诊断业务的发展前景如何？

分子诊断产品在 2020 年疫情期间发挥了重要作用，疫情过后，人们对传染病的认识有了重大改变，更加认识到早期诊断和治疗的重要性，进一步提高了对分子诊断技术的认知。

公司的分子诊断产品主要关注呼吸道方面的疾病，例如首个分子诊断产品 CL30 系列，可用于检测甲流、乙流、呼吸道合胞病毒和新冠病毒的定性、定量检测。针对病毒性感染，早期准确的诊断对于后期治疗至关重要，公司十分看好分子诊断业务的发展，未来将持续针对市场需求，适时开发新的分子诊断产品。

9、请介绍下公司和度影医疗的合作情况？

度影是一家 2019 年成立的高新技术企业，在动态高维的高精尖 AI 算法、全栈式智能影像标注软件、超声硬件通用深度学习框架等方面均已实现关键自研突破。度影的人工智能主要是应用在医疗设备中，帮助医疗机构辅助诊断、简化操作，从而提升医疗机构的诊断效率。

理邦是度影的天使投资人之一，投资完成后，度影发展状况良好，估值也显著提升。合作方面，度影为公司提供了应用于超声设备的人工智能模块，使公司产品在显著提升医务人员工作效率的同时，还能保证诊断质量，广受医疗机构好评。

10、请对 2024 年业绩进行展望，以及公司的工作重点？

2024 年业绩展望：公司对 2024 年业绩持谨慎乐观态度，在不考虑 2023 年一月份国内市场抗疫应急采购的基础上，力争同比实现两位数以上的增长。

从市场角度来看：2023 年度公司实现境外收入 9.59 亿元，同比增长 6.74%。随着今年海外本地化建设的持续深入，预计海外市场将继续保持增长；国内市场预期较为谨慎，但考虑到国家有大型医疗设备更新等政策陆续落地，会对国内业

| | |
|--------------|---|
| | <p>务产生一定积极影响。从管理角度来看：公司内部除继续加强 PMT 团队建设外，还引入了新一期针对中高层管理人员的 MBA 培训项目，进一步提升管理人员的效率水平。同时，还通过进一步优化内部组织结构，提升员工的人均效率水平。从产品角度来看：一大批新品会进入销售序列，为公司业绩带来新的增长点。</p> <p>2024 年工作重点：①继续实施全球化战略，加快海外本地化建设进程，贴近客户需求。②集团战略下沉至各 PMT 团队，持续高强度的投资技术和产品研发。③优化内部组织结构和流程，全面提升组织效率。</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> |