

其证券代码: 300206

证券简称: 理邦仪器

编号: 2022-001

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 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、华安证券、德邦证券、银华基金、华夏久盈基金、大成基金、汇添富基金、华富基金、大宇资本、泰聚资本、辰翔投资、通用投资、碧云资本、兴业基金、国联安、中欧基金、中加基金、上海磐耀资产、东吴国际、象舆行投资、招商证券自营、中信保诚、民生医药、深圳前海铭鼎资产、深圳正德泰投资、凯石基金、上银基金、华宝基金、蜂巢基金、兴业基金、创金合信基金、东吴基金、中金基金、国融基金、长盛基金、Blackrock、前海天成时代、第一北京&First Manhattan、环懿投资、深圳思加资本、华泰自营、西部利得、格林基金、北京九颂山河投资基金、凯石基金、恒越基金、深圳正德泰投资、平安养老、中泰资管、浦银安盛、东证资管、深圳大道至诚投资、天治基金、融通基金、华泰柏瑞 |
| 时间 | 2022年1月6日 13:30-14:30 、 14:45-15:45 2022年1月14日 15:00-16:20、 19:00-20:00 2022年1月20日 10:00-11:00 2022年1月21日 10:00-11:00 |
| 地点 | 公司董事会会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长: 张浩 董事会秘书: 祖幼冬 证券事务代表: 刘思辰 |

| | |
|----------------------|---|
| <p>投资者关系活动主要内容介绍</p> | <p>1、国家在医疗设备领域鼓励“国产替代”，请问此政策对公司有什么影响？</p> <p>我国的医疗资源分布不均，因此各省份、各城市之间医疗单位的设备国产化程度也存在较大差异，如之前的北京、上海、广州等城市对于国产医疗设备的信心相对不足。国家出台鼓励“国产替代”的政策后，推动了这些城市对于国产医疗设备的尝试，但不变的是产品品质依旧是这些城市采购医疗设备的首选标准。</p> <p>目前，理邦产品销售至全球 170 多个国家和地区，得益于优秀的产品性能，在全球范围内拥有了广泛的用户基础和口碑，特别是 2020 年疫情期间，公司产品批量入驻海内外一大批国际顶级医院，品牌知名度得到了极大地提升。伴随着国家各项鼓励国产医疗设备政策的不断推进，目前国内已有越来越多的医院开始试用公司产品，这无疑为理邦未来发展奠定了坚实的用户基础。</p> <p>2、目前公司妇幼健康业务的发展状况？</p> <p>目前公司的妇幼健康业务处于行业领先地位，其主要可分为产科、妇科两大业务模块。①产科业务模块：产科最大的宗旨系优生优育，在妇女孕前、孕中、孕后的全过程给予治疗保障，目前公司产品已覆盖胎儿监护、母亲监护、超声多普勒胎儿监护等，并且在接下来的几年中，相关产品的品类仍会继续丰富。②妇科业务模块：妇科业务模块可分为妇科和产后康复两部分，前者主要涉及宫颈癌诊疗设备，如阴道镜、利普刀等，后者主要涉及盆底康复仪。</p> <p>除上述应用类产品外，公司还可提供妇幼产品的信息化综合解决方案，主要包含产科临床信息化系统和妇科管理信息化系统。其中，产科临床信息化系统兼具软件和硬件，在硬件方面还可配置公司其它产品线产品，使得产科临床信息化系统的订单量级同比变大，市场溢价能力提高，进而推动整个产科业务的市场空间进一步扩大。妇科管理信息化系统经过一整年的耕耘与努力，在 2021 年也已陆续装机落地。由此不难看出，公司目前在妇幼健康领域，已基本实现在产科、妇科、产后康复以及信息化综合解决方案的全面覆盖。</p> <p>此外，公司还在 2020 年下半年至 2021 年 6 月，对整个国内市场进行了深入的市场扫描，认真分析了当下国内市场的竞争格局、公司所处的地位、核心竞争优势以及有待提升的方面，发现目前妇幼健康业务的市场空间扩大不少。</p> |
|----------------------|---|

3、公司医疗信息化业务发展的特点？

公司介入信息化领域，其实是从心电信息化业务开始。下面就以心电信息化为例，就其突出特点进行说明：

(1) 全面覆盖。包括院内多科室覆盖、院外多医院覆盖。院内方面：过去心电图机仅在心电图室配备，后来逐步拓展至其他科室，由于其它科室医生对于心电图的诊断能力有限，因此院方还是希望将所有院内的心电图资料汇总至心电图室，由资深的心电图医生进行诊断。院外方面，随着医联体和医共体逐步成为行业主流发展态势，各地医院集团的数量日益增加，故信息化方案除覆盖单个医院的不同科室外，还需覆盖至各大医院集团，未来在进行心电图诊断时，时间和地域的差异性将不复存在。**(2) 优质资源高效利用。**当心电信息化方案覆盖后，心电图还是由资深的心电图医生进行诊断，因此对于单个医院的不同科室和整个医疗集团来说，其诊疗水平将趋于一致。**(3) 智慧云和大数据管理。**通过智慧云、大数据、AI人工智能等辅助手段协助心电图医生进行诊断，将极大提升医疗单位的日常工作效率。这与国家在控制医疗费用的前提下，还能使得广大人民群众能享受到更加优质医疗服务的国家战略不谋而合，这也是国家大力推进智慧医疗的原因之一。

目前公司的信息化业务已由心电信息化拓展为六大信息化解决方案，即智慧妇幼信息化解决方案、智慧监护信息化解决方案、智慧检验信息化解决方案、智慧心网信息化解决方案、智慧急救信息化解决方案、智慧电生理信息化解决方案，信息化业务对于公司所有硬件产品线已实现全面覆盖。未来随着公司信息化业务的不断完善，加之国家政策持续推动，理邦的信息化业务势必形成燎原之势。

4、疫情期间新进的大医院，后续是否带动公司其他产品的入驻？

以英国市场为例，2020年英国国家卫生部（NHS）由于疫情突发，拟紧急采购数千台监护仪，最终全球一共有四家厂家中标，其中欧洲两家，中国两家，理邦便是其中之一，且中标数量巨大。得益于公司监护类产品在疫情期间的优异表现，给公司在英国市场赢得了良好的用户口碑。

2021年英国政府拟采购胎监类产品，依托公司在英国市场良好的用户口碑，在其得知理邦也有胎监产品时，便将公司纳入了采购清单，同其它国际厂商同台竞技，经过长周期的对比验证，最终公司的F15胎儿/母亲监护仪成功中标。此

外，还有像去年新发布的 SE-1202 心电图机，也顺利在英国大型医院中标，类似的案例不胜枚举。假使没有疫情期间监护类产品所赢得的良好用户口碑，公司其他产品若想批量入驻这些国际顶级医院，可能会花费 3-5 年时间甚至更久。

5、国家出台的“千县工程”能够给行业带来多大的增速？公司是否会受益？

个人认为国家政策给行业带来的整体增速会维持在 10%左右，这些政策不仅单指“千县工程”，还有很多其它项目政策。从宏观角度来看，“千县工程”将进一步促进国家医疗资源的下沉，基层医疗的市场规模会持续扩大，这与公司现有的业务布局完美契合。

从公司角度看，理邦现有的五条产品线都还有很大的发展空间，公司有信心在未来的四五年时间，将每条产品线的销售额都超过 10 亿元。目前公司每个业务模块都成立了项目管理小组，该小组成员横跨研发、市场、供应链、售后等各个系统，每个业务模块的策略和资源分配都由各个项目管理小组自行决定，因此能够更好契合临床需求，有利于未来公司的持续发展。

6、请介绍下公司 2021 年业绩表现？从公司披露的 2021 年年度业绩预告来看，公司四季度扣非利润大幅下滑，请问是什么原因？

2021 年度，公司预计实现营业收入 157,665.09 万元-166,939.50 万元，同比下降 28%-32%；预计实现归属于上市公司股东的净利润为 20,247.76 万元-26,779.29 万元，同比下降 59%-69%。

业绩变动的主要原因：①报告期内，监护产品线营收下降较明显，使得公司整体营收较去年同期有所下降；除监护产品线外，超声产品线、心电产品线、妇幼产品线、体外诊断产品线及智慧医疗业务均实现正向两位数的增长。②报告期内，公司的政府补助较上年度减少 1,000 万元左右。③出于财务谨慎性考虑，公司预计将对子公司深圳博识计提 3,500 万元左右的商誉减值准备。④公司年终奖会在 2021 年四季度及 2022 年第一季度分别计提，导致四季度利润会有所降低。此外，临近年末还会涉及一些费用的集中报销。

7、请问，国家目前推行“带量采购”政策，这对公司业务会产生影响吗？

目前“带量采购”政策主要集中在药品以及高值耗材领域（骨科、心脏支架等），公司的主要产品以医疗诊断及 IVD 产品为主，目前暂不涉及带量采购。

从产品角度来看，各类医疗诊断设备种类繁多，不同厂家在技术特点、参数配置及性能上存在较大差异，加之各级医疗机构对于产品的需求也不尽相同，因此很难进行一致性评价和统一带量采购。至于公司 IVD 产品中的试剂领域，由于技术门槛高、检测项目繁杂、仪器和试剂的封闭式系统等特点，加上本身也不属于高值耗材，因此集采实施的可能性也很小。

国家进行“带量采购”，其核心逻辑是，在解决医保资金紧张问题的同时，还能向医院、人民群众提供更加优质的医疗服务。公司认为“带量采购”等控费政策，对于那些掌握核心技术的优质国产厂商而言，是一个快速提高国内市场占有率的有力契机。即便是在销售价格、毛利率方面会有所下降，但是其带来的采购量增长还是十分客观的。因此，总体来看降价增量对于中间流通环节影响会比较大，但对于公司这类厂家来说，整体影响趋向正面。

未来，理邦将继续保持高力度的研发投入用于新品研发，不断对现有业务生态进行完善，特别是在信息化方面将持续进行布局，为广大医疗单位提供一整套的、差异化的医疗信息化综合解决方案，助力国家医疗新基建建设。

8、预计至 2025 年，公司的国内外市场营收占比是多少？

长期来看，公司国内营收占比预计在 40%-45%左右，海外营收占比预计在 55%-60%左右。目前国内市场营收增长迅速，但鉴于公司在全球 170 多个国家的营销布局，加之海外市场的发展空间巨大，相信也会继续实现稳步增长。后续公司还会在海外设立更多的子公司，不断完善本地化建设。

9、未来公司的研发费用率将维持在多少？

公司的研发投入可分为对现有领域的持续投入和新拓展领域的新增投入。对于现有领域，公司会继续保持研发投入力度，以维持在该领域的领先水平；同时也会围绕现有业务不断开拓新领域，为未来发展提供持续增长动力。

未来，公司会不断加大研发投入的绝对强度，伴随着营收总规模的不断扩大，预计研发费用占总营收比例会维持在 12%-15%左右。

10、请问公司管理层对于 2022 年业绩的预期？

2020 年由于疫情的特殊原因，公司业绩实现爆发式增长。2021 年业绩虽因监护产品销售额的大幅下降，使得公司全年业绩有所回落，但对于理邦而言，这

| | |
|--------------|--|
| | <p>一年公司依旧在其他方面都取得了明显进步，如员工工作素质和技能、用户基础和口碑、研发计划等均保质保量地完成了既定目标。</p> <p>2022年开始，我认为公司每年业绩都将实现不错的增长，管理层有信心在3-5年内将理邦推向新的发展高度。路虽远，行则将至！</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2022年1月21日 |
| 备注 | <p>本活动记录表中对于各业务的销售金额及比例是管理层根据已披露的业绩预告初步整理所得，具体财务数据请以后续披露的正式报告为准。对于未来各业务销售规模预计，仅为管理层根据当下各业务模块的发展状况而制定的内部销售目标，不构成公司对于广大股东的业绩承诺，敬请注意投资风险。</p> |