

## 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 type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	华西证券、华夏基金、富安达基金、新华基金、天弘基金、国寿养老基金、诺安基金、中庚基金、华泰保险、红土基金、国海资管、平安基金、永赢基金及 56 名个人投资者
时间	2020 年 2 月 20 日 16:00-17:00
地点	公司董事会会议室（电话会议）
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、董事长张浩先生就公司的经营情况及本次疫情爆发后公司的现状做简单介绍：</b></p> <p>分别从三个方面进行概述：一是疫情防护情况，二是生产状况和能力，三是一线抗疫情况。</p> <p>疫情防护方面：疫情爆发后，公司迅速成立疫情防控小组，负责全面统筹集团的防疫工作。到今天为止，理邦没有任何员工受到感染。公司在国内拥有员工约 1800 余人，各地办事处 500 余人，深圳总部上班在 1300 人左右，目前还有 250 人左右未返回深圳。未返回的员工当中，一部分是在疫区无法返回的，约 150 人左右。另外一部分员工是途经湖北，需要进行隔离，约 100 人左右。公司严格</p>

按照政府要求，执行相关隔离措施。因此，现在可以上班的人约 1050 人左右。同时，为保证公司园区的绝对安全性，公司在做好各种防护措施的同时，也尽量减少在园区上班的工作人数，每天基本维持在 800 人左右。在 2 月 3 日复工当天，深圳市坪山区政府就前来检查，并由坪山区工信局开具了复工批准书。后来，武汉市新冠肺炎防控指挥部也开具了一份关于协助保障相关药品物资供应的函，要求各地进行协助开工。另外，深圳市工信局也积极协助公司的上游供应链企业进行复工，同时中国人民银行，也将公司列入了防疫白名单当中。在整个疫情防控期间，公司运营状态十分健康有序，并得到了国家有关部门的大力支持。

生产状况和能力方面：公司常规生产线为 6 条，2019 年 12 月份由于订单比较集中，公司增加了两条临时线，共计 8 条。截止目前，公司已经开了 11 条生产线，其中有 5 条生产线是由非一线员工组成，他们来自公司其它各职能部门，如研发、销售、财务、行政等等。虽然其中有 5 条生产线是临时增加的，但是公司对于品质的管理依旧十分严格。每一条生产线都有工程部的员工进行严格的技能把控，同时也配有专职人员开展相应的思想工作。鉴于今年 1、2 月份 POCT 主机出货量的快速提升，公司预计从 3、4 月份开始，相关测试卡的需求也将迅速增长。因此，公司紧急启动了 POCT 测试卡产线工人的招聘工作，因需要确保相关工人符合防疫要求，公司发动了所有的资源进行推荐，同时还需配备当地政府的相应证明，所以整个招聘过程也相当具有挑战性。目前，POCT 测试卡产线招聘的 30 个工人已经在本周三全部招到。另外，鉴于部分工人可能需要 4 月份才能返工，公司也不能长期安排其它职能部门员工进行产线支援，职能部门本身也有其相应的工作安排，因此这种状态不能长久持续下去，所以公司将会启动另外一轮生产工人的招聘，预计相关招聘工作会在本月底完成。在工人培训上岗后，其它职能部门支援的员工也会陆续回到自己的工作岗位，公司日常运营将回归更加有序的状态。出于对未来业绩的预期，公司决定会将本次新招聘的工人加上预计在 4 月份返岗的工人，直接用于常规生产线的扩充，预计增加至 9 条左右。一方面，公司已经到了增加常规生产线的时点，另一方面也是对于国家的责任，我们不会因为疫情原因，辞退不能按时返工的工人。

目前虽然有 11 条产线开工，但是由于部分供应商还没有完全复工，所以偶尔也存在部分产线等料的情形，产能未完全发挥出来，这也是目前整个行业都会

面临的一个问题。因此，公司也一直在积极协助相关供应商尽快恢复生产，如先调拨一部分防护用品给他们，以后再行结算。此外，还会安排支持人员到供应商生产线协助其开工，以保证公司订单的交货能力。目前，对于一些交货周期很短的订单，公司也会视当下的生产能力，有的放矢。

一线抗疫方面：理邦对于此次一线抗疫也出了很大的贡献，比如全国都在关注的韩红基金会，截止目前已采购了公司 179 台血气、9 万人份试剂、1100 台监护及 206 台心电设备，但整体来看韩红基金会的采购量占公司整体比例并不太高。另外，在火神山医院，公司监护仪装机 100 台、心电图机 35 台、血氧仪 200 台、血气生化分析仪 5 台，雷神山医院的装机数量和火神山差不多。在各方舱医院，公司监护仪装机 650 台、血气生化分析仪 70 台、还有 6 台便携式彩超也顺利入院。除此之外，武汉的四大医院（即同济医院、协和医院、省人民医院、中南医院），也安装了公司 50 余台血气分析仪。此次疫情中，与公司直接相关的设备主要是监护、心电、血氧、血气，当然也包括超声在内，但这些产品中大部分产品医护人员都可以直接使用，其中血气产品还是需要有一个完整的培训后才会使用的更好。从采血到出具检测结果，整个操作都是需要管控的，否则人为因素就会干扰测试结果的准确性。为此，公司售后团队首先制作了完整的视频培训材料来帮助医护人员学习血气的相关操作。其次，通过公司的云平台对血气产品的使用过程进行实时监测（医院用户允许的条件下），不合格的操作均能够被监测出来。理邦特别在意我们的设备能否为广大医务工作者带来帮助，通过正确使用方式得出精确的检测结果，用户与产品相互信任，为公司在业内树立一个良好的口碑。

## 二、互动提问：

### 1、请问子公司东莞博识目前的运营如何，公司对其 2020 年装机量有何展望？

东莞博识的磁敏免疫分析仪在 2018 年 7 月产品质量得到进一步稳定，之后公司进行了两次全国性推广，代理商在四季度集中批量进货，这些仪器于 2019 年开始陆续装机。因此，博识 2019 年的销售收入主要是来源于耗材的收入，而仪器的销售则需要先消化 2018 年四季度的库存。

博识磁敏产品的两个最大特点，一是结果准，可比对大型实验室的发光设备，

二是多靶，其测试项目包括心血管疾病、感染性炎症、凝血疾病等。磁敏目前主要安装于二、三级医院，将各医院用户中对于原先测量结果不够满意的设备进行替换，截止 2019 年年底，磁敏产品的累计装机量已经达到 300 多台，并保持着良好的增长趋势。随着装机量的不断提高，医院用户对于磁敏产品的通道数量提出了更高的要求，原本 m16 只有一条通道，每次只能检测一个卡片，现在公司推出了六通道的 m36X 系列，广受临床用户欢迎。M36X 系列正式订单交付是在 2019 年的 12 月份，本来今年一季度计划会有二三十台的订单，但是由于疫情的突然爆发，使得产品的交付只能进行延期。我们预计东莞博识在接下来的三年内会有一个快速的增长，并赢得良好的用户口碑。公司对于其 2020 年的装机目标是在去年基础上实现翻倍以上的增长，假使疫情能在三月份得到有效控制，那么全年实现这个目标还是可期的。

**2、公司 IVD 今年产能怎样？据了解曾经出现过缺货的问题，那么现在上游原材料供应是否还充足？**

IVD 业务今年由于受到疫情影响，会比去年同期实现更快速的增长。目前上游原材料供应没有问题，现在主要面临的是产能问题。2018 年出现缺货，主要是由于春节放假，公司血气产品没有做好足够的库存。通常我们的生产周期是 8 周左右，所以在一两个月这么短的时间内根本调度不过来，到了 2019 年，公司考虑到春节前工人流失的问题，将相关库存已经备足，所以 2019 年整年血气测试卡的供应是非常流畅的。此次春节前公司也准备了 20 万片的库存，疫情突然爆发后，订单数量猛增，公司又在第一时间紧急恢复了生产，持续进行供货。此外，公司还补充招聘了 30 个工人，在 2 月 19 日也已到岗，来保证三月份能提供 30-40 万片的生产能力。同时，目前国际市场的表现也相对稳定，订单较去年同期相比还是有一定增长。考虑到当下国内疫情的冲击，我们目前的交货原则是将已有交货期严格的订单继续执行，除此之外的订单，国际向国内让步，国内向湖北疫区让步。

**3、目前公司在监护、心电和 IVD 板块都受益这次疫情，那公司的其他产品线是什么情况？今年一季度会不会大幅下滑？**

大幅下滑是不可能的。首先，从国际市场来看，理邦海外市场销售额占公司总销售额的 55%左右，1、2 月份海外市场的订单较去年同期相比还是继续保持增长，并且对于产品的需求也是全方面的，涉及公司的所有产线。其次，从国内市场来看，与本次疫情直接相关的设备需求迅速提高（如监护、心电、血氧仪及血气等），确实会对公司其他产品线的销售产生一定影响。例如公司的妇幼产品线，国内 1、2 月份订单因交货原因受到一定程度影响，但是在妇幼这个细分领域，理邦作为龙头企业，只要在 4 月份能恢复生产，加之还有盆底康复仪等新品的上市，预计全年能继续实现稳定增长。第二个影响较大的就是超声产品线，此次疫情对于超声产品还是有一定需求的，虽然超声不是诊断肺炎的产品，但鉴于有患者可能患有其它的疾病，还是需要超声来检查其心、肝、肾等部位。另外 ICU 的病人也会出现炎症风暴，第一个攻击的对象就是心脏，所以也需要进行检查。尽管公司的超声名气并不是很响，但还是有一定的需求量，在这次疫情也进了不少的武汉医院。但客观的来说，超声的常规市场还是受到一定程度的影响。

因此，综合来看，疫情爆发直接受益的产品线包括监护、心电及血气；妇幼线虽然也会受到一定程度的影响，但鉴于公司在细分领域的竞争优势，随着疫情得到有效控制，全年继续增长可期；超声常规市场受到一定影响。

#### **4、医院采购了很多设备，疫情过去后，这些设备会怎么处理呢？**

我个人认为像武汉四大医院（同济医院、协和医院、省人民医院、中南医院）会继续使用下去，因为我们的产品质量优异，一旦形成习惯就会继续使用。至于雷神山、火神山及各方舱医院的设备怎么处理，我们也很关注国家会如何安排。此次疫情过后，中国对于整个疾病控制都会有个重新的思考，我认为这些产品应当妥善保管，根据国家新的防疫建设需求把它们分到不同的地方去。所以进入专门医院的设备需具体看国家后续如何规划使用，但是已进入各常规医院的设备还是会继续使用。

#### **5、疫情过后国家可能会继续加大疾控方面的投入，您认为公司的哪些业务板块会受益。这几年国家、各级财政也在加大对基层医疗的投入，但是很多设备投入后很多不会用，您觉得后面还会做一个非常大的医疗基建的投入吗？**

近几年国家一直不断加大对基层医疗的建设，如何做好基层医疗建设，我认

为第一就是要对基层医生要进行培训，提高他们的诊疗水平。第二就是配备的医疗设备一定要精准，一旦有新冠病人到了社区医院就能及时发现、预警。再有，就是医联体。未来国家会逐步把社区或者乡镇医院和一个中心医院逐步结合在一起。举例说明，深圳的宝安人民医院，心电图做的很准，还有好多小医院和他们是医联体，那些小医院虽然配备有心电图机，受制于医生的诊疗水平，很多情况下都无法准确的进行判断。那么当他们安装心电信息化网络后，下属的社区医院就可以将采集到的心电图直接发送至宝安人民医院，首先通过我们的心电系统自行进行诊断，电脑自动识别正常的心电图，同时将无法作出准确诊断的心电图交由宝安人民医院的心电专家进行人工诊疗，从而做出正确判断。在上线这套系统前，宝安人民医院一天做 200 例左右的诊断，系统上线后，在不增加人员的情形下，他们的诊断量可以迅速提升至 700 例左右，日常工作效率得到极大的提升。因此，分级诊疗和医联体可以极大地解决基层医院缺乏资源的问题，这些理念都契合了理邦的产品，比如我们可为广大基层医疗用户提供普及型彩超、心电、POCT 的血气和免疫产品以及三/五分类血球等，并且理邦还拥有非常完善的信息化产品，如心电网络信息化、产科网络信息化以及 POCT 产品的云信息化，可以完全迎合国家未来医疗体系的发展趋势。

**6、这次疫情中会有比较多的像监护这些设备可能是医院正常采购量的好几倍，您对此种透支问题怎么看？**

对于湖北地区的确会产生很大的冲击，因为病毒的爆发，使得感染人数剧增，湖北将大量医院的病房都改造成了 ICU，但其它非湖北地区的医院相对来说就好很多，并没有进行大面积的病房调整。以深圳为例，深圳也是一个疫情人数排名比较靠前的城市，但所有病人都是被转到了深圳第三人民医院，对于深圳其它医院来说，没有太大的影响，唯一的影响是因为疫情的爆发，导致一季度门诊量有所下降，但并没有达到伤筋动骨的境地。从这个角度来说，我觉得中国这次疫情影响最大的地方就是湖北，湖北以外的地区没有太大的影响，仅影响了一个季度的收入，未到伤筋动骨的境地，所以医院正常的采购需求不会有太大的影响，医院后续将采购计划稍作调整即可。另外，全国的很多城市也都采取了像深圳的这种模式，因此短期来看会有一定的影响，待疫情过去，医院的日常门诊量正常后，

	<p>其相应的采购需求也会得到恢复。</p> <p><b>7、公司产品线众多，未来重点投入在什么业务线条，有何具体规划？</b></p> <p>公司成立于 1995 年，到今年刚好 25 年。公司管理层有专门制定了一个 5+1 年的经营计划，在收入上有明确的目标，至 2025 年销售目标达到 50 亿元。分产品线来看，第一为妇幼产品线，在 2019 年就已经达到 2 个多亿的销售额，主要以胎监及妇科产品为主，公司计划在未来 5 年将其销售额做到 10 亿元。另外，妇幼线今年还有一个重点产品盆底康复仪会上市销售，但是受疫情影响，公司不得不推迟上市计划。盆底康复仪在去年 12 月份推广的时候，得益于公司在妇幼这个细分领域的竞争优势，很多代理商都迫切想代理这款产品。此外，产科信息化也会给妇幼产品线带来高增长，举例说明下公司在产科领域的竞争优势，公司的产科业务不仅覆盖了国内 14000 余家医院，还有 70%左右的三甲医院也是我们的用户，很多都会有建立信息化医院的需求，因此我们认为产科信息化在未来五年将能带动公司妇幼线实现 2 亿以上的增长，再加上我们传统的其他妇幼项目及内外销渠道优势，在 5 年内实现 10 亿元销售额是可期的。第二为公司的血气产品线，公司会继续加大对它的推广力度，不仅如此，血气产品线在年底预计还会有一个新的光化学的血气产品面市，不仅成本会进一步降低，还增加了血红蛋白等检测指标，并且相关测试卡还可以进行常温储存。随着新品的推出将进一步扩大公司血气产品线的综合竞争优势，加之在此次抗击疫情当中，血气产品的知名度迅速扩展，我们有信心在未来 5 年实现血气产品线 10 亿的销售目标。第三是公司的心电产品线，心电信息化网络也会带动公司心电业务的快速增长，因此也是 10 亿的销售目标。另外，公司还有监护和超声这两条产品线，相信经过公司的持续推广，两个产品线在未来 5 年也可共实现 10 亿的销售目标。此外，公司还有磁敏分析仪、特定蛋白分析仪、血球等产品，加之预计在未来两年左右上市的分子诊断产品，这些产品整体计划在未来 5 年，共同实现 10 亿销售额，进而整个集团实现 50 亿元的经营目标。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2020 年 2 月 20 日

其它	*上述内容中，涉及未来业务预期增长的相关数据是公司基于当下业务发展状况所作出的预测，不构成对公司全体股东的业绩承诺，敬请注意投资风险。
----	---