

证券代码：300760

证券简称：迈瑞医疗

编号：2018-014

深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司

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 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	嘉实基金管理有限公司、工银瑞信基金管理有限公司、华夏基金管理有限公司、富国基金管理有限公司、国海证券股份有限公司、元大证券、元大信投、国泰信投等 11 家机构 23 名参与人员。
时间	2018 年 12 月 20 日 9:00 –16:00 2018 年 12 月 26 日 14:00 –16:00 2018 年 12 月 28 日 10:30 –11:30
地点	投资人办公室
上市公司接待人员姓名	董事长李西廷 董事会秘书李文楣 证券事务代表张弛
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司首先就行业、公司基本情况、三季度业绩进行了介绍。</p> <p>互动提问：</p> <p>问：目前医药行业已开始推行带量采购，请问后续医疗器械实行带量采购的可能性大吗？如果后续医疗器械实行带量采购，会对公司带来哪些影响？</p> <p>答：目前医疗器械行业暂未实行带量采购，对公司业绩基本没有影响。</p> <p>带量采购将更多的惠及最为基层的广大基础医疗机构。中国市场医疗机构数量众多，单迈瑞一家难以做到全面覆盖。如果国</p>

家推行带量采购，首先，迈瑞作为中国医疗器械龙头企业之一，产品线全且质量可靠，能为基层医疗机构提供优质的产品和解决方案；其次，这也有助于公司快速加强在基层医疗机构市场的销售覆盖和服务支持。公司的使命是普及优质生命关怀，如果推行带量采购普惠大众，迈瑞将非常支持。

问：中美贸易摩擦背景下，迈瑞美国业务是否会受影响？

答：贸易战影响整体而言有限，主要体现在加税的成本上，并不影响销售行为。今年 1-9 月份美国收入 10% 左右，占比不大。基本上公司所有销往美国的产品都包含在第一批 340 亿加税清单中，从今年 7 月 6 日开始加征，因此影响从三季度开始体现。测算过对我们公司前三季度的净利润影响很小；如果按照 17 年年化模拟，对净利润增长影响也是个位数。美国市场是全球医疗行业最领先最发达的市场，代表了全球医疗市场的发展趋势和行业最先进的技术。迈瑞依然重视美国市场的战略意义，不会减少对美国市场的投入。

问：请问美元汇率对收入的影响情况？

答：1) 收入端 1-9 月人民币相对美元同比升值导致海外美元收入部分折算成人民币的金额同比变少，有一定负面影响，若汇率不变则收入增长更快；2) 成本结构：有部分美元采购，影响较小；3) 财务费用：主要来自汇兑损益正面影响。综合来看，今年 1-9 月汇率对收入的负面影响和对成本、费用的正面贡献基本对冲，整体比较中性。

问：基层发展很快，政策上看到在支持基层诊疗，公司对这个大环境怎么看？

答：基层放量很快，每类产品都有增长，比较均衡。我们这几年也建立了基础医疗团队，组织管理都做了变化，每条产品线都有

所增长。

问：监护仪的发展前景？

答：虽然公司目前已经做到中国第一，我们希望努力把公司的监护仪份额进一步提升。实际上我们看一下海外品牌，在自己本土的市场份额都非常高。公司的监护仪不论是产品功能性能或者质量都可以跟跨国品牌进行正面竞争，某些方面可能还更优，而不单纯是依靠性价比在争夺中低端市场。全球来看，我们的监护仪虽然做到全球第三，但是市场份额其实并不高，我们的产品也逐渐进入欧洲教学医院、全美大型医联体等，产品口碑不断提升。因此全球来看我们依然还有非常大的成长空间，我们也将努力进一步加强监护仪在中国和海外市场的渗透，继续提升市场份额。

问：公司净利率最近三年显著提升，具体原因是什么？未来趋势如何？

答：近年净利润率进一步提升，一方面是公司业务上做了战略调整，聚焦主营业务，持续推出重磅新品，带动收入显著增长；另一方面产品组合导致毛利有所提升，同时降本增效，提升管理效率，因此利润率有所改善。公司并没有主观刻意提升利润率，未来利润率表现会受公司销售收入的增长情况、产品组合以及成本和费用影响。

问：公司 2015、2016 年收入增速放缓的原因？

答：2014 和 2015 年国内医疗设备行业增速有一些放缓，国际经济政治形势也比较动荡，所以公司的业绩有些波动；公司从 15 年开始做了战略调整，聚焦主业、提升资源投入效率；2016、2017、2018 年中国医疗设备市场增长速度较快，公司在产品线上全面布局全线刷新，产品竞争力有效提升，16 年公司推出的高端彩超、高端监护仪等都获得的良好市场口碑，窗口医院的装机也

给公司带来更多机会。

问：三条主营产品线增长如何？

答：1-9月三条主营产品线收入均实现超过20%的良好增长。随着公司产品竞争力的提升，监护、彩超、血球等主要产品线都保持良好增长。发光、除颤、呼吸等成长业务继续发力高速增长。

问：公司业务未来的成长性？

答：首先，主营业务成长空间还很大，比如监护仪，虽然国内第一，未来公司份额仍有提升空间，再说到全球，份额相对较低，而且中国和美国的监护仪配备率就有很大差异。因为产品更为成熟、服务也完善，因此我们预测还会带来良好的增长动力。其次，就连市场份额最高的监护仪都还有巨大的成长空间，其他产品线如血球、超声、除颤、麻醉以及新兴业务发光、呼吸等将有更大的潜力。

问：怎么看医疗器械行业的并购和自身的研发的关系，公司后续并购的战略考虑和重点方向是什么？

答：并购上，迈瑞应该是中国整个医疗器械行业里面走得最早的，也是走得最远的。2008年我们第一个并购是美国新泽西的成熟监护仪品牌。2013年在硅谷收购了一家高端超声技术公司。后续的一系列整合都给公司都带来了战略层面、运营层面、业绩层面的助力。

迈瑞的整合经验也是非常丰富的。迈瑞坚持“坚持有机增长和对外产业并购两条腿走路”的战略不变。企业发展的基石是强大的自身研发能力，迈瑞将始终保持对自身研发的高投入与高重视，对外投资收购的重点将与自主研发形成协同，加速迈瑞产品的技术水平、学术地位、品牌价值、海外渗透能力的不断提升。

	<p>问：毛利率较高的原因？</p> <p>答：首先，近两年高端产品逐步推向市场，客户认可度高，高附加值的产品带动毛利提升；其次，近两年 IVD 中毛利较高的试剂收入占比提升对整体毛利有正向贡献；再者，公司持续在执行降本增效的举措，而且随着产量销量的提升规模效应逐步显现。</p> <p>问：迈瑞在国内国外的销售模式？</p> <p>答：国内和发展中国家采取经销为主，发达国家市场采取直销为主。</p> <p>问：公司国内国际销售的增速情况？</p> <p>答：整体医疗器械行业增速国内快于国际，公司在国内销售的增速普遍比海外市场快，海外欧洲、拉美等地区增长良好；产线维度，三条产线都均衡发展增长良好。</p>
附件清单（如有）	无