

证券代码：300760

证券简称：迈瑞医疗

编号：2018-002

## 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	<p>中信建投证券、中信证券股份有限公司、前海人寿保险股份有限公司、泰康资产管理有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、银华基金管理股份有限公司、博时基金管理有限公司，广发基金管理有限公司，富国基金管理有限公司，南方基金管理有限公司，高瓴资本集团，大成基金管理有限公司、平安大华基金 等共 82 名参与人员</p>
时间	2018 年 10 月 31 日全天
地点	深圳市南山区高新技术成产业园区科技南十二路迈瑞大厦
上市公司接待人员姓名	<p>董事长 李西廷          董事会秘书 李文楣          证券事务代表 张弛</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事会秘书就公司基本情况进行了全面介绍，并就公司三季报数据进行了解读。</p> <p><b>互动提问：</b></p> <p>1、能否简单介绍 2018 年前三季度公司在美国和欧洲的业务情况，以及受到贸易冲突的影响和接下来的对策？</p> <p>答：公司在北美有独特的市场定位，最近几年推出的创新型产品也迎合了主流医院的临床需求，具有竞争力，已将其视为战略市场。今年公司在美国 1-9 月收入增长稳定。</p> <p>欧洲最近十年都保持增长，这与迈瑞的产品提升与营销深化有关。</p>

按 2017 年出口美国收入测算加征关税影响占公司归母净利润的比例为个位数。2017 年美国收入占比 13%，目前下降至 10%。由于关税加征是从今年 7 月 6 日开始，目前对公司影响较小。

2、请问公司未来是否有海外并购意向？

答：这取决于标的质量和价格，会观望市场并购机会。

3、能否介绍一下公司在欧美市场的核心竞争力？

答：一是制造的方式不同，垂直整合度高；二是迈瑞的研发竞争力，工程实现能力强，产品研发周期短，产品性能优良且质量可靠；三是成本控制，并且实现跨产线协同。

4、能否介绍一下公司的渠道库存水平？

答：非常健康。

5、公司不做大型影像设备的原因是什么？

答：公司以前做过核磁，同时对供应链有理性认识，中国的配套产业还不够成熟，营销模式也跟现有产品不同，大型设备对品牌依赖度很高，突破有难度。

6、请问公司对于设备集中采购的看法？

答：目前暂未看到全国范围的集采趋势，如果实施标准化大范围的集采，最终对龙头企业利好。

7、能否介绍一下 IVD 的竞争格局？

答：血球生化市场份额第二第三，前面都是进口品牌。免疫方面，进口品牌占据大部分市场，迈瑞份额较小，但公司相信这个市场的增长空间很大。血凝方面，进口占大头，公司认为这块产品空间还很大。

8、能否简单介绍一下公司的费用率情况？

答：2015 年费用率较高，有较多一次性费用，此后费用率下降，主要由于 15 年公司做了战略调整，聚焦主业，降本增效，收入增长较快，利润率有所改善。2018 年三季度销售和研发费用增加较多主要是新增了销售和研发人员；财务费用 1.82 亿元的收益是来自汇兑收益。汇率变化对收入是负面影响，跟汇兑收益相对冲后，汇率变化整体对损益影响比较中性。

9、获批发光检测项目的数量？

答：目前已经 60 多项，能够满足临床基本的需求。

	<p>10、2008-2013 年收购了很多公司，这些子公司现在的情况？</p> <p>答：大部分都整合到公司现有三大产品线了，比如 08 年收购的 Datascope 和 13 年收购的 ZONARE，我们都很好的整合了他们的海外运营平台和高端成像技术，帮助公司实现国际化的突破和高端产品的上市。国内的几个收购比如血凝也帮助公司成功进入一个全新的 IVD 领域。</p> <p>11、公司业务未来的成长性？</p> <p>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，空间巨大，比如中国和美国的监护仪配备率就有很大差距。因为产品更为成熟、服务也完善因此我们预期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，其他的如血球、超声，以及新兴的如发光、呼吸等将有更大潜力。</p> <p>12、长期的发展目标及指引？</p> <p>答：公司产品逐渐往高端走，会为我们带来更大的成长空间；内部管理角度，公司将努力提升运营效率、降本增效。</p>
附件清单（如有）	