证券代码：300206　　证券简称：理邦仪器　　编号：2026-005

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	☐特定对象调研　☐分析师会议 ☐媒体采访　☑业绩说明会 ☐新闻发布会　☐路演活动 ☐现场参观　☐其他
参与单位名称及人员姓名	东吴证券、兴业证券自营、东方证券自营、开源证券自营、华泰证券（上海）资管、浙商证券自营、世纪证券自营、国投证券资管、国君资管、浙商证券资管、西部证券自营、中信证券自营、华福证券资管、野村东方国际证券资管、东证衍生品自营、华鑫证券、国联民生证券、东方证券资管、招商证券资管、建信基金、南方基金、长城基金、华夏基金、融通基金、信达澳亚基金、富国基金、国联基金、摩根士丹利基金（中国）、易方达基金、银河基金、申万菱信、圆信永丰基金、汇丰晋信基金、创金合信基金、华宝基金、中航基金、浦银安盛基金、兴业基金、嘉实基金、东方基金、睿远基金、德邦基金、华安基金、国联安基金 、弘毅远方基金、湘财基金、银华基金、富安达基金、鹏华基金、国海富兰克林基金、平安基金、瑞达基金、鑫恒基金、颐和久富资管、光大保德信基金、工银安盛人寿基金、中信期货、广东弘骐基金、浦银理财、建信理财、玖鹏资产、广东乐赢基金、姚泾河基金、上海常春藤资管、雷根权益投资、上海重阳资管、非马投资、元兹投资、青骊投资、深圳市前海天成时代资管、IDG-Arc、太平资产、华夏理财、国寿养老、渤海人寿、山东神光咨询、光大永明、华宝信托、长江养老、信银理财、常熟产业发展咨询、太保资产、安联资管、东吴国际
时间	2026 年 10 月 29 日　15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务负责人：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、公司 2026 年前三季度的整体经营业绩情况如何？** 今年前三季度，公司围绕“稳国内基本盘、扩海外增长盘、提优势品类渗透率、控经营风险”来推进经营，整体取得了不错的成绩。收入方面，前三季度实现营业收入 16.05 亿元，同比增长约 11%；归母净利润 3.21 亿元，同比增长约 25%。与此同时，公司费用端也在持续优化。销售费用 2.87 亿元，基本持平，只微增了 1 个多点；研发费用 2.02 亿元，下降了约 2.6%；管理费用 0.91 亿元，下降了约 10%。单看第三季度，实现营收 5.82 亿元，同比增长了约 9%；归母净利润 1.19 亿元，增长约 16%。 从区域结构来看，国际业务是公司前三季度业绩增长的核心引擎，国内业务目前则处于复苏通道。前三季度，公司国内业务实现营收 5.47 亿元，同比基本持平，稳住了基本盘。国际业务营收 10.59 亿元，同比近 18%，占公司总收入的比重达约 66%，比去年同期进一步提升；特别是第三季度，国际业务占比已超过 68%。海外市场的持续高增长，是公司今年业绩的核心驱动力。 **2、公司今年全年海外能否维持快速增长，国内年底争取两位数增长的计划是否需要调整？** 基于前三季度业绩表现，第四季度公司将力争实现与去年同期持平或超越，预计全年营收有望突破 20 亿元。海外市场方面，前三季度外销同比增长接近 18%，占比已超 65%，全年有望继续维持良好增长态势。国内市场方面，前三季度内销基本持平，原定增长目标面临较大挑战，公司将力争内销全年实现正增长。 **3、2026 年前三季度，公司五条产线业绩各自同比增速表现如何？妇幼健康业务的国内开展情况？** 2026 年前三季度，公司五条硬件产品线中四条实现同比正增长，仅妇幼健康线为负增长。具体来看：病人监护业务实现营收 5.32 亿元，同比增长约 22%；体外诊断业务实现营收 3.38 亿元，同比增长约 20%；超声影像业务实现营收 2.68 亿元，同比增长约 20%；心电诊断业务实现营收 2.16 亿元，同比增长约 7%；妇幼健康业务实现营收 2.03 亿元，同比下降约 15%。

	妇幼健康业务2026年承压显著，主要受近几年国内出生人口持续下降影响。行业层面，不少医院妇产科被取消，部分妇幼保健院亦存在患者数量不足、被合并或取消的情况，该趋势短期内难以逆转。公司应对策略为：一是做精妇幼产品，二是拓宽妇幼健康领域整体布局，三是运用系统、人工智能、可穿戴等新技术向纵深和精细化方向发展。当前，智能化、信息化及人工智能相关升级改造需求正在增长，公司将积极把握该机遇，推动妇幼健康业务企稳回升。 **4、公司2026年前三季度非经常损益为2627万元，其中包含的美国关税退回的体量有多大？该收入是一次性的吗？** 美国关税退回对应2025年公司对美销售产品被加征的关税，退税目前已收到两批，第一批约60万美金，第二批约100万美金，均属于偶发性收益。 **5、截至2026年三季报，公司应收账款为2.6亿元，请问应收账款的国内、海外账期有何不同？后续是否存在计提坏账的风险？** 公司当前应收账款整体占比不高，增长属正常商业行为所致。国内市场方面，针对中小型经销商基本执行先款后货政策，仅对合作时间较长的大型经销商适当放宽账期，2026年公司在集采中中标多个较大项目，使得国内应收账款有所增加；海外市场方面，公司海外大客户订单规模持续增长，应收账款随订单增长而有所增加，但其历史回款记录优良，信用风险低；针对海外中小客户，公司则通过中信保保险配套机制进行风险管控，该类业务占比较低，坏账风险可控。总体而言，公司财务政策稳健，后续坏账计提风险处于可控。 **6、公司i500仪器、测试卡累计出货情况如何？公司对其未来销售预期？** 截至2026年9月底，i500仪器累计出货约1400台，测试卡累计出货约300万人份，当前测试卡销量处于业务起步阶段的正常水平。2027年公司目标为力争仪器及测试卡出货量在现有基础上实现翻倍增长，将同步推进存量提升与增量拓展：一方面推动已装机设备的耗材使用量大幅提升，另一方面通过新装机带动耗材销售。随着耗材收入占比持续提升，将驱动IVD业务实现快速增长。 **7、公司与盖茨基金会合作项目的进展、资金到账情况，未来除非洲外商业化还会拓展哪些国家和地区？**

	公司掌超项目已顺利完成既定目标，获盖茨基金会高度认可及追加投资。临床应用层面取得良好反馈，全球超声界权威专家使用公司设备做现场演示，评价优异，进一步增强了公司在欠发达地区推广的信心。截至目前，GH Labs 和盖茨基金会已根据项目目标及里程碑达成情况，分别向公司分阶段支付 256.80 万美元和 537.44 万美元。 目前掌超商业计划已启动，后续重点是在非洲大陆更多国家以更高效率推广，非洲以外地区拓展尚在积极筹备中，公司将首先把非洲市场做好、打好基础。未来，公司正积极探索将类似合作模式复制到产科等其他符合贫困地区需求的产品线，通过适配改造后实现规模化输出，开辟全新增量市场，有望成为公司国际化发展的新增长极，进一步强化其在全球公共卫生领域的影响力。 **8、公司新在马来西亚子公司设立的战略意图？** 2026 年 8 月 28 日，公司子公司理邦科技出资在马来西亚设立了全资子公司。该举措是公司应对复杂国际贸易环境的前瞻性部署，旨在降低对单一制造基地的依赖，防范潜在贸易壁垒与关税风险。目前仍处于前期阶段，尚未正式启动生产，但公司将参照美国制造中心的经验，后续会根据业务发展需要，将逐步建立涵盖资质认证、行政许可、质量管理体系在内的完整运营框架。一旦外部环境发生变化，可迅速启动本地化生产，保障交付稳定性与响应速度。此举不仅有助于提升海外客户信任度，还能缩短物流周期，优化全球供应链效率，降低单一场地依赖带来的市场准入风险。 **9、公司对子公司智慧健康的定位，以及其前三季度营收与利润情况如何？** 智慧健康作为公司的控股子公司，定位为公司全线产品的智慧医疗服务网络中心。目前，其业务已从早期以心电网络系统为主，逐步拓展至产科、体外诊断、急诊重症等多个领域，形成了跨产品线的技术整合优势。截至 2026 年三季度，子公司智慧健康实现营收近 9,000 万元、净利润约 900 万元，整体发展态势良好。 **10、公司对 2026 年全年营收规模、净利润有何展望？对 2027 年经营趋势如何判断？**

	2026 年度，公司有信心实现全年营收超过 20 亿元，同比增长两位数以上，利润增速预计将高于收入增速。展望 2027 年，管理层认为，公司基本面已更为扎实，2027 年有望延续两位数增长态势。内销方面，经过多年调整，有望摆脱当前困境，争取实现两位数增长的目标；外销方面，将依托现有竞争优势，继续保持连续增长的势头。内外销两大业务协同发展，共同支撑公司全年两位数增长目标的实现。上述目标虽具挑战性，但具备充分的实现基础，公司将继续强化组织管理，优化资源配置，确保该目标顺利达成。
附件清单（如有）	无
备注	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，具体财务数据请以披露的正式报告为准。