

江苏爱朋医疗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	渤海证券张诏扬，华创证券张良龙，中邮证券陈彦宁，源达信息证券沈佩玉，大家基金张扬，大智慧金融信息卢政扬，国理投资殷晓红，证研投资崔景新，国诚投资相健，国诚投资张文骏，国诚投资王文强，时富（中国）投资杨森，至顺投资陈桐荔，金鼎资本欧阳磊，德邻众福赵强，国新证券等 18 人
时间	2024 年 1 月 4 日 9:30-11:30
地点	爱朋医疗上海会议室现场
上市公司接待人员姓名	董事会秘书缪飞先生，证券事务代表叶俞飞先生
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>一、公司情况介绍</p> <p>爱朋医疗主营急慢性疼痛管理、鼻腔及上气道管理领域医疗器械，是国家级专精特新小巨人企业。2023 年前三季度营收 29,581.48 万元，净利润 679.78 万元。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1. 关注到《输注泵省际联盟集中带量采购文件》，能否简单介绍一下此次镇痛泵集采情况，对公司的影响。</p> <p>答：此次浙江省际联盟集中带量采购总共涉及到 29 个省份及地区，采购周期为 3 年，2024 年 5-6 月开始执行，带量产品涵盖机械泵、电子泵 I 和电子泵 II（系统泵），与往常最低价中标有些区别的是此次带量采购采取限价入围，即机械泵最高报价 49 元，电子泵 68 元，系统泵 90 元。爱朋医疗是电子泵组需求量最大的企业，少数拥有系统泵入围资格的</p>	

企业。

爱朋医疗现有镇痛泵产品采用经销模式覆盖全国终端医院，其出厂价低于此次集中带量采购的最高限价。若正式实施集采后，镇痛泵相关产品将由经销模式改为厂家直营+配送模式。此次集中带量采购将会带来更大的市场空间和销售机会，国产替代政策以及医保控费政策有助于进一步增加市场份额。据专家预测，镇痛泵领域未来会逐步从充分竞争转为寡头竞争。爱朋医疗急性疼痛线业务拥有一支超过 80 人的专业销售团队，我们将继续发挥品牌及市场占有率优势，持续创新并保持产品竞争力，进一步扩大市场份额。

2. 2023 年前三季度收入已经逐步恢复到过去的增长水平，但是净利润没有太大增长是因为什么？

答：公司前期加大了人才引进和研发投入力度，新增人力成本较高，导致相应管理费用和研发费用增加，同时公司为拓展和扩大诺斯清产品线市场占有率，持续加大线上电商平台、新媒体及直播等相关渠道的广告投入和市场推广力度，销售费用增加明显。公司在 2023 年积极调整，对公司现有项目进行梳理和筛选，并且围绕公司重点战略对项目进行优先级排序。在人力投入方面，也会依据公司项目进行调整，进一步做好降本增效。

3. 前期收购的新产品在 2024 年的进展情况会如何？

答：公司于 2020 年和 2021 年分别收购四川金佳钰和深圳百士康，产品分别为麻醉深度监测仪和用于慢性疼痛的内热针治疗仪等产品。目前这两类产品的市场推广工作均有序进行。2024 年，爱朋将推出具有脑电时频精准分析及脑年龄预测的新一代麻醉深度监测仪产品，在原有产品基础上进一步提升了产品性能和适用性。在麻醉深度监测仪设备推广的同时，耗材的销售也将实现快速增长。慢性疼痛领域产品，以筋膜学理论为基础，通过整合公司现有资源和产品，采取多样化的合作模式和产品组合开展营销，随着经济和市场的逐步复苏，慢痛领域产品也将稳定增长。

4. 鼻腔护理产品目前有很多，我也试过一些，感觉还是你们的产品比较舒服一些，公司如何能始终保持行业壁垒的优势呢？

答：目前鼻腔护理整个品类还是在一个快速发展的过程中，公司鼻腔护理产品主打的是专业品牌，诺斯清持续耕耘鼻腔护理产品市场 10 余年，始终坚持临床学术研究及品牌推广，已经积累数十篇诺斯清防治鼻炎、呼吸道感染等相关的学术论文。诺斯清产品设计亲和，拥有外观专利，累计销售超过 3000 万瓶，市场占有率领先。诺斯清产品在临床、零售、OTC 药房、电商等渠道同步推广，是少数具备线下和线上同时运营的公司，线上旗舰店会员超 100 万。

以我们这些年的经验来看，线下院内导流到线上的用户，品牌忠诚度比较好，复购率也比较高。相对来说公司的份额这些年一直保持相对比较稳定和逐步增长的态势。我们认为从院内走到院外，从线下走到线上，是一个强化了产品医疗属性，以及培养用户忠诚度的一个比较好的模式。诺斯清产品设计亲和，基于“序贯治疗”新理念，持续科研创新，已经形成喷雾、滴注、电动、周边等 4 大系列数十个品规，覆盖不同鼻炎以及鼻炎病症全周期使用，产品新增上呼吸道感染适应症，扩大了产品使用场景。

整体上来说，这款属于公知技术的产品转化，但是在工艺上有一定挑战和难度，比较重要的是大批量生产的产品一致性，以及如何保证产品开封后的抑菌效果和雾化效果以及溶液在鼻腔停留的时间等等。公司拥有三类医疗器械公司质量管理经验，产品采用严格

的控菌工艺，品质有保证。这些都是诺斯清产品这么多年持续能够领先的隐形壁垒。

5. 疼痛表情识别，由于每个人的表情都不一样，是否有考虑脑电或者电信号等其他方式来判断疼痛？

答：公司在研发这个项目之前，已经尝试过采用让机器人学习眼底视网膜变化、肌电、脑电等各种方式，但是由于机器人学习、算法等相关限制，这种更偏向于多参设备，和我们产品的目的还是有偏差。最终我们选择比较权威的表情 AI 识别方式。疼痛表情识别项目是与悉尼大学合作研发，旨在建立起国内首创，国际领先水平的疼痛评估设备，进一步打造疼痛管理的闭环产品线布局。

6. 公司有麻醉手术机器人产品，我也了解过外企大厂或者国外机器人项目，公司未来是走什么路线？

答：公司麻醉穿刺机器人主要还是一种用于手术麻醉中的穿刺设备，通过超声定位和感应装置来判断和穿刺部位，和其他企业的手术机器人在功能方面有一定差别。当前区域神经阻滞麻醉的痛点：超声图像可读性差，学习周期长；平面定位困难，操作时间长，穿刺操作依赖医生的经验主观判断，医生手动操作穿刺稳定性不足。公司麻醉穿刺机器人主要应用于局部麻醉，使机体某一部分的感觉神经传导功能暂时被阻断，运动神经传导保持完好或同时有程度不等的被阻滞状态。相较于全身麻醉，局部麻醉的优点是简便易行、安全、患者清醒、并发症少和对患者生理功能影响小。

7. 公司有和筋膜学相关的产品，目前也看到类似相关的政策，想问下公司对这一块未来的市场展望如何？

答：您提到的筋膜学是基于国家重点基础研究发展计划（“针灸理论的筋膜学基础研究”）等成果上凝练而成，经过十几年国内外专家学者的进一步研究推动，为中医现代化及慢性疼痛治疗技术的创新提供了科学支撑。百士康是“深圳大学筋膜学产学研合作单位”和“深圳大学筋膜学临床设备研发合作单位”。公司内热针治疗仪能够针对疼痛靶点的筋膜，进行热疗松解，对慢性疼痛有良好的疗效。2002 年第 10 届 IASP 大会与会专家达成共识——慢性疼痛是一种疾病，严重影响患者躯体和社会功能，使患者无法参与正常的生活和社交活动。慢性疼痛是一个重要的公共健康问题，据研究显示，在美国和欧洲约有五分之一的人口面临着这一病症的折磨。我国国内，疼痛在全年龄层的发病率约 12%，截止 2020 年共 14.12 亿的统计人口数据测算，我国的疼痛患者数量可以达到 1.69 亿左右。随着慢性疼痛的治疗越来越多的受到重视，筋膜内热针技术以及内热针治疗仪将面临更大的市场需求。

附件清单(如有)	无
日期	2024 年 1 月 4 日星期四