

证券代码：300753

证券简称：爱朋医疗

## 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：2019-005

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 checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	登录“全景·路演天下”（ <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> ）的投资者。
时间	2019年3月22日下午15:00-17:00
地点	网络远程方式
上市公司接待人员姓名	董事长王凝宇先生、副总经理兼财务总监袁栋麒先生、副总经理兼董事会秘书缪飞先生、独立董事王乾先生和保荐代表人李宗贵先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、具体问题</p> <p><b>Q:1、公司产能基本已饱和，新募投项目还要一到两年才产生效益，那请问2019年业绩增长预期多少，靠什么支撑新增长？</b></p> <p><b>2、公司在疼痛及鼻腔领域深耕，对新产品业务有什么规划及措施？</b></p> <p><b>3、公司核心竞争力是什么？</b></p> <p><b>A:</b> 公司目前主要产品的产能处于相对饱和的状态。一方面，公司募投项目之一为“产业基地升级及建设项目”，主要为扩大现在产品的产能，目前公司正稳步推进募投项目建设；另一方面，公司通过人员扩充、管理的提升、工艺的改进等扩大现有产能，产能状况不会严重制约公司2019年的发展及业绩提升。</p>

公司主要聚焦于疼痛管理及鼻腔护理领域，在该领域深耕细作，进行新产品的研发。公司主要研发项目情况在 2018 年年报中予以披露，具体内容敬请参阅公司 2018 年年度报告“经营情况讨论与分析”章节。

公司核心竞争力是公司多项优势的综合展现。报告期内，公司的核心竞争力主要体现在技术研发、质量控制、品牌影响力、市场份额和开发、战略制定和落实、管理团队和经验等几大方面，具体内容敬请参阅公司 2018 年年度报告“核心竞争力分析”章节。

**Q: 请问公司流通股只有 2000 万左右，为什么没有考虑送股？**

A: 您好！公司 2018 年度分红预案由公司实际控制人、大股东提出，且得到半数以上董事附议；目前该预案已经公司第一届董事会第十次会议审议通过，尚待 2018 年度股东大会审议。  
谢谢！

**Q: 产能释放前今年业绩怎么支撑？**

A: 您好，2019 年公司将按既定的技术与产品升级规划，完成子公司爱普科学产能扩张和技术改造项目，筹划并推进公司产能提升、自动化改造项目；公司将进一步加大产品研发投入，持续开展生产工艺的改进和创新，通过降低成本、提高生产效率，实现良性专业化规模生产；公司将积极与国内多家知名医院进行深度合作，加强疼痛管理领域产品市场开发与营销网络建设；同时公司将借助已经形成的线上平台、线下药房等渠道优势，进一步扩大鼻腔护理领域产品市场占有率，支撑业绩。

**Q: 公司如此高的毛利率（76.5%）能否维持？**

A: 您好。公司 2018 年度整体毛利率为 76.50%，较 2017 年度 74.48%略有增长。近几年公司整体毛利率稳定，与公司同行业或相近行业的医疗器械公司三诺生物、安图生物、健帆生物、理邦仪器对比毛利率情况，2015 年至 2017 年度，上述公司平

均毛利率分别为 68.96%、68.70%、68.67%，公司综合毛利率分别为 73.85%、74.31%、74.78%。不同公司间的毛利率水平存在一定的差异，公司毛利率总体高于三诺生物、安图生物、理邦仪器等公司，低于健帆生物，总体略高于同行业上市公司平均水平，主要系产品结构差异、产品特点差异所致。公司预计未来整体毛利率稳定。谢谢。

**Q：请问贵司在业内有哪些竞争优势？**

A：您好！我司在技术研发、工艺及质量控制、品牌影响力、市场准入、份额和开发、战略制定和落实、管理团队和经验等几方面具有一定竞争优势。具体情况请您参阅公司 2018 年度报告中“核心竞争力”相关章节内容。谢谢！

**Q：董事长好，公司年报中披露，与“国内多家高等院校和医疗机构建立了紧密的合作关系”，请问医疗机构中有没有上海的三甲医院，如果有，大概有几家？如果没有，公司准备进入上海医疗市场吗？**

A：您好，上海地区一直是公司的业务重点，公司已经跟上海的多家医疗机构（含三级甲等医院）开展业务合作，并将产品销售至上海市场。

**Q：请问每年研发费用的投入有多少？**

A：您好。2016 年-2018 年公司研发投入金额分别为 1,535.74 万元，2,002.58 万元，2,098.25 万元，研发投入占营业收入比例分别为 7.74%，8.11%，7.04%。谢谢。

**Q：您好！公司的年报中的销售和管理费用超 1.3 亿，占总收入的 44%，确实比较高。为什么会这么高？企业在费用控制方面有什么举措？谢谢！**

A：您好。公司 2018 年度销售费用和管理费用占营业收入比例为 44%，公司处于快速成长阶段，与同行业营业收入平均水平比较，公司收入规模小，费用支出占比相对较高。未来，公司将持续加大在营销、研发上的投入，采用预算控制、加强费用

管理等方式，严控控制不必要的费用支出。谢谢。

**Q: 在互动平台上贵司曾回复：“在合适的时机推出股权激励”，请问，如何理解“合适的时机”及公司的市值大小【如何界定大小？】是否是公司考虑的因素？谢谢！**

A: 您好！股权激励是上市公司很好的管理手段和激励工具，我公司亦有合理运用这一手段和工具的计划。关于“合适的时机”，公司主要有几方面考虑：一是激励计划科学；二是激励对象明确；三是激励目标合理。谢谢！

**Q: 近期创业板涨了40%以上，而爱朋春节后到现在有近20的跌幅。公司在市值管理与投资者关系建设方面有什么举措？谢谢！**

A: 您好！公司当前经营活动正常，年度业绩同比稳定增长。公司将严格按照法律法规及相关规范，严格履行信息披露义务，做好投资者关系管理。具体而言：一是继续专注于细分行业，夯实主营业务；二是严格履行信息披露义务，及时、准确、完整地向投资者披露公司相关信息；三是根据投资者需求，适时开展投资者说明会等活动，让投资者进一步了解公司。谢谢！

**Q: 公司刚刚上市，管理层对制度的熟悉和了解应该还有一个过程。作为独立董事，如何帮助管理层尽快转变角色来适应来自社会、监管方、投资者的要求或诉求？同时，公司的管理费用中是否存在一些可降低的费用？另外，您觉得独立董事在帮助企业防控风险方面可以有哪些作为？非常感谢！**

A: 您好！报告期内，本人有效履行独立董事职责，关注公司生产经营状况，内部控制制度的建设及执行情况，可能产生的经营风险等事项，对每一项提交董事会审议的议案，认真查阅相关文件资料、及时进行调查、向相关部门和人员询问、查阅公司相关账册、会议记录等，独立、客观、公正地行使表决权，在工作中保持充分的独立性，切实维护了公司和中小股东的利益。本人将持续关注公司的信息披露工作，促使公司严格按照

《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律、法规和公司有关规定，真实、准确、完整、及时的完成公司的信息披露工作。

**Q: 您好！爱朋在行业中处于什么地位？如果，爱朋要成为所在细分行业的老大，您有何建议吗？公司董事会会定期召开战略委员会会议吗？如果开的话，你会列席并提建议吗？**

A: 您好！爱朋医疗目前主要聚焦于疼痛管理及鼻腔护理领域，主要产品微电脑注药泵、鼻腔护理喷雾器在细分领域的市场占有率、品牌影响力均处于较高水平。爱朋医疗管理层有清晰的战略规划和经营思路，相信沿着该战略规划执行，公司能够成为细分行业领军者。作为保荐机构，我们会持续督导爱朋医疗包括战略委员会运行在内的公司治理情况。谢谢！

**Q:王董：你好！请问公司如何在技术人才引进方面采取什么措施？COPD、哮喘的智能穿戴产品如何？怎么推广？重点是舒适化医疗如何推广？**

A:您好，公司在上海、杭州等地设立子公司，充分利用当地人才聚集的优势招才纳贤。同时公司将继续完善包括人才引进机制、员工培训制度与约束机制在内的人才选拔、培养、激励体系，注重对员工身心健康的保护，尊重和维护员工的个人利益，为员工提供良好的劳动环境，重视人才培养，实现员工与企业的共同成长。公司“哮喘及COPD病人的个性化生物反馈治疗系统”尚处在研发阶段，具体进展以公告为准。公司现有疼痛管理和鼻腔护理两大领域的产品推广主要通过参与或组织行业会议、学术研讨会等方式直接与医学专家、行业专家等进行沟通交流，掌握市场实际需求和国际前沿技术发展方向，并建立覆盖全国的扁平式经销网络，进行经销商分级管理，销售公司产品。

**Q:领导你好：未来会考虑收购医院/自建医院做舒适化医疗医院吗？**

A:您好!公司的战略方向是成为舒适化医疗智能硬件集成制造企业和技术领先者,目前战略内容和经营计划中不涉及医院经营管理。谢谢!

**Q: 董事长您好!您认为经营好一家企业对管理者最重要的素质是什么?经营一家中国医疗企业对管理层又有什么不一样的素质要求吗?您会组织或安排管理层在平时的董事会、总裁办公会之外其他以“学习”为主要目的一些会议或安排吗?谢谢!**

A:您好,您的提问专业且深刻。个人思考,经营好一家企业对管理者最重要的素质是“强烈的责任感”,对股东、投资者的责任感,对管理团队和所有员工的责任感,对产品和用户的责任感,对社会公众的责任感。医疗产品关乎人的健康甚至生命安全,作为企业负责人、经营决策者和经营管理者其责任不言而喻,没有强烈的责任感,是无法带领医疗企业走得长远的。身处当今这个知识、信息爆炸的时代,学习是每个人永恒的话题,更是作为企业经营者、管理者永恒的使命。公司管理层除完成正常经营管理任务之外,学习提高也是职责和任务。我与大家一起学习,共同提高,借此提高公司经营管理能力和竞争力水平。谢谢!

**Q: 公司在经营管理过程如何考虑并购及并购时机的?如何考虑吸引并留信优秀人才的?谢谢!**

A:您好,公司专注、深耕疼痛管理和鼻腔护理两大领域,构筑、打造两大领域医疗器械产业链,立志成为医疗细分行业内“舒适化医疗智能硬件领先者”。若有符合公司产业发展战略方向的并购标的,公司将会考虑也会持续关注。公司将进一步完善包括人才引进机制、员工培训制度与约束机制在内的人才选拔、培养、激励体系,吸引人才,共创价值。

**Q: 公司产品有从鼻腔护理延伸到口腔护理的计划吗?**

A:您好!公司近期没有这类计划。谢谢!

**Q: 二胎放开对公司的利好主要表现在哪里?**

A: 您好。疼痛管理是公司主营业务之一，公司微电脑注药泵、血氧饱和度传感器及术后镇痛管理系统等产品在剖宫产手术和无痛分娩中均有应用。“二胎”政策放开将会显著提高新生儿出生比例，会在一定程度上提高公司相关产品的销售量，对公司经营属于利好。谢谢。

**Q: 公司流动资金未来有哪些规划?**

A: 您好。截止 2018 年末，公司账面货币资金余额 4.36 亿元，未来主要用于产业基地升级建设项目、研发中心建设项目、营销网络建设项目，及引入研发、营销、管理等优秀人员。暂时闲余的资金，用于购买安全性高、流动性好的理财产品或结构性存款等，以提高资金收益率。谢谢。

**Q: 请问公司疼痛管理和鼻腔护理产品的国内市场占有率分别为多少，接下来是否有提高占有率的打算?**

A: 您好。公司疼痛管理领域用医疗器械相关产品市场占有率处于行业领先地位，鼻腔护理喷雾产品形成了良好的品牌知名度和市场影响力。公司所处疼痛管理及鼻腔护理细分领域暂无权威的公开数据，根据我们掌握的信息测算公司注药泵产品市场占有率约 15%，鼻腔护理喷雾器产品市场占有率约 30%。

未来，公司将以当前在市场中的竞争能力以及所具有的核心竞争优势为基础，巩固现有的市场地位，借着国内医疗体制改革和国家推进国产医疗器械的趋势，在保持现有的市场占有率的前提下，继续加大研发力度、优化产品结构、开拓市场，实现持续的发展和进步，提高市场占有率。谢谢。

**Q: 未来战略发展会考虑拓展海外业务?**

A: 您好! 医疗器械出口需要面临与国内不同的监管要求和法律环境，需要专业的销售运营团队，产品设计、质量控制、工艺要求等方面也差异较大，目前公司在这些方面尚不具备条件。但产品出口也是公司增收增利、壮大经营规模、提升品牌影响

	<p>力的一个重要途径，公司会在适当的时候开展这方面探索。谢谢！</p> <p><b>Q: 请问子公司爱普科学有寻求科创板上市计划吗？</b></p> <p>A: 您好！目前尚无此类计划。谢谢！</p> <p><b>Q: 老总您好，上市是公众公司。你们的管理与经营策略是否有新的开拓，还是老和尚念经除去疼痛就是鼻护。反过来除去鼻护还有疼痛已十年了。将来怎么样有也应该有过计划与梦想。上市近半年给你们自己考核一下是否及格。</b></p> <p>A: 您好！您的意思是建议我们去做房地产，或是网游，还是互联网？公司自成立以来专注于疼痛管理和鼻腔护理两大细分领域，目前在疼痛管理领域中的术后镇痛细分市场其占有率尚不足 20%，进一步拓展的空间很大；而鼻腔护理细分市场尚处于发展初期，市场空间巨大。公司将进一步在这两大细分领域深耕细作，努力成为行业龙头。公司对管理层有科学明确的考核机制，相信经营管理层会以实际业绩交出让市场和投资者满意的答卷。谢谢！</p> <p><b>Q: 网点建设是规模的基础，公司 2019 年是否做出了详细的终端用户网点建设计划以及考核方案？</b></p> <p>A: 您好，公司已经做出 2019 年详细的市场推广及销售计划，并细化到各区域市场目标，制定了相应的绩效考核方案。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019 年 3 月 22 日星期五