

证券代码：300246

证券简称：宝莱特

## 广东宝莱特医用科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20230601

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
时间	2023年5月30日、2023年6月1日、2023年6月2日
地点	腾讯会议
参与单位名称 (排名不分先后)	国金证券：李润兰                                  中银证券：周海涛 上银基金：纪晓天                                  玄元投资：廖仕超 恒生前海：鲁娜                                      申万菱信：杨扬 盘京投资：温旭鸾                                  建投资管：彭国宇 中银基金：王方舟、郑宁                          淳厚基金：严定安、张卓颖 银华基金：陈子浩、郭思捷、焦巍              金信基金：赵浩然、谭智汭 平安基金：王文豪、张淼、刘杰
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书兼副总裁杨永兴先生，证券事务代表李韵妮女士，证券事务专员钟欣昊先生。
投资者关系活 动主要内容介 绍	<b>公司经营情况介绍：</b> 2022年，面对复杂多变的宏观环境与诸多的困难挑战，公司在坚持发展战略的同时积极应对市场变化，聚焦于引进优秀人才、完善营销网络、推广高端新品、优化研发力量，确保年度经营计划有序开展。 尽管公司遭遇各种不利因素影响，但通过多方努力，尤其是产品力的

增强及客户结构优化，2022 年度公司实现营业收入 118,369.97 万元，同比增长 8.49%，其中血液净化板块销售收入 78,713.70 万元，同比增长 16.77%。受物流成本上升、原材料价格上涨、销售费用大幅增加以及研发投入加大等影响，公司 2022 年度归属于上市公司股东的净利润同比下降。2022 年度公司销售费用共计 16,346.89 万元，同比增长 42.78%；研发费用共计 8,754.33 万元，同比增长 17.77%。

2023 年第一季度公司各项工作开局良好，得益于公司产品销售收入及产品毛利率增长，公司实现营业收入 34,456.58 万元，同比增长 18.09%；实现归属于上市公司所有者的净利润 2,716.22 万元，同比增长 94.75%。

2023 年，是公司成立三十周年，公司将专注于健康监测和血液净化两大赛道，继续以“重症先锋、肾科龙头”为目标，争取腹膜透析设备与耗材尽快实现销售上的突破，并且后续透析器、透析液过滤器、透析设备的销售量每年争取翻倍增长。在此目标的牵引下公司将在内生上依靠产品力的提升、管理效益的改善、销售渠道拓展及营销队伍的建设后发力、生产基地布局优势、耗材产能释放，外生上抓住医疗新基建的时代浪潮及国产替代进口的政策红利，全力以赴做大做强主业。

#### **问答交流环节：**

##### **1、请问公司目前国内监护仪市场的饱和情况？**

答：随着我国医疗卫生体系的发展和进步、新医改的实施、医疗机构数量的增长，患者和医院对诊疗的准确性、可靠性和可跟踪性的要求不断提高，使得医疗基础设施需求剧增，医疗监护设备也从过去主要用于危重病患者的监护，发展到目前普通病房的监护，甚至基层医疗单位和社区医疗单位也提出了应用的需求，叠加为预防突发公共卫生事件并有效降低其对社会的冲击，我国医疗监护市场逐年扩容。

近年，支持与落实医疗新基建的相关政策陆续出台，在加速建设之余，我国的医疗资源仍存在发展不均衡，地区之间与城乡之间差异较大，总量仍相对不足等等问题，联防联控机制发布会提到：“中国每千人口的医疗床位达到 6.7 张，每 10 万人口的重症医疗床位才不到 4 张”，整体与欧美

发达国家存在较大差距。2022年11月，国家卫健委提出要求ICU床位要达到床位总数的10%。随着卫生防控措施的逐步优化，我国ICU病房的建设将加速，从而催生对重症监护设备的需求持续增长。综上，我们认为医疗监护设备的市场未来仍具备较大的增长空间。

## **2、公司过去基于什么原因改变监护产品定位？**

答：经过2020年全球公共医疗危机，公司的高端监护产品加速走向海外，并顺利进入各发达国家的高端医院，在国际上受到广泛认可。据此，我们清晰地认识到公司在高端、重症监护产品上的竞争优势突出，重新将自身定位为“重症先锋”，新产品及主打产品主要服务于ICU、麻醉科、手术室等。高端监护仪的价格高、附加值高、技术门槛也高，公司将持续聚焦于这一细分领域，并逐步突出技术上的优势。产品定位的改变带来的效益并非是一蹴而就的，随着市场固有印象的改变，以及公司S系列及P系列的以及未来的G系列监护仪的陆续推出及销售，公司品牌力将得到提升，监护板块的毛利率也有望逐步提升。

## **3、公司监护板块受益于政策后的发展情况如何？**

答：在国内医疗资源建设的一系列相关政策催化下，监护仪等生命健康监测领域产品作为医疗机构的基本设备，其市场逐渐扩容，叠加防控调整为“乙类乙管”后，病人监护仪尤其是高端监护仪的市场需求较大。针对形势变化，公司已适时推出多项医疗整体解决方案，并全力以赴满足医院医疗一线的需求。

除政策上的影响外，公司监护产品的竞争力也日益增强，公司高端监护仪拥有数项独有的参数、行业领先的解决手术麻醉领域关键痛点的抗电刀干扰技术、设备管理及液体管理等实用性附加功能、具有语音交互功能及人工智能属性、搭载物联网系统且信息化可视化等等产品优势。近期，公司凭借主营产品多参数病人监护仪荣获广东省第一批制造业单项冠军示范企业。随着近年公司数款高端产品陆续推出上市及在产品推广上的努力，公司重症监护产品的市场认可度逐渐提高，收入占比也有望得到提升。

#### 4、公司监护产品有无脑部数据监测类的功能？

答：公司 P 系列高端监护仪，Q 系列监护仪搭载有脑电（EEG），脑电双频指数（BIS），脑部与区域血氧饱和度（rSO2）和神经肌肉传导（NMT）进行监测等脑部数据监测，支持 20 多项参数同步监测，支持智能语音助手、智能输液管理、可视化图形报警等功能。

#### 5、公司对设备领域的增长有哪些预期？

答：监护设备方面，公司继续坚持走高端化路线，聚焦医患核心痛点，重点深耕重症监护领域，丰富手术麻醉及 ICU 应用方案，进一步完善公司监护类产品品类及结构，公司还将会与区域性知名医院合作进行前沿技术攻关及产品共同研发。

透析设备方面，公司于去年获得三类的 D800S、D800H、D800Plus 血液透析设备，分别对应单泵、双泵、三泵型号，满足患者差异化需求，产品融合公司在监护上的优势，支持同步监测各项生命体征，同时搭载物联网系统。D800Plus 为国内首创三泵机型，功能上对比双泵机型其治疗模式更加多样化，拥有混合稀释置换模式，能够弥补单方向置换模式的不足，更好地维持透析膜对水及溶质的转运，有效改善透析治疗效果，D800Plus 也是国内唯一在售的可进行混合稀释血液透析滤过的三泵机型。在医疗设备国产替代进口的趋势及国家政策支持背景下，公司透析设备将受益于市场的新增及更新换代需求，为公司创造增长点。近年公司积极布局腹透市场，公司自主研发的全自动化腹膜透析机已取得注册证，该款产品也将成为公司肾科板块一项全新的增长点。

#### 6、目前国内透析设备的国产化趋势如何？

答：由于早期进口品牌的透析设备以较低的价格进入国内市场，以设备带动耗材的绑定模式进行销售，已铺开了透析设备的市场，国产品牌在短时间内将其撼动的机会不大，仍需要一定的时间。近年来，政策上提出优先采购国产医疗设备，并支持国产透析设备的核心技术攻关，将加速国产替代的进程，如国务院发布的《关于城市公立医院综合改革试点的指导

意见》，提出公立医院要优先配置国产医用设备；《“十四五”医疗装备产业发展规划》明确提出推动透析设备的升级换代和性能提升。近年也陆续出现了明确国产设备的采购比例并支持提高国产透析设备的市场占有率的相关指导意见。依托国产替代进口的政策风向，并随着国产透析设备技术的成熟，血透患者人数的迅速增长，透析设备的新增需求及更新换代需求会逐步释放，国产替代进口的进程将驶入高速阶段。

#### **7、公司有哪些即将推出的在研新品？**

答：公司的 G 系列监护仪、输注泵、CRRT、AED、高端透析用水处理设备、尿量检测仪、输注中央站、特殊配方血液透析浓缩液等新产品在未来将陆续推出，目前，与公司腹膜透析设备配套使用的一次性使用腹膜透析管路已获得《医疗器械注册证》，BioFusion 输注液泵及 CRRT 产品的研发进度正在紧密推进中。

#### **8、集采对公司业务产生怎样的影响？**

答：公司面对集采的态度是乐观积极的。在有源产品领域公司的观点，即受集采的影响不大，尽管设备一般通过招投标准入，但仍具有一定门槛，并且存在差异化因素，不论是有源的透析机、水处理设备，监护仪。而无源产品领域分情况看，例如透析粉液，在价格上看降价的空间较小，更多是通过企业自身的管理将成本与费用降下来从而创造盈利。透析器产品的集采，公司一贯坚持的观点，即集采对于后进入者，不需要承担太多的销售费用，就能够通过集采较为快速地进入这个市场，直接通过价格优势、品质优势、品牌优势进行市场竞争。从这个角度来看，集采对于苏州君康的产品进入市场，是一种便捷且低成本的方式，如果要实现盈利就必须通过控制企业自身的成本和费用来盈利。

#### **9、腹膜透析治疗前景怎么样？公司未来会继续布局腹透吗？**

答：腹膜透析是终末期肾脏病（ESRD）的早期治疗方式之一，它主要是依靠肾脏的残余功能，利用患者自身的腹膜作为半透膜进行透析。腹

	<p>膜透析治疗的优势是患者可以居家治疗，对时间和地点没有严格限制，其中自动化腹膜透析可通过设备在夜间居家进行，患者白天可以正常工作、学习，更加灵活、便捷。随着国家及各地方政策对腹膜透析支持力度加大，以及对该种治疗模式更大范围的推广，将会有更多患者采用腹膜透析进行早期治疗。我们认为家庭自动化腹膜透析将会成为新趋势，未来也将有辽阔的市场空间，未来主流的治疗方式将很可能走向如同香港、新加坡的模式，即患者先进行腹膜透析治疗，再进行血液透析治疗。</p> <p>公司自主研发的自动化腹膜透析设备 PD600 已于 2023 年 1 月获得注册证，该产品治疗模式齐全，搭载物联网系统，通过软件支持可实现远程监控，操作高度自动化，拥有一体化的机身设计，机身轻巧，方便患者居家使用，并拥有智能语音、视频操作引导、多设备数据收集及蓝牙传送、简捷设计（一键启动，触摸屏操作）等实用功能与设计。此外，公司基于当前医疗改革形势和患者的实际情况，在保证设备品质的前提下，强调其“可及性”，以技术手段降低腹膜透析设备成本，提高其性价比，积极助力我国腹膜透析治疗的推广与进一步普及。</p> <p>与公司腹膜透析设备配套使用的一次性使用腹膜透析管路也已获得《医疗器械注册证》，是公司在该领域布局中的另一项关键产品。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 6 月 2 日