

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：20230201

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2月6日至2月10日
地点	中银医药 宝莱特-春季上市公司线上交流、上海、无锡、宝莱特公司会议室
参与单位名称 (排名不分先后)	中银证券：周海涛、邓周宇、凌云 天风证券：张雪 国联证券：郑薇、许津华、安柯 华安证券：李婵 民生证券：许睿、袁维超 中邮证券：鲁春娥 中信建投证券：罗胤瑾、雷化华 京华山一：李学峰 安信基金：徐衍鹏 五地投资：田雨鑫 万家基金：王霄音 前海鸿富：方莹 朱雀基金：李扬 世域投资：李巍 浦银安盛基金：杨鑫 会世资产：朱睿 红土创新基金：杨一 照友投资：邬子轩 东方阿尔法基金：程可 中意资产：臧怡 深圳茂源财富：钟华
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼副总裁杨永兴先生，营销系统副总经理兼肾病医疗销售总监燕兆先生，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	公司介绍环节： 公司成立于1993年，主营业务为医疗器械产品的研发、生产、销售，

动主要内容介绍

主要涵盖生命信息与支持与肾科医疗两大业务板块。公司作为中国最早一批研发制造医疗监护仪的民族企业，是监护仪产品线最完善的公司之一，是国家发改委授予的“国家多参数监护仪产业化基地”，目前公司的监护设备已覆盖数千家医疗机构，品牌力深受海内外认可。公司监护类产品品类丰富，拥有一体式监护仪、插件式监护仪和掌上监护仪三大系列产品，涵盖了急危重症监护、亚重症监护、手术麻醉监护、新生儿及产科监护等领域。此外，公司还拥有心电图机以及脉搏血氧仪、超声多普勒胎心仪等智能穿戴产品，充分满足了不同国家、不同层次客户对产品功能和价格的多样化需求。

公司是拥有全产业链布局的血液净化整体解决方案供应商，具有九大耗材基地，三大渠道平台，产品结构完善，拥有血液透析设备（机）、血液透析器、透析液过滤器、血液透析干粉/透析液、消毒液、透析用制水设备等血液净化产品，其中透析用制水设备及透析粉液的市场占有率居行业翘楚，且已掌握了聚醚砜膜的核心拉丝技术。

公司坚持以创新研发驱动发展，目前公司拥有《医疗器械注册证》66项、发明专利41项（截至2022年6月30日）。近年公司引进了在监护领域顶尖的高端算法及研发团队，并设立了宝莱特医疗技术研究院，进一步优化科研力量布局，强化产业技术供给，推动技术创新和产业发展深度融合，为未来新产品精准把握市场，进一步提升产品竞争力做好了充分准备。经过多年发展，宝莱特已在技术研发、产品线、质量控制以及知识产权保护等方面处于国内领先地位。

问答交流环节：

1、公司对今年监护板块的发展有何展望？

答：公司高端监护仪拥有数项独有的参数、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、搭载物联网系统并具备信息化可视化属性等等优势。新产品研发方面，公司将坚持走高端化路线，聚焦医患核心痛点，重点深耕重症监护领域，开发高端医疗监护模块，丰富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。近期，一系列支持医疗资源建设相关政策持续为监护行业带来市场扩容，叠加疫情防控调整为“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。总之，得益于医疗新基建带来的长期积极影响以及公司监护产品的品牌力的持续提升，我们对于今年监护业务板块的发展有充足的信心。

2、公司监护仪的产品定位？

答：公司持续聚焦于重症监护产品的研究开发与制造。经过 2020 年全球公共医疗危机，公司的高端监护产品远销海外，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、公司认为腹膜透析治疗前景如何？

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。公司自主研发的全自动化家用智能腹膜透析机上月已取得《医疗器械注册证》，该款产品也将成为公司肾科板块一项全新的增长点。

4、公司新推出的腹膜透析设备的产品优势？

答：宝莱特 PD600 腹膜透析设备治疗模式齐全，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，在保证该设备品质的前提下，通过技术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。

该项产品的推出，既是宝莱特响应国家《“十四五”医疗装备产业发展规划》中号召“推动透析设备的升级换代和性能提升”的阶段性的结果，也是公司践行研发创新、实施产品“高端化、差异化、智能化、物联化、精品化”战略的成果，进一步完善了公司肾科产品线。

5、在今年疫情防控放松的背景下，血液透析业务能否快速实现恢复性增长？

答：从行业角度，慢性肾脏病（CKD）的发病率稳定，而终末期肾脏病（ESRD）患者的数量每年的增加也较为稳定。截至 2021 年底我国在透患者约为 75 万人，近十年来保持着 12%左右的年均复合增长率，透析患者的透析频次较为稳定，属于刚性需求，一般建议平均一周透析 3 次，若少于此次数，可能治疗效果较差且易出现并发症，每次透析治疗在 4 小时左右，通过透析可以清除病人体内的毒素，保持病人体内的内环境相对稳定。尽管由于各地疫情反复，给部分地区医院透析中心的运行以及透析患者的及时进院治疗产生了一定冲击和影响，但国家也在近年陆续出台了相关政策提出要保障透析患者定期的透析治疗需求，相信随着疫情防控的松懈、感染波峰的结束，以及政策的坚定落实，透析患者的透析治疗需求可

以得到有效保障，行业也将恢复持续稳定增长。从公司角度，公司在血液透析业务板块一直具有稳定的增速，尽管去年防控过紧对生产运输环节存在一定冲击，去年前三季度公司血透板块的收入仍然保持着 20%以上的增速。

6、目前国内的透析设备国产化率如何？

答：在国内，国产自主的透析设备仅占不足 10%的市场份额。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。此外，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、国产品牌血液透析器替代进口的趋势？公司生产的透析器与进口产品比是否存在差距？

答：随着近几年国内厂商的技术逐渐成熟，血液透析器的国产化率逐步上升。先前由于国外品牌技术垄断并已将市场铺开，再者考虑到透析患者对特定产品的心理依赖等，替代进口品牌还是会有一个过程，当然政策上也给予了一定支持力度，如优先采购国产医疗器械等规定。

公司控股子公司苏州君康生产透析器在技术上及产品性能上与进口品牌产品相比毫不逊色。苏州君康早年是由外资引入先进技术成立的，属于国内最早的一批研发制造聚醚砜中空纤维膜透析器的企业，产线从德国进口，从技术工艺上看，苏州君康的透析器毫无疑问处于行业领先的位置。

	<p>公司在控股君康后，通过增加产线，扩建二期厂房，加大君康的拉丝及封装的产能建设，并结合公司在销售方面的资源发挥协同效应。此外，近期公司将位于珠海的血液净化产业基地项目内透析器部分产能转移至苏州君康实施，利用其现有厂房，能够加快募投项目的投产及产能释放，且有利于降低公司生产成本、提高整体生产效率。</p> <p>8、公司产品进入集采会产生哪些影响？</p> <p>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。其次，透析器产品的集采，我们一贯坚持的观点，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。当然，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。</p> <p>9、公司研发投入的未来趋势如何？</p> <p>答：为了公司后续的发展，保持在研发上的合理投入是必要的，若该方面投入不足，公司后续的增长将会乏力。预计未来公司研发投入将在金额上呈现稳步增长态势，与收入的比值会维持在合理稳定的区间。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023年2月13日