

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：2024-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	华安证券钱琨、华安证券张陆佳、中天国富证券关雪莹、东方证券刘迎、易方达基金梁裕宁、银华基金张梦龙、中航基金王子瑞、招商基金文雨、长信基金安昀、华富基金张瑞、五地基金彭心悦、益民基金张树声、安联基金张祝源、湖南医药发展私募基金张擎柱、硕明投资陈金仁、千榕资产贺福东、景泰利丰邹军辉、吉渊投资蒋栋、深圳达昊控股刘霄、复华安鸿孟湘明、华诺投资黄华假、中国国新申艳波等 37 人
时间	2024 年 3 月 6 日 14:00-15:00
地点	网络电话会议
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、问答环节</p> <p>1. 公司在疼痛管理领域做的比较好，也保持比较领先的位置。请问如何看待中国疼痛市场的空间，和欧美国家相比如何？</p> <p>答：欧美国家在疼痛管理领域布局相对充分。2000 年以后，疼痛管理的理念才传入中国，爱朋是较早进入这个领域的企业。从市场容量来看，术后镇痛领域的占比最高，2021 年住院患者手术量 8,103 万人次，对标海外术后镇痛率 80%以上，国内目前术后镇痛率相对较低仅有 35%左右，公司疼痛管理领域中的术后镇痛细分市场占有率接近 20%，细分市场领先。分娩镇痛最近几年发展较快，目前约三分之一的省份已将分娩镇痛纳入医保报销范围，推进了分娩镇痛的覆盖率和渗透率，公司在分娩镇痛市场份额较高，业内认为未来分娩镇痛的比率还会有大幅度提升。</p> <p>爱朋在疼痛管理方面的布局主要有：（1）疼痛评估。目前欧洲有相对成熟的评估标准和设备，对于欧洲人的评估相对准确，但是对亚洲人较不准确。公司目前和悉尼大学以及上海大学等院校共同合作开发疼痛评估产品。（2）镇痛泵的迭代升级。在术后镇痛器械</p>	

领域，爱朋在电子泵市场市占率约 50%。国内总体手术量在逐步增加，术后使用电子泵的比例也在增加，未来电子泵替代机械泵也将是趋势。（3）麻醉深度监测市场，公司最新推出新一代 ADM 系列麻醉深度监护仪，有利于提高公司的脑电麻醉深度监护仪国产替代的技术能力和市场拓展能力。在脑电技术研究领域，进一步拓展新应用和新产品。（4）在慢性疼痛产品方面也会新增产品布局。

2. 目前集采占全国市场的比例是多少？前期公司以经销为主，集采后是否会让经销商让利？

答：目前集采基本覆盖全国市场。此次浙江省际联盟集中带量采购总共涉及到 28 个省份，采购周期为 3 年，2024 年 5-6 月开始正式执行。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。但是医疗器械的临床服务还需要持续进行，公司后续会在不同地区设置服务商，继续考虑和经销伙伴的合作。对于公司非集采的其他创新产品还是会继续和经销商合作，发挥渠道价值。

3. 未来医保局对于集采的执行力度如何？从量价角度看，集采对未来疼痛管理的收入提升是否有大概的测算？

答：此次联盟采购，公司已经有序开展相应的准备和应对工作，除了内部积极应标外，医院的决策力也比较重要。从各地医保局的情况看，执行力度比较大。价格方面，本次集采的价格和之前的出厂价相当，但是还需扣除渠道及配送环节等费用，盈利会略有下降。在量方面，集采第一年会有较为明显的增长，争取两到三年内销量翻倍。此次集中带量采购有利于提高市场集中度，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也有助于推动公司进一步增加市场份额。

4. 今年集采后公司镇痛泵产品市占率会提升。集采之前公司的市占率是什么水平？未来的增速目标是多少？

答：集采前公司市占率约占 18%~20%。集采完全落地前还无法做准确的市场预测，受限于各地医院勾标的执行等情况，预测结果暂时不够准确。前期大多数地区都已勾标完成，少部分地区在集采落地执行方面会有些差异。未来公司在镇痛泵市场，首要目标为市占率达到绝对的龙头地位，增速恢复到原有的增长水平。

5. 麻醉深度产品的市场目前以外企为主导，工信部要求国产率 50%，是否有政策引导措施？

答：近年来，国家对于国产医疗器械的支持力度不断增加，根据财政部联合工信部发布的《政府采购进口产品审核指导标准》（2021 年版）中明确“脑电麻醉深度监护仪”国产产品采购比例不低于 50%，进一步推动了国产麻醉深度监测仪的发展。在具体执行中，医院也逐步以国产器械为主，而进口器械的采购流程较为复杂，尤其是中小型医疗设备。从江浙沪看，二级以上的医院放宽引进不超过 100 万元的国产设备。公司麻醉深度监测产品符合国产替代产品的需求。

6. 如何看待公司鼻腔业务未来的增速以及持续性。

答：鼻腔冲洗市场理论的容量非常大，国内过敏性鼻炎的患病率为 17.6%，慢性鼻窦炎的患病率约 8%，且鼻炎患病率有明显幅度的提升。公司鼻腔护理产品品类齐全，销售覆盖临床、零售及电商等全渠道。线下的数据比较难统计，线上的数据相对显性一些，目前我们的市场份额第一，大约 30-35%之间。现在患者自主购买的习惯越来越向线上倾斜，而线上的购买行为往往都是基于原有产品的销量，会作为消费者购买的主要参考维度之一，在这方面公司在线上多年用户的积累和购买数量，为公司始终保持领先地位奠定了比较好的用户和销量的基础。

目前这个产品的品类还在快速发展的过程中，以公司的经验来看，线下院内导流上来的用户，品牌忠诚度比较好，复购率也较高。相对来说公司在鼻腔领域的份额这些年一直保持相对稳定和逐步增长的态势，未来鼻腔业务应该会保持 20%以上的增长率。

7. 总结

感谢各位投资者对公司的关注，爱朋目前确实是一个小市值公司。公司自上市以来，呈现给投资者的增长空间不够显著，对客观环境也未做出更为合理的预判。2023 年，公司积极调整业务，提升运营管理，2024 年期待恢复到原来快速发展的状态。我们也始终没有停下脚步，不断夯实基础，立足于疼痛管理和鼻腔护理，守严肃医疗之正，出消费医疗之奇，推动公司发展。

附件清单(如有)

无

日期

2024 年 3 月 6 日星期四