

江苏爱朋医疗科技股份有限公司 2023 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所为天健会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 126,048,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.65 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	爱朋医疗	股票代码	300753
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	缪飞	叶俞飞	

办公地址	江苏省如东县经济开发区永通大道东侧	江苏省如东县经济开发区永通大道东侧
传真	0513-80158003	0513-80158003
电话	0513-80158003	0513-80158003
电子信箱	apon@apon.com.cn	ir@apon.com.cn

2、报告期主要业务或产品简介

一、报告期内公司所处行业情况

（一）行业发展情况

根据 Ipsos 2023 年《中国国产医疗器械市场发展洞察报告》，中国医疗器械国产制造快速增长，2012 年~2022 年复合增长率 14%，医疗新基建进入快速发展阶段。2022 年 10 月，国务院确定以专项再贷款与财政贴息配套支持部分领域设备更新改造，此次财政贴息政策涉及金额较大，将刺激医疗设备采购及更新换代需求，基层医院诊疗水平有望全面提升。2024 年 3 月，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》的通知，提出加强优质高效医疗卫生服务体系建设，推进医疗卫生机构装备和信息化设施迭代升级。以旧换新释放的需求潜能，有利于引导和支持企业加大科技创新和新产品研发，推动国产医疗设备的发展，培育形成新质生产力。

1、舒适化医疗需求提升，医疗消费潜力扩增

“舒适化医疗”是由美国护理专家凯瑟琳·库克巴（Katharine Kolcaba）于 1992 年提出的理论，是指患者在就诊过程中享受的生理和心理的双重舒适，帮助患者消除不适和疼痛，减少并发症，给予患者安慰、缓解焦虑，为患者提供相关知识、传播希望。舒适化医疗的应用领域非常广泛，如无痛诊疗、围术期舒适管理和疼痛管理、患者的护理、临终关怀等。舒适化医疗的开展是社会发展的必然趋势，也是人民群众生活水平提高后，对临床工作提出的迫切需求。

随着世界卫生组织将“疼痛”确定为继血压、呼吸、脉搏、体温之后的“第五大生命体征”，疼痛的相关研究和诊疗，以及疼痛作为病种进行管理，越来越多受到社会各方的重视。在疼痛管理的器械方面，根据美国研究机构 Grand View Research 的研究显示，电刺激器、射频消融（RFA）、镇痛输注设备和神经刺激设备是疼痛治疗最主流的设备，其整体市场在 2018 年为 51.9 亿美元，预计在 2019 年至 2026 年的期间内年复合增长率为 13.8%，到 2026 年市场规模将达到 145.5 亿美元。随着疼痛治疗理念的逐渐普及，人口老龄化进程加速，我国疼痛管理领域医疗器械市场也得到迅速发展。

目前疼痛已成为继心脑血管疾病、肿瘤之后第三大健康问题，严重影响人们的健康和生活质量，人口老龄化和慢性病发病趋势对疼痛医学的发展提出了迫切需求。据中国疼痛战略《中国疼痛医学发展报告（2020）》显示，疼痛可分为急性疼痛和慢性疼痛。急性疼痛与手术、创伤、组织损伤或某些疾病状态有关，调查显示手术后患者中重度疼痛比例达70%-80%。根据国家统计局统计，2022年我国住院患者年手术人次为8,271.7万人次，年复合增长率约为10%，术后镇痛需求巨大。慢性疼痛方面，据研究显示美国和欧洲约有五分之一的人口面临着慢性疼痛的折磨，我国慢性疼痛患者超过3亿人，且正以每年1,000万至2,000万的速度增长，慢性疼痛人群持续扩增。2022年7月国务院发布《关于进一步完善和落实积极生育支持措施的指导意见》，提出加快建立积极生育支持政策体系，健全服务管理制度，加强生殖健康服务，扩大分娩镇痛试点，规范相关诊疗行为，提升分娩镇痛水平，提高产妇分娩的舒适化程度。

上呼吸道感染简称上感，是包括鼻腔、咽或喉部急性炎症的总称。近年来上呼吸道感染疾病患者人数持续增长，2021年国内耳鼻咽喉科就诊人次达11,001万，其中约50%为鼻腔疾病。鼻腔作为人体呼吸的第一道关口，大量病毒、细菌和霉菌等微生物以及花粉、尘螨等过敏原，极易在鼻腔黏膜表面沉积，进而引起急慢性鼻炎、鼻窦炎、过敏性鼻炎等，当这些微生物和过敏原经鼻腔吸入支气管和肺泡接触时，还能引起下呼吸道感染和过敏性炎症。鼻炎产生的流鼻涕、打喷嚏等症状影响患者的社交活动，重度鼻炎疾病还将严重影响生活和工作质量，导致睡眠呼吸紊乱，并让儿童及学生表现出多动和注意力障碍等问题。在欧美等发达国家，鼻腔护理器械作为一种缓解鼻腔不适症状的手段得到较高的普及，美国过敏、哮喘与免疫学会认为使用护理器械护理鼻腔是缓解鼻腔不适症状的一种有效手段。2023年发布的《儿童呼吸道感染家庭用药指导专家共识》及《儿童呼吸道病毒感染的非药物干预专家共识》也提出使用鼻腔冲洗等非药物干预措施防治儿童呼吸道感染，是预防呼吸道病毒感染和传播的重要方式。

据世界卫生组织报道，全球约有27%的人存在睡眠障碍，我国有超过3亿人存在睡眠问题。中国睡眠研究会最新公布的《2024中国居民健康睡眠白皮书》显示，64%的居民睡眠质量欠佳，完全无睡眠障碍人群仅占19%。入睡困难、早醒等问题影响着大众的睡眠健康，同时咳嗽、鼾声高、呼吸不畅、疼痛不适等也是睡眠困扰的原因。53%的人群处于睡眠呼吸暂停风险偏高的状态，睡眠呼吸暂停风险偏高人群夜间睡眠时长显著偏短。据不完全统计，44%的成年慢性疼痛患者伴有睡眠障碍。睡眠健康已被纳入《健康中国行动（2019—2030年）》的主要行动指标中，睡眠医疗领域正面临着巨大的发展机遇，未来有望在技术创新、政策支

持、市场需求等多方面的推动下，实现快速增长和产业升级。

2、集中带量采购提速，政策趋于温和

据艾瑞咨询分析，在医疗器械集采常态化的大背景下，国产医疗器械厂商在集采中优势显现，国产医疗器械中标比例大幅提升。随着集采政策边际缓和，中标价格向上修正，国产医疗器械企业的盈利能力有所提升。2023年11月，输注泵集中带量采购工作领导小组办公室出台了《输注泵省际联盟集中带量采购文件》，全国28个省份及地区准备开展输注泵集中带量采购工作，本次集中带量采购是输注泵领域规模最大的一次，申报企业共70家。采购周期为3年，首年协议采购量于2024年5-6月起执行。本次集采规则设定更加细化、中标条件更加合理。根据采购文件，医疗机构首年采购需求量中，公司及子公司爱普科学电子泵产品的合计需求量最大，市场份额第一，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提升镇痛率，增加市场份额，同时提高镇痛泵市场集中度，重塑行业竞争格局。带量采购的提速也促进企业更加关注领域内的产品创新和新技术的发展。

（二）行业政策及趋势

报告期内，国家相继出台一系列促进公司疼痛管理、鼻腔及上气道管理等领域医疗器械发展的产业政策，进一步促进公司业务发展，具体信息如下：

关联业务	序号	发布时间	政策名称及政策内容	对公司影响	发布单位
疼痛管理	1	2023年1月	《关于印发疼痛综合管理试点工作方案的通知》，提出建立全院疼痛综合管理制度，鼓励充分运用信息技术手段，开展全院疼痛综合管理智慧化建设；医院应当开展疼痛相关知识的健康宣教，对患者及家属开展疼痛自我评价知识科普，提升社会对疼痛相关知识的认知度；同时，疼痛综合管理试点评估指标中覆盖了疼痛评估、椎管内分娩镇痛率、术后急性疼痛患者诊疗满意度、癌痛患者诊疗满意度以及其他急性和慢性疼痛患者诊疗满意度。	明确提出提升疼痛管理认知度，提升分娩镇痛率，术后镇痛、癌性疼痛满意度以及慢性疼痛满意度。	国家卫生健康委
	2	2023年4月	《关于印发疼痛综合管理试点医院名单的通知》，通知中的医院名单包括综合医院和专科医院、中医类医院，共计900余家。2023年1月发布的《关于印发疼痛综合管理试点工作方案的通知》指出，2022—2025年，在全国范围内遴选一定数量的医院开展疼痛综合管理试点工作，力争在试点医院进一步梳理建立全流程疼痛诊疗服务。	提升疼痛学科综合管理能力的进一步举措。有利于推动公司疼痛管理业务增长。	国家卫生健康委，国家中医药局综合司

	3	2023 年 7 月	《县级综合医院设备配置标准》，标准规定了县级综合医院万元及以上设备配置的基本原则，规定不同规模的县级综合医院，麻醉科须配备麻醉深度监测仪的最低数量，各县级综合医院可根据规模和服务需求合理配置。	明确麻醉深度监测仪在县级综合医院的配置标准，促进公司麻醉深度监测仪产品的销售。	国家卫生健康委
	4	2023 年 7 月	《国家卫生健康委关于推动临床专科能力建设的指导意见》，提出二级以上综合医院要全面提升内科、外科、妇产科、儿科、急诊、精神科等人民群众就诊需求高、就诊量大的基础学科服务能力；强化麻醉、影像、检验、重症、病理等平台学科的专业技术水平，提升平台学科医疗服务支撑作用。	强化麻醉学科、妇产科等科室专业水平和服务能力，促进公司疼痛管理业务发展。	国家卫生健康委
	5	2023 年 9 月	《患者自控镇痛治疗癌痛专家共识》，指出患者自控镇痛（PCA）由医护人员预先设置给药方案，通过镇痛泵持续输注，并且允许患者在疼痛加重时自行按压按钮，可按需、快速推注镇痛药物，从而达到及时、有效的镇痛，是三阶梯药物治疗的有效补充。	有助于推动公司疼痛管理业务镇痛泵产品的业务增长。	《中国肿瘤临床》
	6	2023 年 11 月	《输注泵省际联盟集中带量采购文件》，文件表示本次由 28 个省市组成采购联盟，本次集中带量采购品种分为机械泵、电子泵 I、电子泵 II 三个产品类别，其中电子泵 II 为带信息管理系统的电子泵。本次输注泵集中带量采购周期为 3 年，以联盟地区中选结果实际执行日起计算。	有助于提高镇痛泵市场集中度，促进公司镇痛泵产品销售。	输注泵集中带量采购工作领导小组办公室
鼻腔及上气道管理	1	2023 年 1 月	团体标准文件《鼻腔冲洗护理技术（T/CNAS 31-2023）》，文件肯定了鼻腔冲洗治疗对鼻腔症状的治疗效果，并规定了鼻腔冲洗护理技术的基本要求、操作要点、并发症预防及处理。要求规定，生理性海水可作为鼻腔冲洗的冲洗液，且提出六岁以下儿童鼻腔冲洗推荐使用喷雾法（雾化式鼻腔冲洗）。	直接推动鼻腔冲洗理念的普及以及儿童鼻腔护理的推广。	中华护理学会
	2	2023 年 6 月	《关于使用本市职工医保个人账户资金在定点零售药店购买医疗器械、医用耗材的通知》，此通知确定了包含鼻腔清洗剂在内的 34 类医疗器械、医用耗材可使用医保个人账户资金在定点零售药店购买。	诺斯清鼻腔护理喷雾器产品纳入医保个人账户支付目录，促进公司鼻腔护理喷雾器产品的零售业务销售。	上海市医保局
	3	2023 年 6 月	《鼻腔盐水冲洗在儿童上呼吸道感染的应用专家共识（2023 版）》，共识指出鼻腔冲洗是一种方便、有效和廉价的物理治疗方式，通过物理清除、改善黏液纤毛清除功能和抗病毒作用，有助于减轻临床症状，并推荐适合不同年龄儿童的鼻腔盐水冲洗装置，为 URTIs 的儿童提供一种有效的可供选择的的治疗策略。	直接推动鼻腔冲洗理念在儿童上呼吸道的领域的应用推广，并直接促进公司鼻腔冲洗产品业务增长。	《中华实用儿科临床杂志》
	4	2023 年 6 月	《儿童呼吸道病毒感染的非药物干预专家共识》，共识提出规范地实施儿童呼吸道病毒感染的非药物干预，能够有效阻止病毒传播，预防儿童呼吸道感染。	促进公司产品在儿童上呼吸道领域的推广。	《中华实用儿科临床杂志》

（三）公司所处的行业地位

基于单病症管理的企业及产品发展理念，爱朋医疗在急慢性疼痛管理、鼻腔及上气道管理两大舒适化医疗的细分领域长期耕耘和积淀，打造疼痛管理、鼻腔及上气道管理细分领域用医疗器械研发、生产、销售为一体的领先企业。

疼痛管理领域，公司是国内较早掌握高精度药液输注技术、全方位安全监测技术、疼痛管理信息平台技术等一系列核心技术的企业，技术水平处于医疗器械行业疼痛管理领域领先地位，公司微电脑注药泵产品在国内疼痛管理细分市场份额第一，累计覆盖医院2,300余家。公司是首次参与“便携式电动输注泵”行业标准编制的唯一企业单位，是国内少数掌握麻醉深度指数监测技术的企业之一。根据疼痛的细分场景，公司上市后布局慢性疼痛管理产品，子公司百士康是“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”，布局以筋膜内热针临床治疗技术为指导、筋膜学理论体系为支撑的内热针等慢性疼痛管理系列产品。鼻腔及上气道管理领域，公司是国内较早进入鼻腔冲洗赛道的企业，率先创新提出鼻部清洗“序贯治疗”新理念，根据国际学术及指南指引，公司从渗透压、缓冲溶液、酸碱度三个角度，创新研发针对不同鼻炎以及病症期使用的鼻腔护理喷雾器，满足不同鼻炎患者个性化、精准化治疗需求，具有较高的产品创新度和领先性。公司诺斯清品牌系列产品定位于鼻腔护理轻诊疗理念，同时布局临床和零售双渠道，覆盖医院、线下零售药房和线上互联网等平台，用专业和创新引领企业和品牌发展，在鼻腔护理领域公司产品市场占有率领先。鼻腔及上气道领域产品累计覆盖医院近1,100家，线下OTC药房约50,000家。公司不断优化产品技术和体验，积累品牌认知度和专业价值。报告期内，诺斯清鼻腔护理产品连续第8年蝉联天猫、京东双平台洗鼻器类销量双冠军，并荣获天猫“年度品类用户教育先锋奖”，京东医疗器械“年度成长店铺”。诺斯清品牌入选“第七届金匠奖”年度十大匠心品牌，诺斯清产品获2023米思会-中国医药健康产业共生大会“中国连锁药店最具合作价值单品”，乌镇健康大会“西湖奖·最受药店欢迎的明星单品”。公司在睡眠领域积极拓展新品，知了睡眠APP荣获“ECI Awards产品&模式创新类”银奖，诺赛时固定保持止鼾器获“中国医疗器械创新创业大赛”优胜奖。

报告期内，公司通过了国家级专精特新小巨人企业复审，获评“2023年度国家知识产权优势企业”，“全国就业与社会保障先进民营企业”，“两化融合管理体系证书”。

二、报告期内公司从事的主要业务

公司需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第4号——创业板行业信息披露》中的“医疗器械业务”的披露要

求

（一）主要业务及产品介绍

公司致力于急慢性疼痛管理、鼻腔及上气道管理两大细分领域耕耘和积淀，拓展细分领域用智能化医疗器械产品生态圈以及快速康复和创新孵化服务等创新业务，努力成为细分领域智能医疗器械、系统集成和服务第一品牌。

1、疼痛管理业务

公司着眼于未来国内巨大的疼痛管理市场，根据疼痛细分和诊疗节点布局疼痛管理业务产品，全力推进在术后镇痛、分娩镇痛、癌痛镇痛等急慢性疼痛管理领域的建设，建立疼痛管理产品生态圈，产品主要包括高精度智能化的微电脑注药泵、无线镇痛管理系统、麻醉深度监护仪、内热针治疗仪、低频治疗仪、冲击波治疗仪等系列产品，并且以“无痛病房、无痛医院、无痛社区”建立为目标，与国内多家大型医疗机构开展合作，立志成为国内疼痛管理的领军企业。

| 急性疼痛管理产品 |



微电脑注药泵是一种能够精确、持续、微量给药的输液医疗设备，由可重复使用的微电脑驱动装置和一次性使用的输液装置组成，主要用于术后镇痛、分娩镇痛、癌痛镇痛、肿瘤化疗等细分场景中临床治疗药液的精确输注和监测，缓解患者疼痛。公司微电脑注药泵不断升级迭代，根据不同的细分使用场景和精准人群定位设计细分产品。创新开发的非DEHP材质输液装置具有更少的DEHP增塑剂材质析出，更高的安全性等优势，对于孕产妇、青少年

等易感人群降低相关风险具有重要价值。公司持续提升精确输注技术，独创含智能PCA功能的电子镇痛泵，可依据患者实际使用情况智能调节输注剂量，提供个性化给药方案，在保障患者镇痛效果的同时，减少了镇痛药物使用量，降低不良反应风险，同时兼容非DEHP的输液装置，更好地满足患者需求，提升患者镇痛满意度。PCA镇痛具有起效较快、无镇痛盲区、血药浓度相对稳定、可通过脉冲剂量（丸剂量）及时控制爆发痛，并有用药个体化、患者满意度高等优点，是目前手术后镇痛常用和理想的方法，适用于手术后中到重度疼痛。PCA镇痛模式也是ERAS指南推荐的多模式镇痛的重要方式。

iPainfree无线镇痛管理系统软件是基于移动互联网的虚拟无痛病房设备管理解决方案，也是患者疼痛管理的综合信息化平台，协助医护人员远程掌控患者疼痛相关医疗信息，提高镇痛质量，减少医疗差错，降低医护人员工作负荷，提升疾病诊疗的舒适化水平。iPainfree产科分娩镇痛信息管理系统软件，提供分娩镇痛专用整体解决方案，在麻醉科和产科之间起到桥接作用，提升医疗质量，保障围产期安全。

麻醉深度监护仪由麻醉深度监护仪器、一次性无创脑电传感器组成，是用于采集患者脑电信号，实时且直观监测患者麻醉深度及镇静程度的医疗设备，对于提高临床麻醉质量、保障病人生命健康安全有着重要作用，是众多指南和文件推荐的全身麻醉手术“标配”设备，产品的市场容量随着国内全身麻醉手术量的增长持续增加。麻醉深度监护仪采用的是CSI麻醉深度指数，通过专用脑电传感器每秒钟采集2,000次脑电活动，将EEG脑电信号的子参数 α ratio、 β ratio、 $\beta - \alpha$ ratio以及爆发抑制比BS%，通过自适应神经模糊逻辑运算系统（ANFIS），精确计算出麻醉深度指数，用0-100直观表示麻醉深度指数。公司第三类新一代ADM系列麻醉深度监护仪，性能更优、可用性更好、稳定性更强并且具有更全面的数据分析功能。产品包括三种模式：手术麻醉模式、ICU模式（用于镇静）、门诊麻醉模式，可与脉搏血氧仪无线连接，显示脑电图（EEG）频谱分析图以及血氧、脉率等数据，具备脑电频谱分析、麻醉深度评估、抗电刀等功能。

| 慢性疼痛管理产品 |



公司慢性疼痛管理产品主要包括内热针治疗仪、低频治疗仪、冲击波治疗仪等系列产品。慢性疼痛产品的市场空间主要依托于庞大的慢性疼痛人群，疼痛学科建设及筋膜学理论的不完善也会促进慢性疼痛产品的增长。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”）等成果凝练而成，经过十几年国内外专家学者的进一步研究推动，筋膜学理论得到了长足的发展，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”，随着筋膜学的不断发展和推广，百士康将越来越多地参与到筋膜学相关医疗技术（器械及设备）的研发和推广过程中，也将开发更多可应用至疼痛科的相关产品，减轻患者疼痛。

除了以自有产品开拓慢性疼痛市场以外，公司还外延式布局顽固性慢性疼痛管理产品，于2019年参股常州瑞神安医疗器械有限公司（以下简称“瑞神安”）。瑞神安主要从事脑神经调控及颅内植入电极等医疗器械产品研发、生产及销售。基于脑机接口技术，瑞神安拥有一次性使用颅内脑电极（SEEG）、植入式迷走神经刺激器（VNS）及植入式可充电脊髓刺激器（SCS）等三类注册证产品，应用于癫痫及疼痛治疗等领域，且已取得一定规模的销售。公司在项目早期投资参股布局相关产品，为未来与公司战略形成协同效应奠定基础。

2、鼻腔及上气道管理业务

当前，我国面临多种呼吸道疾病叠加流行的局面，鼻炎及呼吸道疾病患者人数持续增长，鼻炎患病率明显提升。鼻腔冲洗是一种被临床实践认可的行之有效的鼻科常用辅助治疗方式，

安全有效简单、依从性好、副作用小、可长期使用，可与其他治疗药物和方式联合使用，增效的同时配伍禁忌少，具有使用便利、适用各类人群、适应多渠道销售等独特优势，近年来被国内外各大医疗指南和医学共识所推荐。公司提供分病种全周期鼻腔及上气道管理解决方案，在鼻腔日常护理、鼻部疾病围术期护理、鼻炎治疗、过敏性疾病治疗等领域布局产品，提供睡眠监测及改善解决方案，并在医院、零售药房和互联网平台等多个渠道开展业务。

！鼻腔及上气道管理产品圈！



鼻腔护理领域主要产品包括针对不同鼻炎以及病症期使用的等渗型生理性海水鼻腔护理喷雾器、高渗缓冲海水鼻腔护理喷雾器、弱酸性缓冲生理海水鼻腔护理喷雾器、拓展“改善急性上呼吸道感染患者的鼻塞、流涕症状”适应症的鼻腔护理喷雾器、一次性生理性海水鼻腔冲洗液，敏伴复合益生菌粉固体饮料，满足不同鼻炎患者个性化、精准化治疗需求。其中，上感适应症鼻腔护理喷雾器自上市以来，在临床和零售市场反馈较好。敏伴复合益生菌粉固体饮料可改善敏感体质，提升相关人群免疫力，其选用的菌株均是经过临床验证有一定改善机体过敏反应作用且在国家婴幼儿可食用目录中的抗敏益生菌株，适用于婴幼儿湿疹及其他过敏性疾病辅助治疗，且能与诺斯清生理性海水鼻腔护理喷雾器一同针对过敏性鼻炎和哮喘患者尤其是儿童人群，起到“内外兼顾、辅助治疗”的作用。

随着诺斯清学术和品牌推广以及鼻腔护理理念的普及，消费者对诺斯清生理性海水洗鼻的认知度逐渐提高，主动购买和重复购买的比例逐步提升，鼻腔护理喷雾器产品的消费属性日益凸显。鼻腔护理最终会成为人们日常生活的一部分，而鼻腔护理市场也将最终形成并释放巨大市场潜力。

在上气道健康管理的细分市场，公司积极布局健康睡眠领域，目前产品包括知了睡眠AI鼾声监测软件、便携多导睡眠记录系统、血氧饱和度传感器、诺赛时固定保持止鼾器等气道通气诊疗相关产品。公司打造了“知了睡眠”AI鼾声监测APP+便携多导睡眠记录系统+诺赛时固定保持止鼾器多场景诊断和疗效评估的诊疗组合，实现对OSA患者早筛+早治的一体化解决方案，改善当前患病率高与就诊率低不匹配的难题。固定保持止鼾器作为一种轻诊疗方式，可作为单纯鼾症和轻、中度OSA患者的一线治疗方法，用户可个性化塑形调节止鼾器，睡眠时将已调节好的产品戴入口中，通过上下齿咬合固定保持止鼾器，使得气道呼吸阻塞处从腭咽到舌咽都有明显扩张，从而保持上气道畅通，以此消除或降低呼吸暂停和鼾声并提高睡眠质量。

3、创新业务及服务

在深耕主营业务同时，公司以现有产品为依托，以循证医学为基础，围绕快速康复领域和医美消费场景探索新的消费类产品。据《新氧2022年医美行业白皮书》指出，近五年来，中国医疗美容市场规模持续增长，年复合增长率仍保持在15%以上且高于全球。另据新氧数据颜究院预计，2023年我国医美消费者规模达到2,354万人。目前医美领域更加关注合规、客户需求和潮流，同时医美市场有下沉趋势，轻医美和生活美容潜力迅速被开发。公司以围术期管理、加速康复ERAS等医学理念为指导，依托麻醉深度监护仪切入医美安全赛道，基于医美消费市场和目标人群的深入探索，创新开发首款快速康复理念的爱臻能口服营养素，以丰富的成分配比、日夜不同剂型匹配人体活动生物节律，促进组织修复、抗炎以及助眠等，适用不同类型的医美项目场景使用。公司也和江苏大学达成产学研合作，共同推进术后功能性食品的升级开发和实验工作。同时，公司正积极布局医美光电仪器类新产品，完善创新业务矩阵，引入新的业务增长曲线。创新服务方面，公司以细分领域相关医疗器械孵化业务为导向，以促进医疗器械创新为目标，开展了针对中小型有源设备以及非植入无菌耗材为主要对象的医疗器械创新孵化服务。通过有效优化资源配置，促进产学研医的高度结合，加速领域相关医疗器械的产业创新和发展。

（二）报告期内经营情况

报告期内，公司实现营业总收入42,217.05万元，较上年同期增长30.38%；归属于上市公司股东的净利润827.74万元，较上年同期增长110.89%。扣非后归属于上市公司股东的净利润483.54万元，较上年同期增长105.91%。

1、精耕细作，主营业务恢复良好

1.1 疼痛管理业务

报告期内，公司疼痛管理业务实现营业收入22,097.67万元，占总营业收入的52.34%，较上年同期增长88.24%。随着国内住院患者手术量恢复增长、疼痛管理意识的提升以及公司内部运营效率改善，公司急性疼痛业务恢复明显。在集中采购背景下，公司以精细化营销策略为手段，优化销售模式，提升微电脑注药泵驱动装置利用效率，拓展终端市场覆盖率，疼痛管理产品覆盖近2,300家医院，其中三级医院近1,100家。公司紧抓疼痛管理业务市场准入工作，积极开展新产品挂网，麻醉深度监护仪系列产品累计实现全国约2/3省份挂网，并以更加合理的价格中标。与此同时，公司持续优化升级电子泵类产品技术和性能，以新型脉冲泵（MCB泵）+非DEHP材质泵用输液装置+iPainfree疼痛管理信息系统系列产品组合，为临床提供更完善的镇痛方案和更专业的产品服务。公司响应国家卫生健康委能力建设和继续教育中心号召，参与“连心工程”系列活动，前往新疆、甘肃、青海、西藏、四川等地，捐赠产后疼痛管理信息系统、产后便携式电动输液泵、麻醉深度监护仪等产品，助力基层医疗建设和乡村健康帮扶；协助并参与“中国麻醉周”系列科普活动，普及健康知识，弘扬学科正能量，助力全民健康意识和素质提升，持续推进“健康中国 2030”建设。

报告期内，《输注泵省际联盟集中带量采购文件》出台，全国28个省份及地区开展输注泵集中带量采购工作，公司输注泵系列产品进入全国性集中带量采购计划，在机械泵、电子泵I和电子泵II三个产品类别均以较优价格中标，凭借疼痛领域拥有的丰富研发经验、技术壁垒和产品竞争力，公司积极抓住此次集采带来的机遇，提前布局并调整商业模式和人员架构，提前做好产能应对，推动公司疼痛管理领域市场份额的进一步提升。

报告期内，公司全新推出新一代ADM系列麻醉深度监护仪，性能更优、可用性更好、稳定性更强并且具有更全面的数据分析功能。产品包括三种模式：手术麻醉模式、ICU模式（用于镇静）、门诊麻醉模式，可与脉搏血氧仪无线连接，显示脑电图（EEG）频谱分析图以及血氧、脉率等数据，具备脑电频谱分析、麻醉深度评估、抗电刀等功能。三类麻醉深度监护仪的获批，有利于进一步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。

报告期内，公司慢性疼痛业务也有显著增长，营业收入较上年同期增长超过70%。子公司百士康重点扩大内热针治疗仪多个型号生产，通过人员架构优化、工艺改进、质量体系升级等，整体产能提升50%以上。公司积极开拓公立医院和民营医院，采取多样化的合作模式和产品组合打造区域定制化营销方案，累计覆盖医院近800家。

1.2 鼻腔及上气道管理业务

报告期内，公司鼻腔及上气道管理业务实现营业收入18,309.89万元，占总营业收入的43.37%，较上年同期增长45.20%。其中，临床业务营业收入4,079.58万元，较上年同期增长115.26%；零售业务营业收入14,230.31万元，较上年同期增长32.80%。

公司持续深耕鼻腔及上气道管理领域产品价值圈层，通过临床、零售药房、电商等全域营销打造专业品牌形象，推广公司产品，诺斯清系列鼻腔护理喷雾器产品市场占有率稳居领先地位。报告期内，公司积极开拓上感适应症鼻腔护理喷雾器在儿童上呼吸道感染领域的新应用，通过鼻腔冲洗治疗，帮助上呼吸道感染患者更快地缓解症状，减轻不适感。品牌推广方面，诺斯清品牌、品类及产品形象在电商平台、媒体报道、自媒体推广等渠道累计曝光人次超过4亿，并成为抖音器械类目首批邀约商家。近三年诺斯清品牌和鼻腔冲洗品类的人群知晓率大幅提升，公司结合开学季、春季过敏、上感流行等多个热点话题，加大鼻腔和睡眠领域的科普宣传，积极开展公益项目，传播舒适化轻诊疗理念的同时也增加了品牌曝光度。新产品诺赛时固定保持止鼾器已完成二十多个省份的挂网，并联合北京清华长庚医院开展固定保持止鼾器上市后临床研究。

报告期内，零售业务营业收入14,230.31万元，较上年同期增长32.80%，零售渠道业务占比逐年提升，进一步凸显鼻腔护理产品消费医疗属性。线上零售方面，公司围绕鼻腔上气道健康管理，丰富线上产品品类，持续加大新媒体和内容传播，采用多元化渠道的推广方式，尝试抖音等短视频媒体的品牌投入，诺斯清系列产品销量在天猫、京东等电商平台轻健康洗鼻器类目持续蝉联第一。线下零售方面，通过线下品牌力的打造，持续主流渠道精准投入，不断开发重点连锁药房，终端药店累计覆盖约50,000家，和超过60家百强连锁药房达成合作。目前，鼻腔清洗类产品已覆盖全国多个地区的医保个人账户，报告期内，上海市医保局发布《关于使用本市职工医保个人账户资金在定点零售药店购买医疗器械、医用耗材的通知》，通知中确定了包含鼻腔清洗剂在内的34类医疗器械、医用耗材可使用医保个人账户资金在定点零售药店购买，有利于进一步促进公司鼻腔护理喷雾器产品在上海地区的销售。

1.3 创新业务及医疗器械服务

创新业务方面，公司自主创新研发了基于围术期加速康复ERAS理念的产品，推出爱臻能“3+4”的日夜剂型口服固体饮料，匹配人体节律和生理特征。报告期内，公司快速搭建创新业务营销团队，全面布局线上线下渠道，加强直播和内容运营，基于围术期理念进行品牌和产品营销推广。公司和江苏大学达成产学研合作，积极推进快速康复产品的升级开发，探

索和扩展新的围术期产品。公司医疗器械创新孵化业务报告期内新增签约项目6项，已签约的项目中3个项目获得医疗器械注册证。

2、产品升级，提升细分领域竞争力

疼痛管理业务是公司的核心业务之一。公司在精确输注技术基础上，布局医疗细分场景使用的专用注药泵，并持续升级现有产品技术和功能，精准服务医患人群。报告期内，公司新增“电子镇痛泵”注册证，该产品独创智能PCA功能，可依据患者实际使用场景智能调节输注剂量，提供个性化给药方案。在保障患者镇痛效果的同时，减少镇痛药物使用量，降低不良反应风险，同时兼容非DEHP的输液装置，更好地满足患者需求，提升患者镇痛满意度。公司全新推出第三类新一代ADM系列麻醉深度监护仪，性能更优、可用性更好、稳定性更强并且具有更全面的数据分析功能。产品包括三种模式：手术麻醉模式、ICU模式（用于镇静）、门诊麻醉模式，可与脉搏血氧仪无线连接，显示脑电图（EEG）频谱分析图以及血氧、脉率等数据，具备脑电频谱分析、麻醉深度评估、抗电刀等功能。

鼻腔及上气道领域，在核心产品鼻腔护理喷雾器的升级开发上，“处方海水，精准序贯”理念在临床已被广泛接受和应用，高渗、弱酸处方海水占比逐步提高，高附加值创新产品得到市场认可，有利于满足不同场景病患的需求和全域渠道的拓展布局，提升客户满意度和品牌形象。公司新增上气道管理业务呼吸睡眠领域新产品诺赛时固定保持止鼾器，作为一种鼾症轻诊疗方式，可作为单纯鼾症和轻、中度OSA患者的一线治疗方法，具有疗效稳定、可逆舒适、便携方便等优势，可单独使用，亦可配合其他治疗方式使用。报告期内，诺赛时固定保持止鼾器荣获第六届中国医疗器械创新创业大赛成长组优胜奖。

3、守正创新，积累细分领域技术

公司坚持产品创新和技术创新为核心驱动力，布局疼痛管理、鼻腔及上气道管理及创新业务领域医疗器械产品，报告期内投入研发费用3,654.91万元，占营业收入8.66%。公司研发团队涵盖医学研究、实验室、产品开发、产品持续优化等，在主营细分领域布局包括“疼痛评估”“注药器械”“镇痛监护工具”“高分子新材料”“麻醉深度监测”“上气道疾病预防、诊断、治疗”“麻醉穿刺机器人”等9大门类研发项目。报告期内，公司优化调整研发组织架构，搭建以核心主营业务为主的纵向产品管理集，以产品管理平台 and 专项技术为横向支撑，形成紧密的研发组织架构体系。在新产品布局方面，以客户为导向，建立细分领域项目库，搭建完整的新项目评估体系，提升新产品开发效率。

公司秉承“创新极致”的价值观，重视产学研合作，在研发创新上不断探索和突破。依托

江苏省产业技术研究院创新资源，聚焦疼痛产业关键技术、共性技术和前沿技术的研发，先后和悉尼大学、新加坡国立大学、上海交通大学、同济大学、上海大学、南京邮电大学、中国药科大学、江苏大学、南通大学、浙江工业大学等高校建立紧密的合作关系，多项研发项目取得突破性进展。公司设立了国家级博士后科研工作站及江苏省研究生工作站，为研发优秀人才储备以及科技创新提供了强劲助力。

公司开展多项基于疼痛管理、鼻腔及上气道管理细分领域前沿研究，在AI疼痛评估方向，“基于电生理以及表情声音识别的疼痛评估算法研究”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，目前处于临床数据收集阶段。公司与上海大学就面向麻醉穿刺机器人的组织识别软件开发项目达成合作，该软件能够帮助年轻麻醉医生有效识别超声图像，同时也作为智能麻醉穿刺机器人的输入，以实现智能精准的麻醉穿刺，目前在仿真组织中已经达到预设参数要求，精度和重复度都很好，正在进一步优化在动物组织中的性能表现。

报告期内，公司新增医疗器械注册证6项。在疼痛管理方面，新增“电子镇痛泵”注册证，该产品独创智能PCA功能，可依据患者实际使用场景智能调节输注剂量，提供个性化给药方案。“产科分娩信息管理系统”支持临床记录、数据分析，全程有效管理，治疗过程可完整还原，提升医疗质量，保障围产期安全，为分娩镇痛提供更加专业的整体解决方案。新一代基于CSI的麻醉深度监测仪，创新开发了独有算法的脑电时频精准分析功能以及人工智能下麻醉状态脑电信号的脑年龄预测技术，是完全拥有自主技术和知识产权的创新产品，也是公司布局精准麻醉深度监测领域核心技术的重要成果。

截至报告期末，公司拥有III类医疗器械注册证13项，II类医疗器械注册证19项。知识产权方面，公司已获授权专利166件，其中发明专利35件，实用新型专利110件，外观设计专利21件；软件著作权及作品著作权登记76件。具体内容详见本章节“四、主营业务分析之4、研发投入”。

4、营运提升，数字化高效赋能业务

公司通过一系列措施提升整体营运管理和生产效率，加速数字化信息化，赋能人才发展，公司组织运营能力持续提升，同时为公司业绩增长提供了强有力的支撑。报告期内，公司对生产车间进行了一系列的设备升级、精益改造和信息化投入，建立了高水平的全流程自动化生产线，实现鼻腔护理产品和微电脑注药泵输液装置产能与效能的全面提升；质量管理方面，公司实现了多工位自动探测，通过实时数据分析及时发现异常，控制质量；效能方面，公司

整体产能效率全年提升28%；交付方面，整体生产周期进一步降低，全年准时交付率100%；报告期内，公司新添置全自动小盒包装设备，并自主开发升级了小盒装设备和药囊2.0自动组装机，提高生产效率和产品质量，整体实现了全生产流程自动化。报告期内，公司鼻护车间荣获南通市示范智能车间。

2023年是公司安全与数据赋能年，公司启动数字化管理战略，构建数字支持决策体系。通过数据挖掘，搭建完成企业决策分析平台，实现了对基础运营管理、营销管理、财务管理、智造运营、库存管理、业务协同等多维度的企业运营数据分析和应用，进一步提升公司数据治理能力，有效支撑企业管理决策。

数字化赋能业务方面，公司启动云商管理平台的搭建工作，旨在通过云商平台搭建公司与渠道各层级的订单交互、物流发货追踪、流向管理等系统，进一步提升渠道订单效率，更好的服务客户。同时，该平台的搭建与公司现有CRM系统、ERP系统形成了完整的数字化营销体系共同赋能营销团队。智能制造方面，公司持续推动企业智改数转落地，通过工厂智能化设备改造、车间MES系统项目等加速提升公司生产力和运营效率，降低生产成本；利用信息技术实现生产任务自动下达、生产过程及设备运行数据自动采集，进一步提升了生产过程的可追溯性和实时性；建立了车间工序实时数据看板，通过生产数字精益化管理驱动了产品质量的分析与提升。

近年来爱朋医疗持续通过信息化提升企业管理、赋能业务，在实现信息化和数字化转型的同时，也获得了相关荣誉及政策性奖补。报告期内，爱朋医疗顺利通过国家级两化融合贯标AA等级认证、江苏省五星级上云企业、江苏省四星级上云企业等。

人才发展方面，公司坚持“激活内驱”的人才发展战略、“以人为本”的员工关怀机制和“价值共创”的企业文化氛围，凝聚专业有为、内观达己、成就客户、绩效卓越的人才。公司高度重视员工职业发展与自我提升，充分调动各类资源，开展多样化培训，通过各类企业文化活动，丰富文化生活。报告期内，公司推出系列化敏行学习项目，鼓励员工从被动学习到主动学习，聚焦人才职业发展，全力激活人效潜能，打造协同敏捷组织。公司创新发行《ITIME》企业文化内刊，讲述员工故事、共享经验智慧、激励员工发展。爱朋医疗是全国就业与社会保障先进民营企业，设立了国家级博士后科研工作站和江苏省研究生工作站，为公司引进高质量人才提供强有力的平台。

（三）业绩驱动因素

1、国内镇痛镇静市场潜力巨大，舒适化诊疗意识提升

公司疼痛管理产品和住院患者手术量、癌痛患者数量的持续增加等因素有强关联性，同时伴随镇痛理念和舒适化医疗理念普及，国内术后镇痛率、分娩镇痛率、癌痛镇痛率持续提升。疼痛管理产品也从初代的一次性使用输注泵逐渐升级为微电脑注药泵，技术的创新迭代也为疼痛管理的发展提供了产品支持。

根据国家统计局统计，2007年-2022年我国住院患者年手术人次由2,130万人次增加至8,271.7万人次，年复合增长率约为10%。调查显示手术后患者中重度疼痛比例达70%-80%。根据部分医院发表的文献报导，术后患者自控镇痛（PCA）比例普遍约为30%-40%，术后PCA镇痛率有较大的增长空间。术后镇痛细分市场在公司产品销售市场中始终居于主导地位，手术数量增加直接推动行业发展。2022年我国新生儿出生约956万。分娩镇痛能够降低剖宫产率，有效提高孕产妇、新生儿健康水平，目前我国分娩镇痛率约为15%左右，欧美国家约为75%，分娩镇痛细分市场仍有较大的发展空间。在现代医疗服务中，数字化信息化也已成为医疗行业发展的大趋势，公司iPainfree疼痛管理信息系统支持多院区超视距管理和多学科协助，为医生提供更为精准的治疗依据，有效提高临床麻醉疼痛管理效率和医疗服务质量，助力疼痛大数据平台打造和临床科研。根据国家癌症中心统计数据显示，2022年中国癌症新发患者达到482.47万人。中国的癌症发病率和死亡率逐年上升，从2010年开始，癌症已经成为居民主要疾病死亡原因，初诊癌症患者的疼痛发生率约为25%，而晚期癌症患者的疼痛发生率可达60%-80%，其中1/3的患者为重度疼痛。在癌症治疗过程中，镇痛具有重要作用。实践证明，使用微电脑注药泵给药方式精确微量给药具有很好的临床效果，可以减轻杜冷丁、吗啡等强效阿片类药物制剂产生的耐药性、“成瘾”等副作用，癌痛镇痛医疗器械市场正在逐渐形成并增速明显。公司与深耕于癌性疼痛镇痛药物细分市场的公司开展合作，共同推动癌痛镇痛市场的发展。

根据国家卫生健康委2019[884]号文件《国家卫生健康委办公厅关于印发麻醉科医疗服务能力建设指南(试行)的通知》，麻醉深度监测是麻醉科需要掌握的关键技术，三级综合医院麻醉后监护治疗病房应配备脑电监测仪器，推荐有条件者均应为全身麻醉手术配备麻醉深度监测仪，提高临床麻醉质量，保障病人生命健康安全。作为政策大力支持的诊疗项目，麻醉深度监测在2012年已经进入到《国家基本医疗保险诊疗项目范围》。国家中医药管理局关于印发《中医医院医疗设备配置标准（试行）》的通知要求麻醉深度监护设备为三级中医院

“必配”设备。麻醉深度监测仪的市场空间巨大。世界卫生组织-世界麻醉医师联盟（WHO-WFSA）《麻醉安全国际标准-2018》中规定：“对于全身麻醉术中知晓高危患者或术后谵妄高危患者，建议使用电子设备测量脑功能（经处理的脑电图，麻醉深度监测仪）。”欧洲麻醉学会在《基于循证和专家共识的术后谵妄指南-2017》中，将麻醉深度监测的推荐等级规定为：“A：强烈建议”。中华医学麻醉学分会发布的多项指南、专家共识都建议或推荐开展麻醉深度电生理监测。尤其是重症、中老年人和儿童等特殊人群，麻醉深度具有必要性。据测算，国内一共有约20万间住院手术室，在一项超过200家临床单位参与的内部调研中，50%以上的医疗单位麻醉深度监测仪配备数量占手术室总数的比值不足20%，二级医院配置脑电/麻醉深度监测仪的占比不到50%，市场对于麻醉深度监测仪的需求空间巨大。

慢性疼痛方面，据《中国疼痛医学发展报告（2020）》数据显示，我国慢性疼痛患者超过3亿人，且以每年1,000万至2,000万的速度增长。人口老龄化趋势和患者群体趋于年轻化使得疼痛在全年龄层的发病率不断提升，同时，疼痛科等专业科室的建设和疼痛治疗标准化临床路径的建立，有助于提升行业的服务质量和效率。慢性疼痛的市场潜力巨大。目前，经大样本流调和统计学分析，临床上85%的慢性疼痛、95%老年人及运动后引起的疼痛均与筋膜病变密切相关。针对上述疼痛，在筋膜学以及筋膜内热针临床治疗技术指导下，公司研发的内热针治疗仪能够针对疼痛靶点的筋膜，进行热疗松解。利用增强局部血液运动，缓解缺血致痛；清除炎症反应，化解炎性致痛；松解肌肉痉挛，消除因痉致痛；新生血管生成，保持长期无痛等机制，达到良好的治疗效果。

2、鼻炎人群不断增加，儿童及呼吸领域市场潜力巨大

庞大的鼻炎疾病人群、鼻腔护理理念不断普及以及鼻炎患者就诊率提升等因素促进公司鼻腔护理系列产品销量增长。公司是较早布局鼻腔护理产品的企业，产品市场占有率行业领先。2021年国内耳鼻咽喉科就诊人次达11,001万，其中约50%为鼻腔疾病。根据流行病学调查数据显示，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%，鼻炎患病率明显提升。鼻炎产生的流鼻涕、打喷嚏等症状影响患者的社交活动，重度鼻炎疾病还将严重影响生活和工作质量，导致睡眠呼吸紊乱，并让儿童及学生表现出多动和注意力障碍等问题。随着国内外耳鼻咽喉头颈外科学术发展，“鼻腔冲洗”作为鼻部疾病的常用重要治疗手段，已经得到越来越多的学术认可。根据《欧洲鼻窦炎和鼻息肉意见书（EPOS 2020）》《中国慢性鼻窦炎诊断和治疗指南2018》《中国变应性鼻炎诊断和治疗指南2022》等相关指南，“鼻腔冲洗”作为单一或者联合治疗手段，被推荐应用于各类鼻炎疾病。自2022年以来，《鼻腔盐水冲洗预防新型冠状病毒感染专家共识》《鼻腔盐水冲洗在儿童上呼吸道感染的应用专家

共识（2023版）》等专家共识、指南发布以及海内外众多文献的结论，“鼻腔盐水冲洗能减少病毒感染并加快炎症康复，成本低且副作用小，是一种有效、简单、经济的防治手段”，鼻腔冲洗对于鼻病毒的防治效果得到了学术界以及临床的进一步确认和推广。据相关临床实践指南表示，我国儿童过敏性鼻炎患病率约为15.79%且呈逐年增高的趋势，已成为儿童主要的呼吸道炎性疾病，发病率高，严重影响儿童的学习成绩、睡眠、发育、行为及身心健康。公司持续开拓鼻腔冲洗新应用场景，布局儿童呼吸科领域市场。2021年国内儿科就诊人次达50,398万，儿科门诊量约为耳鼻咽喉科门诊量的五倍，市场潜力巨大。

2019年《柳叶刀 呼吸病学》发表的一篇论文显示，全球有13.61亿名30~69岁的成年人患有不同程度的阻塞性睡眠呼吸暂停，中国患病人数达1.76亿人，居全球首位，其中需要积极治疗者超过6,600万。数据显示，我国打鼾人群比例为52.4%，而25%以上的打鼾者患有OSA，其中八成以上未曾就医。由于国内现有睡眠医学中心数量和承载能力有限，睡眠监测及治疗的产品单一，针对重度OSA患者的常见治疗方式为持续气道正压通气或手术治疗，而单纯鼾症和轻、中度OSA患者的治疗手段不多，多数睡眠障碍患者无法得到及时有效的诊治。随着“世界睡眠日”的宣传普及，人民对健康生活的美好向往，健康睡眠的意识逐渐增加。睡眠监测的理念，随着便携式体征监测小型仪器的技术兴起，被越来越多年轻人接受。睡眠监测最终会成为人们睡眠的一部分，而睡眠监测与治疗市场也将最终形成并释放巨大市场潜力，国产睡眠监测及治疗的技术、产品或解决方案，面临着巨大的市场机会。

3、公司渠道布局及品牌优势凸显

公司在急慢性疼痛管理、鼻腔及上气道管理两大舒适化医疗的细分领域长期耕耘和积淀，具有一定的先发优势，渠道布局优势明显。其中，急性疼痛业务产品覆盖近2,300家医院，其中三级医院近1,100家；慢性疼痛业务产品覆盖近800家医院。鼻腔及上气道管理业务产品临床覆盖近1,100家医院，终端药店累计覆盖50,000家，和超过60家百强连锁药房达成合作。

凭借过硬的产品质量和优良的临床使用效果，公司获得了国内众多知名医院的认可和好评，在医院、药房等终端形成了良好的市场知名度和影响，为公司稳定发展奠定了坚实的品牌基础。“爱朋”商标被江苏省工商行政管理局认定为驰名商标，公司被评定为“江苏省医疗器械优秀诚信单位”“江苏省质量标杆企业”等。

公司在鼻腔及上气道领域较早布局临床渠道，在鼻腔冲洗理念推广初期进行专业的患者教育，通过对鼻炎及不同病症期鼻腔症状布局不同产品，扩大鼻腔冲洗认知。诺斯清是鼻腔冲洗领域的专业品牌，随着鼻腔冲洗理念的推广和消费者认知提升，鼻腔护理消费属性日益

凸显，公司鼻腔护理类产品在零售药店和电商布局业务，扩大了市场覆盖范围，天猫京东双平台轻健康洗鼻器类目持续蝉联第一。伴随互联网的发展，产品形成线上和线下业务联动，进而形成消费者复购。这种全渠道布局模式充分发挥了渠道间的促进作用，进而提升公司整体业绩。同时，基于对鼻腔护理领域的长期深耕和学术理解，公司将推出更加精准的洗鼻理念和产品组合，提升产品竞争力。

公司通过品牌建设、渠道拓展、产品创新和研发投入等，建立了强大的品牌和渠道优势，为公司在医疗器械市场的持续增长和竞争力提升奠定了坚实的基础。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

追溯调整或重述原因

会计政策变更

单位：元

	2023 年末	2022 年末		本年末比上年末增减	2021 年末	
		调整前	调整后		调整后	调整前
总资产	859,572,978.63	870,213,234.55	870,721,022.57	-1.28%	899,058,120.32	898,881,717.59
归属于上市公司股东的净资产	696,203,485.91	685,580,361.21	685,926,133.33	1.50%	779,618,094.51	779,567,810.01
	2023 年	2022 年		本年比上年增减	2021 年	
		调整前	调整后		调整后	调整前
营业收入	422,170,460.93	323,808,133.90	323,808,133.90	30.38%	461,210,894.60	461,210,894.60
归属于上市公司股东的净利润	8,277,352.58	-76,377,405.54	-75,981,348.92	110.89%	54,063,728.39	54,013,443.89
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,835,442.71	-82,281,748.42	-81,885,691.80	105.91%	49,037,052.50	48,986,768.00
经营活动产生的现金流量净额	-23,335,844.92	-24,593,930.44	-24,593,930.44	5.12%	18,286,463.85	18,286,463.85
基本每股收益（元/股）	0.0657	-0.6059	-0.6028	110.90%	0.4289	0.4285
稀释每股收益（元/股）	0.0657	-0.6059	-0.6028	110.90%	0.4289	0.4285
加权平均净资产收益率	1.20%	-10.43%	-10.37%	11.57%	7.10%	7.09%

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况

执行《企业会计准则解释第 16 号》。

财政部于 2022 年 11 月发布了《企业会计准则解释第 16 号》（财会〔2022〕31 号）（以下简称“解释第 16 号”）。解释第 16 号规定，对于不是企业合并、交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）、且初始确认的资产和负债导致产生等额应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的单项交易，因资产和负债的初始确认所产生的应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异，应当根据《企业会计准则第 18 号——所得税》等有关规定，在交易发生时分别确认相应的递延所得税负债和递延所得税资产。对于在首次施行上述规定的财务报表列报最早期间的期初至本解释施行日之间发生的上述交易，企业应当按照上述规定，将累积影响数调整财务报表列报最早期间的期初留存收益及其他相关财务报表项目。上述会计处理规定自 2023 年 1 月 1 日起施行。本公司对租赁业务确认的租赁负债和使用权资产，产生应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的，按照解释第 16 号的规定进行调整。

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	94,068,177.53	94,628,914.99	107,117,703.44	126,355,664.97
归属于上市公司股东的净利润	1,215,574.66	1,552,325.70	4,029,884.92	1,479,567.30
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	975,082.81	665,609.97	1,746,168.26	1,448,581.67
经营活动产生的现金流量净额	-60,865,461.63	7,278,257.98	-14,584,822.55	44,836,181.28

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股 股东总数	13,281	年度报告披露 日前一个月末普通 股股东总数	12,868	报告期末表 决权恢复的 优先股股东 总数	0	年度报告披露 日前一个月末 表决权恢复的 优先股股东总 数	0	持有特别表 决权股份的 股东总数 (如有)	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）									
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售 条件的股份 数量	质押、标记或冻结情况				
					股份状 态	数量			
王凝宇	境内自然人	34.22%	43,127,811	32,345,858	质押		19,070,000		
张智慧	境内自然人	10.29%	12,971,928	11,618,946	不适用		0		
浙江银万斯特投 资管理有限公司	其他	3.51%	4,430,000	0	不适用		0		

一银万全盈 68 号 私募证券投资基金						
叶建立	境内自然人	1.24%	1,560,088	0	不适用	0
中信证券股份有 限公司	国有法人	0.62%	779,969	0	不适用	0
姚黎明	境内自然人	0.57%	716,200	0	不适用	0
华泰证券股份有 限公司	国有法人	0.56%	703,259	0	不适用	0
关继峰	境内自然人	0.47%	593,884	593,884	不适用	0
中国工商银行股份 有限公司—中信保 诚多策略灵活配置 混合型证券投资基金 (LOF)	其他	0.47%	592,300	0	不适用	0
#杨克欣	境内自然人	0.45%	570,896	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的 说明	未知上述股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前十名股东较上期发生变化

适用 不适用

单位：股

前十名股东较上期末发生变化情况						
股东名称（全称）	本报告期新增/退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量		
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	
中信证券股份有限公司	新增	0.00	0.00%	779,969.00	0.62%	
姚黎明	新增	0.00	0.00%	716,200.00	0.57%	
华泰证券股份有限公司	新增	0.00	0.00%	703,259.00	0.56%	
中国工商银行股份有限公司—中信保诚多策略灵活配置混合型证券投资基金（LOF）	新增	0.00	0.00%	592,300.00	0.47%	
#杨克欣	新增	0.00	0.00%	570,896.00	0.45%	
#单明川	退出	0.00	0.00%	-	-	
宁波金源嘉盛投资管理有限公司—金源卓越 1 号私募投资基金	退出	0.00	0.00%	-	-	
刘东旭	退出	0.00	0.00%	-	-	
中国银行股份有限公司—博时消费创新混合型证券投资基金	退出	0.00	0.00%	-	-	
#李立权	退出	0.00	0.00%	-	-	

注：鉴于“#单明川”“宁波金源嘉盛投资管理有限公司—金源卓越 1 号私募投资基金”“刘东旭”“中国银行股份有限公司—博时消费创新混合型证券投资基金”“#李立权”未在中登公司下发的期末前 200 大股东名册中，公司无该数据。

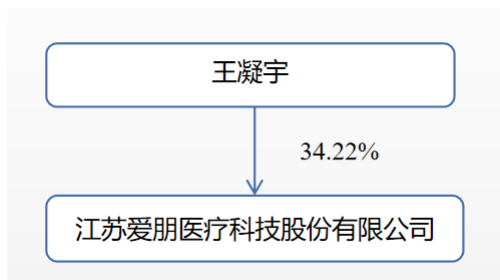
公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

重要事项概述	披露日期	临时报告披露网站查询索引
公司董事关继峰先生报告期内减持公司股份 19.7962 万股，占公司总股本 0.16%。	2023 年 1 月 6 日、 2023 年 3 月 24 日	巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn） 公告编号：2023-001、2023-007
公司持股 5% 以上股东、董事张智慧先生报告期内减持公司股份 252 万股，占公司总股本 1.9992%。	2023 年 2 月 3 日、 2023 年 3 月 17 日	巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn） 公告编号：2023-003、2023-006
公司高级管理人员李庆先生报告期内减持公司股份 58,400 股，占公司总股本 0.0464%；公司高级管理人员缪飞先生报告期内减持公司股份 30,000 股，占公司总股本 0.0238%。	2022 年 12 月 16 日、 2023 年 6 月 1 日	巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn） 公告编号：2022-067、2023-024
公司发布公告开展“守护鼻腔健康 爱朋医疗股东回馈活动”：1、公司 2022 年年度股东大会登记日持有本公司股票的所有股东，可以免费领取诺斯清®生理性海水鼻腔护理喷雾器两瓶，规格可选（成人装或儿童装）；2、持有本公司股票 10,000 股及以上的股东将额外免费领取敏伴®复合益生菌粉固体饮料 2 盒（14 包）及敏伴®保湿纸巾纸 10 包。	2023 年 5 月 20 日	巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn） 公告编号：2023-022
公司于 2023 年 10 月 20 日召开第三届董事会第六次会议，2023 年 11 月 7 日召开 2023 年第一次临时股东大会，审议通过了《对〈公司章程〉相应条款进行修订》，公司对《公司章程》中相应条款进行修订。	2023 年 10 月 21 日	巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn） 公告编号：2023-038