

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：2024-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	浙商证券杨世祺，至顺资产宋依梅，至顺资产周剑，中国新兴资产张海霞，琢磨基金黄汇韬，琢磨基金樊咏梅，国星投资龚爱琴，朴言投资褚嘉斌，稷定资本李锐，稷定资本张成，稷定资本马骁翔，玖怡私募李恬，安丰私募崔玉舒，南京金友私募岳雨霏，星展银行胡迪凯，上海厚葳私募基金刁恒之，中财招商投资杨旭，济安金信尹和平等 18 人
时间	2024 年 7 月 25 日 14:00-16:00
地点	爱朋医疗上海会议室现场
上市公司接待人员姓名	董事长王凝宇先生，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、公司介绍</p> <p>爱朋医疗主营医疗器械，致力于急慢性疼痛管理、鼻腔及上气道管理两大细分领域，2023 年营收 4.22 亿元，同比增长 30.38%。守正创新、助力医患、舒缓病痛，努力成为舒适化医疗智能设备领先者。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1.目前公司疼痛管理市占率多少？您认为这块市场规模预计有多少？</p> <p>答：目前镇痛泵的应用范围以麻醉科为主，集采后该产品都会进入医保，除了麻醉科室使用外，其他科室的精确给药也会有一定的应用机会。国内市场规模预计会有 40-60 亿。</p>	

从市场容量来看，术后镇痛领域的占比最高，2022 年住院患者手术量 8,272 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接近 20%，细分市场领先。集采后，从自费到医保的转变会促进镇痛率进一步的提升，业内预计未来会接近 50%。公司镇痛泵的市场占有率根据最新的《输注泵省际联盟集中带量采购文件》中的采购需求接近 23%，但离我们预期的细分领域绝对龙头还有较大的增长空间，公司也将努力提升镇痛泵的市场占有率。

2.公司镇痛泵主要应用在术后、分娩、癌痛等，后续是否会布局胰岛素泵？

答：目前国内胰岛素泵领域竞争较激烈，技术迭代较快。而疼痛还未被充分关注，作为五大生命体征之一，未来市场潜力广阔，还有很多的机会和机遇，暂时未考虑布局胰岛素泵。

3.目前鼻炎患者较多，诺斯清产品会有季节性吗？目前市占率多少，如何看待诺斯清鼻腔业务？

答：鼻炎患者主要分为过敏性鼻炎和慢性鼻炎等，其中过敏性鼻炎受季节性影响较明显。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。同时居家自我诊疗的趋势明显，促进了医疗即时消费的增加，进而推动 O2O 渠道的发展。

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 would 保持 20%以上的增长率。

4.您认为公司的核心竞争力是什么？

答：公司在发展过程中积累了一定的先发优势和比较优势，在疼痛管理和鼻腔护理领域

我们都是国内较早进入这两个领域的公司。经过 20 余年产品技术和品牌的积淀，取得了相对领先的市场份额，侧面验证了我们在技术、渠道等各方面积累的优势。但是在这个过程中，公司仍有更大的提升空间成为细分领域的佼佼者。

5.麻醉深度监测仪设备市场容量，公司将来能做多少？

答：目前麻醉深度监测仪在国内医院覆盖率整体来说还处于较低水平，国内医疗机构麻醉深度监测仪配置率显著低于国际水平。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。在麻醉深度监测领域，公司未来希望市场占有率可以提升至 30%以上。

6.镇痛泵集采后，原有的经销体系会发生哪些变化？

答：镇痛泵实施集采后，产品销售模式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，建立新的生态体系。

7.公司的产能情况如何，可以简要介绍一下吗？

答：公司目前产能充足。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。

8.公司产品毛利率挺高的，但是利润还较低是因为什么？

答：公司前期加大了人才引进和研发投入力度，新增人力成本较高，导致相应管理费用和研发费用增加，同时公司为拓展和扩大诺斯清产品线市场占有率，持续加大线上电商平台、新媒体及直播等相关渠道的广告投入和市场推广力度，销售费用增加明显。公司在2023年和2024年积极调整，对公司现有项目进行梳理和筛选，并且围绕公司重点战略对项目进行优先级排序。在人力投入方面，也会依据公司项目进行调整，进一步做好降

本增效，提升运营效率。

9.公司未来在投资方面有什么想法吗？

答：公司近年来也一直关注投资方面的工作，通过外延式的并购给公司赋能。对于标的来说，目前更多关注已率先获得注册证的产品，以及业绩有增长潜力的标的。

附件清单(如有)	无
日期	2024年7月25日星期四