

仪产业化基地”、工业和信息化部认定的“第八批国家级制造业单项冠军企业”，目前公司的监护设备已覆盖数千家医疗机构。

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，广泛应用于普通病房、急诊室、ICU、CCU、手术室。家用医疗方面，公司拥有脉搏血氧仪、超声多普勒胎心仪等可穿戴医疗产品，广泛应用于家庭保健、社区医疗、户外运动等场景。

在血液净化领域，公司拥有全产业链布局，拥有八大耗材基地，三大渠道平台，产品结构完善，拥有血液透析设备（机）、聚醚砜膜材血液透析器、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、腹膜透析设备及配套管路等产品，广泛应用于急慢性肾功能衰竭领域的治疗。

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》87项、发明专利72项（截至2024年6月30日）。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2024年度业绩情况和变动原因？今年是否有望扭亏为盈？

答：根据公司公开披露的2024年度业绩预告，公司2024年归属于上市公司股东的净利润为亏损4,500万元—6,750万元，扣除非经常性损益后的净利润为亏损6,790万元—9,040万元，具体数额以后续正式年度报告披露数据为准。2024年度，导致公司经营业绩变动的主要原因如下：由于持续受竞争环境、业务模式调整、订单减少等因素影响，公司营业收入与去年相比有所减少，同时公司管理费用与财务费用与去年相比有所增加。

2025年，公司将加大新产品研发力度，积极拓展市场，加强内部管理，提升管理效率，多途径落实降本增效，通过加速健康监护板块出海及血透设备和血透水处理设备的销售增长，及血透耗材的规模化效益的释放，有信心在本年度实现扭亏为盈。

2、公司近期新产品的推出情况如何？

答：近两年，公司陆续推出了腹膜透析机、S系列输注液泵、电子尿量计量仪、遥测监护仪、肠内营养泵等全新有源产品。每年公司都会有数款亮点产品推出。在2024年，公司研制的聚丙烯（PP）壳体材料血液透析器（高/低通量）、冰醋酸配方血液透析浓缩液，以及全资子公司辽宁恒信生物研制的特殊配方（含糖）血液透析浓缩液获得三类注册证。目前公司正在研发G系列监护仪、连续性血液净化设备（CRRT）、AED、除颤监护产品、P系列及M系列输注泵等新有源产品，后续将会陆续推出。

3、公司监护类产品的行业地位和发展方向？

答：公司自2020年公共卫生危机后，高端监护产品在国际上受到广泛认可，公司重新将自身定位为“重症先锋”，近年推出的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。公司监护产品的竞争力日益增强，其中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、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、搭载物联网系统且信息化可视化等等产品优势。

4、公司监护产品和血透产品各占比重多少？

答：2024年上半年，公司健康监测板块销售收入13,330.11万元，占营业收入比重约为25%；血液净化板块销售收入39,856.40万元，占营业收入比重约为74%。

5、血透行业的增速怎么样？近年治疗率情况？

答：血液透析属于刚需治疗，长期来看，慢性肾脏病的发病率稳定，终末期肾脏病患者的数量每年的增加也较为稳定。

据全国血液净化病例信息登记系统（CNRDS）统计数据显示，截至

2023 年底我国血液透析患者约为 91.66 万人，保持着 10%以上的年均复合增长率。2023 年我国透析治疗率仍不足 30%，与发达国家相比仍有较大的差距。据国家卫健委统计，截至 2024 年底，全国 90%以上的县医院具备血液透析服务能力，提升了 20 多个百分点。但目前还是有部分县域力需要进一步提升。近期卫健委表示将采取有力措施，确保 2025 年年底前，人口超过 10 万的县能够提供血液透析服务。

从近年数据看，设备更新潮叠加国产替代加速，国产透析设备已逐步受青睐。公司近年来重点关注血液透析设备和关键耗材上的替代机会。

6、公司腹膜透析领域的布局情况？

答：公司自主研发的 PD600 腹膜透析设备已取得注册证并推出，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等实用功能与设计。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证推出，是公司在该领域布局中的另一项关键产品。腹膜透析信息系统微信小程序已上线运行，一系列配套的陆续推出将为公司在腹膜透析领域的发展积蓄更多动能。

7、公司血液透析设备有什么优势？

答：公司自主研发的 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，搭载物联网系统，可实现远程掌控设备运行状态、报警情况及故障情况，拥有 360 度全方位声光报警、在线自动预冲、治疗充分性评估等便捷功能。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，兼顾前置换与后置换的优点并规避其缺陷，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 也是国内自研自产的首台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，公司透析设备有望凭借产品技术优势脱颖而出，受益于市场的新增及更新换代需求。

8、深圳市宝原医疗器械有限公司的业务是怎样的？

答：深圳市宝原医疗器械有限公司（以下简称“深圳宝原”）是公司全资子公司，作为深耕血液透析领域多年的医疗器械贸易服务商，始终以“服务创造价值”为信念，专注为广大血液透析中心提供高品质的产品、技术与服务解决方案。这次新落成“营销展示中心及物流配送建设项目”，除深圳总配送仓库和营销展示中心外，还在韶关、佛山、汕尾、汕头、湛江五地建设了配送分仓库，同时委托第三方软件公司开发适合自身业务需要的管理软件系统，未来还会根据业务发展的需要，继续建设和完善新的物流配送仓库，将聚焦血液透析领域精准和高效的耗材配送和综合配套服务，通过响应速度提升和配送仓库前移，为医疗机构提供更高效、更专业的全流程服务，努力尽快成为广东省血液透析细分领域 SPD 头部服务商。

9、请介绍一下公司的募投项目“营销展示中心及物流配送建设项目”的相关情况。

答：“营销展示中心及物流配送建设项目”是宝莱特的募投项目“营销网络及信息化建设项目”的子项目，由深圳宝原作为实施主体，项目投资 2,796.40 万元，其中募集资金投入 2,500 万元，该项目在广东省投资建设广东区域的营销展示中心及物流配送体系，以满足各类客户的需要提供全面的服务，打造全方位的医疗器械产品一站式服务平台。在为医院等各类客户提供血液透析设备及耗材的销售服务基础上，进一步扩大服务范围，包括但不限于为医院等客户提供第三方医疗器械产品销售、维修服务、医院或终端客户培训、仓储及物流运输等服务，旨在建立“一站式服务平台”，延伸公司的服务价值链。该项目是宝莱特在营销平台单笔最大投入，也标志着宝莱特从优质产品提供商，加入了高效医疗效率服务商的价值链元素。

	<p>10、公司的血透系列产品有没有在海外销售？</p> <p>答：公司血透系列产品有出口，如公司血液透析设备、透析器、透析液过滤器等产品已在海外销售。</p> <p>11、公司会考虑继续并购相关产业链标的吗？</p> <p>答：现阶段公司更多是做好内部精细化管理，提升营运效率和效益，更好更大地发挥已有的产能和产业链优势，对于产业链上的并购持谨慎态度，只有非常优秀有较大发展潜力并且是公司主业内的标的才会考虑。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年2月20日