

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：20250801

| | | |
|---------------|--|---|
| 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 | <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 |
| 时间 | 2025年8月22日、2025年8月25日 | |
| 地点 | 宝莱特公司会议室 | |
| 参与单位名称 | 上海证券报：余冕 久银投资：林开涛、屈蕾、黄亚雄 富邻投资：刘会铭 | |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书 杨永兴 证券事务代表 李韵妮 | |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>公司介绍环节：</p> <p>宝莱特成立于1993年，主营业务为医疗器械产品的研发、生产、销售。公司作为中国最早一批研发制造医疗监护仪的民族企业，是国家发改委授予的“国家多参数监护仪产业化基地”、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。</p> <p>在生命信息与支持领域，公司的监护产品品类丰富，公司拥有一体式监护仪、插件式监护仪和掌上监护仪三大系列产品，以及输注液泵、心电图机、中央监护系统等院内医疗设备及配套产品，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</p> | |

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。

在肾科医疗领域，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。

问答交流环节：

1、公司最新的业绩情况和业绩变动原因？

答：根据已公开披露的业绩信息，公司 2025 年上半年度实现营业收入 52,343.60 万元，同比下降 2.43%；实现归属于上市公司所有者的净利润 131.34 万元，同比增加 152.22%，报告期末公司总资产为 240,748.13 万元，较期初下降 3.66%；归属于母公司所有者权益为 122,170.35 万元，较期初增加 0.25%。其中健康监测板块销售收入 11,195.40 万元，同比下降 16.01%，血液净化板块销售收入 40,570.39 万元，同比增加 1.79%。

2025 年上半年度，公司采取降本增效措施，各项费用支出都在下降，但受部分血透耗材产品集采降价的影响，使得公司营业收入和产品利润有一定幅度下降，同时公司银行存款利息利率下降使得利息收入相应减少，以及美元兑人民币的汇率波动导致美元存款汇兑损失增加，以上原因使得归属于上市公司股东的净利润增加较少。

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、遥测监护仪等全新有源产品。每年公司都会有数款亮点产品推出。

2025 年上半年，公司可视喉镜、肠内营养泵亮相 CMEF。BioViewC100 可视喉镜具备超高清影像功能和智能算法，专为急危重症场景设计，显著提升气管插管的精准性与安全性，一体化防雾设计与可拆卸消毒模块，兼顾感染控制与操作效率；S200 智能肠内营养泵搭载双重防阻塞系统，保

障喂养的顺畅与安全，并可与输注中央站协同管理，实现重症患者体液输入与输出的精准控制，目前 S200 肠内营养泵已获注册证。

3、医疗设备“以旧换新”等政策，对公司的影响如何？

答：上述政策的施行，对公司监护仪业务的影响是积极的，监护设备更新需求增加，政策推动公立医院、基层医疗机构淘汰老旧设备，公司的中高端监护仪有望受益于采购增量；基层医疗扩容（县域医共体、社区医院）带来监护仪的替代需求，其次对公司血透业务也有积极影响，血透中心设备升级，政策鼓励血透设备更新，公司血液透析机、透析专用水处理设备、透析器等产品可进入各级医院及民营血透中心采购清单；结合“千县工程”，县域血透中心建设加速，公司可凭借高性价比的国产设备抢占市场；而政策可能提供财政补贴或税收优惠，降低医院采购成本，推动公司产品渗透率提升。

4、请问公司的血透系列产品海外的销售情况如何？

答：公司血透产品已布局海外市场，但整体规模仍较小，处于拓展阶段，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。2025 年上半年度公司海外血透收入增长 121.29%，业务向好发展效果初现。未来，公司将持续关注并积极把握拓展海外血透市场的机会。

5、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，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。

6、公司有关关注血透业务最近的新政策吗？公司产品是否有相关布局？

答：2025年6月，国家医保局正式印发《泌尿系统医疗服务价格项目立项指南（试行）》，立项指南将血温、血压、血容量、在线尿素监测等监测项目纳入血液透析价格构成。公司自主研发的D800系列血透设备，内置血温、血压、在线清除率及血容量监测功能，无需增购模块即可一站式满足“新四项”监测要求，D800系列血透设备的推广使用将有效提升血液透析机构服务与治疗质量。

7、血透患者数量增长情况怎么样？一般多久做一次透析治疗？

答：据中华医学会肾脏病学分会第十九届重症肾脏病与血液净化大会公布的最新数据，2024年度血液透析（HD）在透患者数量为102.7万人，近十年来保持约12%的年均复合增长率。

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。血液透析患者的透析频次较为稳定，一般建议平均一周透析3次。

8、公司2025年的发展重心是什么？

答：2025年，公司将持续专注于两大主业，秉承“精勤致新，果毅力行”的工作精神，继续以“重症先锋、肾科龙头”的发展定位为目标，紧抓医疗新基建扩容、各级医院升级改造及国产替代加速三重历史机遇，基于临床需求的深度挖掘进行前瞻性技术布局，研发高端化、智能化、物联化的有源新产品；提升应用于急危重症、手术麻醉等领域的高毛利率产品的渗透率。在血液净化耗材方向，公司依托于全产业链建设及全国生产基地布局优势，积极拥抱集采政策，并推动耗材产能及时落地；加强精益化管

| | |
|----------|---------------------------------------|
| | 理，努力提升全国各生产基地效益，并结合降本增效计划，提升企业整体经营效率。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2025年8月26日 |