

证券代码：300753

证券简称：爱朋医疗

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：2022-001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	爱朋医疗 2021 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2022 年 3 月 16 日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	董事长王凝宇先生、副总经理兼财务总监袁栋麒先生、副总经理兼董事会秘书缪飞先生、独立董事王乾先生和保荐代表人刘磊先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2022 年 2 月 24 日披露 2021 年年度报告全文及摘要，为使投资者及时了解公司年度经营情况，公司于 2022 年 3 月 16 日 15:00-17:00 在深圳证券交易所“互动易”平台举办 2021 年度业绩说明会，采用网络远程方式与投资者进行了沟通交流，业绩说明会交流的主要内容如下： 一、具体问题 1.目前新冠再次爆发，对公司来说也是一次机遇，医学专家都提出清洗鼻子可以冲掉病毒，减少感染几率。公司如何抓住这次机会呢？ 答：您好！新冠疫情再次爆发，也引起了大众对自我防护的重视。此次专家科普后，大家对鼻腔冲洗的认知会有提升，公司会借助市场需求扩大的机遇，加强鼻腔清洁的学术推广，创造出更多产品，满足市场需求，为防疫抗疫作贡献。谢谢！ 2.新冠疫情多点爆发，也许会是人类面对自然的持久战，请问公司当前产品有无应用于新冠检测预防的？未来对流感类疾病有无新的产品布局？ 答：您好，公司鼻腔护理产品能满足不同鼻炎以及病症期使用。同时，诺斯清将打造鼻腔护理的价值圈层，即由院内的鼻咽癌放疗护理、围

术期吸氧护理、鼻炎发作期治疗、感冒哮喘治疗扩展到院外的鼻炎日常护理、鼻腔日常清洁护理，充分发挥鼻腔护理的消费属性，为“鼻腔舒适化”创造价值。近期有专家指出，鼻腔冲洗可以大大缩短患者病毒转阴的时间，简单有效，易于推广。公司暂未有流感类疾病产品。感谢您的关注！

3.请问爱朋短期和中长期的业务发展规划如何？销售市场层面，产品管线发展层面，公司内部运营层面，都有哪些举措来提升公司的营业额，建立在疼痛、麻醉领域的护城河？谢谢

答：您好，公司将针对不同业务线的销售需求，调整销售架构，扩充销售人员，打造具有良好的学术建设、市场准入、风险应对能力的销售团队；公司将深挖原有产品的市场潜能，做好原有终端上量的同时大力开发新终端、新科室，针对麻醉深度监测仪、“敏伴”系列产品、睡眠领域产品及其他新产品，做好市场策划，抢占重点渠道、终端；拓展新经销商、新客户，做好产品、服务的售前培训、售中沟通、售后服务工作，协同经销商共同服务终端客户；针对已签约医疗器械CXO项目做好项目管理工作，保障项目进度，同时在核心目标客户群体内持续推广，加强客户与公司的黏性；做好产品市场准入工作、价格体系维护工作，积极应对可能到来的省、市级集中采购项目。同时，公司将继续提升公司品牌影响力，多层次开展学术活动，持续参与全国、省、市级别的学术活动，根据学术建设方案在相关终端、科室开展学术共建活动，针对不同产品的学术需求与医师、专家深入开展学术合作，以学术力量推动产品营销、引领产品创新。谢谢！

4.您好！公司会发布一季度业绩预告吗？发布日期是？

答：您好！公司将依照《深圳证券交易所上市公司规范运作指引》关于业绩预告的信息披露要求履行披露义务。谢谢！

5.去年公司业绩明显不合格，今年为了促进营收增长有什么举措？公司是否有营收目标？

答：您好，2021年营业收入46,121.09万元，比2020年增长4.09%，营业收入的增长未达预期。2022年公司将强化营销网络建设，打造从院内院外联动、线上线下交互的营销渠道，提高产品销量及市场占有率。同时，多层次开展学术活动，以学术力量推动产品营销、引领产品创新，促进营业收入增长。谢谢！

6.公司主营产品连续几年增长，但是自从公司上市之后，业绩一年不如一年，这如何解释呢？公司以后怎么解决这个问题？

答：您好！公司2019-2021年，分别实现营业收入37,964.71万元，

44,307.61 万元, 46,121.09 万元。受国家集中带量采购及新冠疫情影响, 2021 年公司业绩增加缓慢, 盈利能力下降。2022 年公司在营销方面持续投入, 克服疫情和政策的不利影响, 提高产品销量及市场占有率; 加强费用管控, 提升运营效率, 控制成本。谢谢!

7. 请问王董, 股价跌跌不休, 前两年买入的投资者亏损严重, 公司有什么维稳措施吗?

答: 您好! 首先非常感谢每一位投资者对公司的关注和支持! 公司将持续以疼痛管理业务、鼻腔及上气道管理业务为基石, 同时不断拓展医疗器械 CXO、医美手术安全及快速康复等院外医疗消费领域业务。根据公司的发展战略, 公司将进一步细化经营目标和发展规划, 加大研发投入, 深入开展学术合作, 以创新营销方式推动公司业务发展。谢谢!

8. 爱朋医疗自上市以来常年持续下跌, 在医疗保健板块总市值为倒数第一, 请问董事长您作何感想? 希望管理层不要老想着股权激励富了自己, 望知耻后勇!

答: 您好, 很遗憾公司近两年的二级市场表现不尽人意。公司制定股权激励的初衷正是凝聚骨干员工, 达成更好的业绩, 创造更高的价值。感谢您的信任和鞭策!

9. 公司做股权激励也好, 或者做并购重组也好, 希望能够从共赢、诚信的角度出发, 保护好投资者利益。而不是单纯为激励而激励, 去持续满足管理层的贪婪。谢谢。

答: 您好! 您的意见很中肯, 公司股权激励、并购重组等重大事项均是从公司长期发展角度出发, 本着对股东及广大投资者利益负责的原则, 按照法定的流程开展并完成相关工作。当前公司经营遇到一些困难, 使得股权激励、并购重组等重大事项未达预期, 公司管理层一定会总结经验教训, 改进工作, 实现公司稳定发展。谢谢!

10. 今年在经营方面会有哪些比较大的亮点, 在业绩提升方面会有哪些举措?

答: 您好! 公司将持续以疼痛管理业务、鼻腔及上气道管理业务为基石, 同时不断拓展医疗器械 CXO、医美手术安全及快速康复等院外医疗消费领域业务。公司将积极探索前沿技术、加大研发投入、借助国内外院校合作, 打造具有 AI 疼痛评估、精准麻醉深度监测及闭环靶控麻醉管理、智能麻醉穿刺机器人等细分领域核心技术。今年公司的经营规划将从研发创新、营销与学术共建、生产水平升级着手, 引领公

	司业绩增长。 11.希望公司管理层诚信务实、独立董事勤勉敬业，共同带领爱朋成为一家创造价值、创造财富的公司，不要成为价值毁灭、长期下跌的垃圾股。 答：您好，成为一家创造价值、创造财富的公司也是爱朋人的追求，感谢您对管理层的要求，对公司的期望，我们将会不断努力。谢谢！ 12.公司所处赛道较小，产品乏力，但看到公司去年开始在研发上加码，请问公司在研发上是怎么布局的？在哪些方面集中力量突破？ 答：您好！在研发项目上，公司开展了涵盖“疼痛评估”“注药器械”“镇痛监护工具”“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大门类的16个研发项目，多个项目属于疼痛管理、鼻腔及上气道管理细分领域前沿研究，其中“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；“基于5G技术的居家/社区镇痛系统设备开发”项目是与同济大学附属上海市第四人民医院合作研发的开拓新的社区/家庭镇痛业务场景的产品布局；同时公司正在研发“鼾症口腔矫治器”“鼾症管理系统”等产品，为进军睡眠市场领域做准备。谢谢！ 13.请问带量采购对于贵公司的上年度业绩影响如何？ 答：您好，带量采购对公司的上年度业绩有一定影响，主要系河南、山西、湖南等部分地区带量采购政策导致经销商现有产品采购和新业务持续开发的积极性下降，局部区域业务增长放缓。公司会一直对行业中的政策保持着高关注度，研究政策变化和趋势，根据政策变化调整产品及市场策略。谢谢！ 14.公司在代理国外控制打鼾的产品，自身也在做相关的研发，个人觉得该类产品市场前景广阔，发展空间巨大，不知公司研发进度如何？新产品什么时候面世？ 答：您好！同意您观点，公司也认为睡眠及鼾症领域市场前景广阔，公司正在布局该领域技术、产品和器械设备，相关技术和产品正在开发、注册过程中，未来亦不排除通过资本方式获得相关项目，具体进展请您关注公司公开披露的信息或定期报告。谢谢！ 15.请问董事长对爱朋医疗的市值管理是否有更高的顶层设计？公司
--	--

	是否应该主动对接资本市场，加大券商机构等的路演，让市场看到你们的价值。 答：您好，报告期内公司证券部门积极对接兴业证券、申万宏源证券等券商机构的策略会、交流会等，因疫情管控等原因，线下机构调研、公司路演或实地参观减少。未来，公司将加大投资者关系管理，立足业绩基础，传播公司价值。谢谢！ 16.公司鼻腔护理产品对业绩影响怎么样呢？现在需求是增加了还是放缓了呢？冲鼻器和鼻喷哪个效果更好啊？ 答：您好！公司鼻腔上气道管理类产品 2021 年度实现营业收入 13,389.58 万元，占总营业收入的 29.03%，营业收入较去年同比增长 27.32%。公司重点推进零售渠道开发以及电商平台推广工作，充分发掘鼻腔护理喷雾器的消费属性，业务增长显著，其中零售渠道实现营业收入 9,378.3 万元，较上年同比增长 29.98%。洗鼻器和鼻腔喷雾均具有清洁鼻腔的作用，只是适应的人群不同，需要根据不同的鼻腔症状选择合适的产品。谢谢！ 17.公司连续两年销售费用同比大幅度的增长，请问产生大幅增长的原因有哪些？未来有哪些举措来提高公司的利润率，谢谢。 答：您好！公司 2020 年销售费用 9,143.57 万元，同比 2019 年下降 11.62%，2021 年销售费用 12,632.95 万元，同比 2020 年增加 38.16%。2021 年销售费用大幅增加主要系：增加了公司新产品线麻醉深度监测仪以及慢性疼痛领域的市场推广和学术建设力度；同时，公司加大线上电商平台、新媒体及直播等相关渠道的广告投入和市场推广力度，充分挖掘鼻腔护理喷雾器的消费属性，销售费用增长明显。2022 年公司将营销方面持续投入，提高产品销量及市场占有率；加强费用管控，提升运营效率，控制成本，提高公司的利润率。谢谢！ 18.请问 2021 年年报中。计提 1700 万是 2022 年股权激励费用，那么在今年各个季度还继续计提明年的股权激励费用吗？ 答：您好！公司股权激励计划分三期执行。2021 年年报中披露的 1,766.03 万元的股权激励费用，系第二、三个归属期的限制性股票在 2021 年度确认的股权激励费用。2022 年股权激励费用确认的是第二、三个归属期的限制性股票在 2022 年度确认的股权激励费用，在每季度确认股权激励费用 465 万元。谢谢！ 19.请问国家推进的带量采购，DRG/DIP 等外部行业政策，对爱朋有哪些影响？爱朋的应对策略和举措如何？
--	--

答：您好，目前国家推行的集中带量采购、DRG/DIP 等政策主要适用于药品领域，对公司业务所在的细分领域影响较小。目前仅有福建、山东、山西等省份的部分地区开展了集中带量采购。公司对行业中的政策保持着高关注度，研究政策变化和趋势，根据政策变化调整产品及市场策略。舒适化医疗是趋势，国家政策和行业改革都会利好细分领域龙头企业，这是行业规律。另外公司已开展自有产品升级改造，增加新产品新项目的研发投入，积极开发产品消费属性，以实现公司稳定发展。谢谢！

20.现在医学专家提出，清洗鼻子可以有效防止新冠感染。那么公司应该怎么抓住这一机遇，宣传公司产品呢？做口罩的，做试剂的都发财了啊。

答：您好！当前疫情下，加强个人防护是必须的。此次专家科普后，大家对鼻腔冲洗的认知会有提升，公司会借助市场需求扩大的机遇，加强鼻腔清洁的学术推广，创造出更多产品，满足市场需求，为防疫抗疫作贡献。谢谢您的关注！

21.现在医学专家提出，清洗鼻子可以有效防止新冠感染。那么公司应该怎么抓住这一机遇，宣传公司产品呢？做口罩的，做试剂的都发财了啊。

答：您好！当前疫情下，加强个人防护是必须的。此次专家科普后，大家对鼻腔冲洗的认知会有提升，公司会借助市场需求扩大的机遇，加强鼻腔清洁的学术推广，创造出更多产品，满足市场需求，为防疫抗疫作贡献。谢谢您的关注！

22.去年公司费用的增长超过营收的增长，今年该如何管控销售费用、管理费用和财务费用，提高运营效率？

答：您好！2021 年因受新冠疫情的持续影响，手术量、门诊量有所下降以及带量采购政策对经销商积极性的影响，导致营收增长未达预期。2022 年，公司将强化营销网络建设，打造从院内院外联动、线上线下交互的营销渠道，提高产品销量及市场占有率。在研发、市场开拓等方面持续投入，同时建立完善内控制度、严格预算管理制度，加强费用管控，提高运营效率。谢谢！

23.近三年的对外投资皆没有任何收益，能跟投资大众说明下缘由吗

答：您好，公司近三年投资主要为以下几个方面，一是项目并购，近三年并购四川金佳钰和深圳百士康 2 个项目，上述 2 个项目均处于产品开发注册初期，尚未形成利润收益。二是基金投资，公司参与设立的私募股权投资基金目前均处于投资期，尚未实现投资退出并产生投

	资收益。三是财务投资，公司为谋求产业链布局或远期投资收益，对部分处理成长期的企业进行了财务投资，目前这些项目均没有投资退出实现收益。谢谢！ 24.请问公司目前研发管线中有哪些亮点，未来对业绩会有怎样的作用？ 答：您好，A:研发亮点：2021 年度研发投入较大，重点研发方向是在疼痛、麻深、睡眠、穿刺机器人等方面，先后和悉尼大学、新加坡国立大学、中国药科大学、南京邮电大学合作。公司新增注册证 8 项，其中“便携式电动输液泵”是专用于无痛分娩，目前北京、上海、浙江、江苏等十多个省份已将“无痛分娩”纳入医保报销范围，有助于公司在无痛分娩领域的发展。对未来业绩有一定的促进作用。谢谢！ 25.去年计提 1700 万今年的股权激励费用，那么今年每个季度还会对明年的激励费用计提吗？ 答：您好！公司股权激励计划分三期执行。2021 年年报中披露的 1,766.03 万元的股权激励费用，系第二、三个归属期的限制性股票在 2021 年度确认的股权激励费用。2022 年股权激励费用确认的是第二、三个归属期的限制性股票在 2022 年度确认的股权激励费用，在每季度确认股权激励费用 465 万元。谢谢！ 26.关注到贵公司今年新设立投资数家公司，可否予以简介说明 答：您好，报告期内公司 1、成立小芄科技，主要从事 AI 人工智能研发，目前负责公司基于电生理以及表情声音识别的疼痛评估算法研究；2、成立爱众检测，为募集资金实施主体，目的为建设标准化医疗器械实验室，满足医疗器械实验、检验、检测需求，最终具备为医疗器械项目提供独立第三方检验检测的能力和资质；3、成立湖南爱朋，主要从事口腔矫治、鼻腔护理等医疗器械产品的注册、生产孵化。4、收购百士康，布局慢性疼痛市场。丰富疼痛管理医疗器械领域产品及服务，实现慢性疼痛市场的推动和发展。5、参股天峰扬帆，借助专业投资机构的渠道、资源及其投资管理优势，挖掘并储备行业内的优质项目，并实现投资收益。谢谢！ 27.公司未来 3 年规划如何 答：您好，公司在系统、科学的研判宏观经济与行业未来发展的基础上，计划未来三年持续打造以单病种管理为导向的智能化产品和服务的生态圈，以疼痛管理业务、鼻腔及上气道管理业务为基石，同时不断拓展医疗器械 CXO、医美手术安全及快速康复等院外医疗消费领域
--	---

	业务，引领公司业绩增长。谢谢！
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 3 月 16 日星期三