

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：2022-003

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动 <input type="checkbox"/>现场参观 <input checked="" type="checkbox"/>其他（电话会议） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>开源证券任浪，开源证券侯学敏，开源证券王嘉晨，华泰资产王金成，信诚基金杨强，信诚基金陈爽，信诚基金江峰，华商基金孙蔚，华商基金晏雁，东证资管江琦，东证资管刘中群，银河基金毛泓洋，申万菱信基金姚宏福，申万菱信基金杨杨，申万菱信基金刘俊，恒越基金崔宁，恒越基金张其美，财通资管王鑫园，中欧瑞博投资赖灏，中欧瑞博投资孟昱，中欧瑞博投资肖永胜，民森投资葛峥，民森投资冯明宇，玄元投资朱淑仪，玄元投资贺佳瑶，冲积资产张智聪。</p>
<p>时间</p>	<p>2022年6月29日 15:00-17:00、2022年6月30日 15:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>网络电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书缪飞先生，证券事务代表叶俞飞先生。</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	
<p>一、公司情况简介</p> <p>爱朋医疗主营疼痛管理、鼻腔及上气道管理领域医疗器械。2021年营收4.6亿，净利润7172万元（剔除股份支付1766万影响）。主力产品营收3.97亿，增长15.49%，其中鼻腔护理1.3亿，增长27%。是国家级专精特新小巨人企业。</p> <p>疼痛管理主力产品电子注药泵主要用于术后镇痛、分娩镇痛、癌性疼痛。根据全国手术量、自然分娩、肿瘤晚期等数据测算电子注药泵2021年市场规模约15亿元，2026年预计市场规模约30亿元。公司是细分领域唯一上市公司，综合竞争优势明显。麻醉深度监测仪用于脑电信号采集与分析，直观监测术中麻醉深度及镇静程度，除传统手术外，日间手术、ICU、无痛检查潜力巨大。设备理论市场容量：20万间中心手术室，使用期5年，约10亿元/年。耗材市场容量：5000万例/全麻患者，约40亿元/年。</p> <p>鼻腔及上气道管理主力产品生理性海水鼻腔护理喷雾器，采用鼻腔雾化冲洗方式减少病毒在鼻腔的黏附，缓解鼻炎症状，维护鼻腔内环境。目前已获批适应症扩展至上呼</p>	

吸道感染（感冒）。产品拥有成人装及儿童装，累计销量超 3000 万瓶，市场份额第一。

二、问答环节

1. 镇痛泵的集采情况介绍，以及对公司的影响？

答：公司产品微电脑注药泵的输液装置（药盒）属于低值耗材，目前在全国大部分省份为自费产品，未列入国家集中带量采购产品范围。随着国家集中带量采购的推进，部分省、市及地方采购联盟将高值医用耗材的集中带量采购模式延伸到低值医用耗材领域。截止目前，全国共有福建省、河南省豫东地区、山西部分市以及湖南省株洲市对术后镇痛领域用镇痛泵耗材实施集中带量采购，公司在上述地区均有相应产品中标，集采地区销量占比约 10%，对整体销售业务影响不大。带量采购地区的终端价格大幅下降，但销量大幅提升，使得销售金额未出现较大变化，相应地区公司的销售模式由经销方式变为直销方式，对经销伙伴的市场开拓积极性有一定影响。

另外，公司电子注药泵在非公立医院、非麻醉科、医美手术、肿瘤化疗等领域以及麻醉深度监测仪产品线、慢性疼痛产品线、鼻腔及上气道管理产品线、细分领域医疗器械 CXO 服务业务等均未纳入医疗器械带量采购范围。

2. 目前镇痛泵的竞争对手有哪些，有无变化？

答：目前国内镇痛泵友商主要为河南驼人医疗器械集团有限公司、珠海福尼亚医疗设备有限公司、江苏人先医疗科技有限公司等，一共大概几十家企业布局了镇痛泵产品，比较分散，主要的生产厂商并未发生变化。

3. 麻醉深度监测仪同行业有哪些公司，目前覆盖率多少？公司产品的竞争优势？

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，在国内麻醉深度监测仪市场占据相对较高份额的品牌为进口品牌美敦力，国产麻醉深度监测仪品牌目前皆还未实现较为成规模的销售。

目前，国内医疗机构主要使用的进口麻醉深度监测仪产品采用的是脑电双频指数（BIS）算法，我公司产品采用脑状态（麻醉深度）指数算法。脑状态（麻醉深度）指数算法具有以下特点：1.每秒钟测量 2000 次大脑的活动，因此脑电波采集和分析能力快，测定出数值快；2.麻醉深度指数分层交集层叠程度小，更易明确区分麻醉深度层级；3.不会因单一函数变量的偶然变化而影响判断；4.在使用电刀的手术中更为适合使用，抗电刀干扰能力强，电刀干扰后恢复快。

同时我公司生产的麻醉深度监测仪以及一次性使用无创脑电传感器定价合理，能够较大程度减少医院和患者家庭的经济负担。再叠加我公司多年深耕的麻醉科渠道优势、售后服务能力优势之后，相信公司产品会在公立医疗机构、医美手术机构取得较好的市场前景。并且，目前医疗器械集中采购主要针对高值耗材，麻醉深度监测仪是医疗设备，该类设备无被列入集中采购的记录。

4. 公司麻醉深度监测仪目前的销售情况，对营收和利润贡献如何？主要投向哪些医院？计划后期有多大的市场保有量？

答：麻醉深度监测仪为 2020 年底公司收购四川金佳钰的产品。2021 年该产品线销售额 4000 多万元，主要为设备的销售收入。这款产品目前主要投向我们公司合作的三级以上医院。我们计划通过三年左右的布局，大约 5000 台左右的市场保有量。

5. 麻醉深度监测仪去年大概销售多少台？耗材使用寿命是多久？设备及耗材的出厂价及终端价格？

答：2021 年大概销售 1000 多台麻醉深度监测仪。麻醉深度监测仪配套的耗材“一次性无创脑电传感器”是一次性使用的，一般一台手术一个病人使用一个。公司麻醉深度监测仪设备及耗材的价格在各个地区有一定差异，但都远低于国外品牌的麻醉深度监测仪。

6. 鼻腔冲洗在预防新冠方面的临床进展如何？目前入组人数有多少？后续鼻腔冲洗治疗方式会进入新冠防治的指南当中吗？

答：近期随着《鼻腔盐水冲洗预防新型冠状病毒感染专家共识》的发布，公司在上海和深圳等地开展了一些定点医院临床的观察工作，入组人员有成人和儿童，儿童的入组人数从目前的数据来看，可能是全球儿童入组数最大的临床观察。在临床方案的组织中，也包括了多种剂型的比较以及双盲的设计。具体的临床结果会在下半年陆续出台。从目前初步收集的数据来看，整体还是比较乐观的。对于鼻腔冲洗治疗方式是否会进入新冠防治的指南当中，目前暂无显著进展，公司也会积极跟踪最新的学术进展，及时做好学术推广和传播。

7. 目前市场上鼻腔喷雾产品竞品较多，公司的鼻腔护理产品的核心竞争力是什么？

答：公司诺斯清系列鼻护产品的主要竞争力体现在：1、品牌及学术优势。10 年品牌耕耘，临床学术研究及品牌推广领先；2、产品优势。产品设计亲和，外观专利，同时基于“序贯治疗”新理念，创新研发了针对不同鼻炎以及病症期使用的鼻腔护理喷雾器。产品新增预期用途“用于改善急性上呼吸道感染患者鼻塞、流涕等不适症状”，扩大了产品使用场景。3、质量工艺优势。公司是“全国医疗器械生产企业质量管理规范百家先进单位”，拥有三类医疗器械公司质量管理经验，产品采用严格的控菌工艺，品质保证。4、营销及渠道优势。产品在临床、零售及电商等渠道同步推广，是少数具备线下和线上同时运营的公司。未来，公司将加大鼻腔护理喷雾器产品的线上投入，借助鼻腔冲洗防治新冠疫情的契机，提升鼻腔护理理念，增加诺斯清品牌宣传，扩大品牌曝光度，增加客户粘性和复购率，打造消费级鼻腔护理品牌。

8. 有看到东方甄选的直播有 DK 的百科全书售卖，公司也有和 DK 联名款的鼻腔喷雾，如果有联合销售就更好了。

答：目前公司已经采取措施积极联系推动相关直播的联合销售，期待有进一步的进展。

9. 目前上海疫情对这个诺斯清产品有多大影响？

答：诺斯清的主体运营公司所处上海，因上海疫情管控，诺斯清相关销售人员无法离开上海进行线下营销及推广活动，对诺斯清产品线的销售推广产生较大影响。同时，上海地区也是诺斯清产品的重要销售地区，奥密克戎影响下上海地区诺斯清的销售需求较大，但公司的生产地在江苏南通，因物流受限，公司产品不能顺利进入上海地区形成销售，对诺斯清的销售产生不利影响。

上半年，公司也在积极做市场推广，疫情期间积极传播鼻腔冲洗应对奥密克戎专家共识，众多专家在人民日报等媒体科普鼻腔冲洗在奥密克戎防治中的作用，受众数千万人次，作为赛道头部企业，爱朋/诺斯清受到央媒在内多方媒体关注，有利于提升鼻腔冲洗的专业价值、临床认可度。随着鼻腔护理概念普及，赛道价值逐步凸显，销量将稳步提升。

10. 公司是否有新的鼻腔喷雾产品，如何开拓更大市场？

答：公司鼻腔护理喷雾器产品新增了预期用途用于改善急性上呼吸道感染患者鼻塞、流涕等不适症状。适应症的增加将促进公司在临床渠道五官科、儿科领域的产品推广，更有利于鼻腔护理喷雾器电商、直播等零售以及院外消费领域的市场拓展。

11.公司医疗器械 CXO 业务情况如何，主要项目都是什么？

答：公司医疗器械 CXO 业务是从 2020 年开始的，和药品 CXO 类似，我们提供从资金到研发、注册、生产、销售一体化服务，服务的项目主要为中小型有源设备以及非植入无菌耗材为主。目前共有 12 个左右的注册人公司，项目收费是按项目开发节点来的，单个项目 300-500 万左右，后续这些项目也可能是爱朋的潜在战略合作标的。

12.公司医美业务线的具体情况？

答：公司医美业务线主要领域为快速康复及医美安全，目前主要切入的方式有两种：1、现有产品的布局，主要为麻醉深度监测仪用于医美手术安全监测，隆鼻手术的术后护理包等。2、医美手术安全及快速康复、日间手术以及外科手术围术期等领域营养支持产品，帮助患者术后加速康复，产品发展较好的话公司也会相应申请用于医美领域的特医食品注册。目前，公司也在积极开发针对适应不同人群的不同产品，产品管线在后续也会逐步完善，目前主要还是在布局阶段。

13.公司的新产品计划有哪些？

答：疼痛管理领域除了上市一年的麻醉深度监测仪、慢痛产品外，不断升级专用于产科无痛分娩领域的便携式电动输液泵，以拓展无痛分娩领域市场。鼻腔护理领域公司即将上市一款新增预期用途用于改善急性上呼吸道感染的鼻腔护理喷雾器；睡眠领域正在开发“鼾症口腔矫治器”“鼾症管理系统”产品。在快速康复领域，正在布局医美手术围术期等领域营养支持产品，帮助患者术后加速康复。

14.公司一季度业绩不好，公司打算如何提振市场信心？

答：今年确实是爱朋发展中业绩表现最差的一年。由于对市场前景偏乐观，未预测到疫情影响，前期资产、团队、对外投资等方面扩充太快，相关费用增加但宏观环境又不乐观，导致收入未能实现预期增长，从而影响了利润。在后疫情时代，公司将加强销售及渠道建设，把更多的资源投入到市场，提升营收能力，同时内部费用的管控将更严格，提升运营效率。我们相信疼痛管理和鼻腔护理两个领域的需求是刚性存在的，是稳定增长并且还有广大空间的。随着医院手术量、门诊等逐步恢复正常状态，公司管理进一步优化和效率，公司还是会回到之前的稳步增长状态。

15.近期公司减持主要的原因是什么？实控人是否有其他产业？

答：主要是实际控制人减持，目的为偿还股票质押融资贷款，降低股票质押风险。大宗交易对手方为中国风险投资有限公司（以下简称“中风投”）全资子公司，中风投旗下另一只基金南通建华创业投资合伙企业（有限合伙）是公司 IPO 前股东，此次合作是中风投对爱朋医疗的进一步战略投资与增持。

另外减持的董事和监事仅为个人资金需求，均为外部董事、监事。

实际控制人没有其他任何产业及投资，主要是个人资金使用。

附件清单(如有)

无

日期

2022 年 7 月 1 日星期五