

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：2024-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	爱朋医疗 2023 年度暨 2024 年第一季度网上业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2024 年 5 月 21 日 15:00-16:30
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	公司董事长王凝宇先生、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、独立董事侯利阳先生。
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>公司于 2024 年 4 月 26 日披露 2023 年年度报告全文及摘要、2024 年第一季度报告，为使投资者及时了解公司年度经营情况，公司于 2024 年 5 月 21 日 15:00-16:30 在深圳证券交易所“互动易”平台举办 2023 年度暨 2024 年第一季度网上业绩说明会，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：</p> <p>一、具体问题</p> <p>1. 爱朋医疗过去几年通过并购四川金佳钰和深圳百士康等企业加强了产品线，未来在研发合作方面有何规划？是否会寻求更多的外部合作以加快新技术、新产品的研发进程？</p> <p>答：您好，公司通过并购四川金佳钰和深圳百士康，进入麻醉深度监测和慢性疼痛领域。未来，公司积极拓展脑电波信号采集和监测等应用，构建以脑电技术为核心的麻醉深度监测、睡眠监测等诊疗产品生态圈，同时开发基于麻醉深度的靶控闭环麻醉系统。在慢痛领域，以筋膜学理论为基础，进一步升级新一代内热针及相关慢痛产品。公司依托江苏省产业技术研究院资源，聚焦疼痛产业关键技术、共性技术和前沿技术的研发，</p>	

先后与国内外多所高校建立紧密的合作关系。公司还设立了国家级博士后科研工作站及江苏省研究生工作站，为研发优秀人才储备以及科技创新提供了强劲助力。谢谢。

2. 在未来几年内，公司在疼痛管理和鼻腔护理这两个核心领域的研发投入比例大概是多少？是否有特定的技术或产品创新方向是公司特别重视的？

答：您好，公司 2022 年、2023 年研发投入分别为 3,494.63 万元、3,654.91 万元，占营业收入比例分别为 10.79%、8.66%。2023 年公司在疼痛管理和鼻腔护理两个核心领域的研发投入占比 90%以上，未来几年内，公司继续保持这两个核心领域的研发投入。公司未来将积极探索前沿技术、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、创新材料鼻腔护理等细分领域核心技术的领先企业，提高行业技术壁垒，通过疼痛管理、鼻腔及上气道管理领域“硬科技”产品和服务生态圈，引领行业发展。谢谢。

3. 公司在研的“麻醉穿刺机器人”项目目前处于哪个阶段？

答：您好，“麻醉穿刺机器人”项目设计目的为：医生通过机械臂控制手持式超声设备和穿刺针，并利用超声图像自动识别神经，规划穿刺路径，并通过机械臂实现局部麻醉。该项目技术要求较高，目前在仿真组织中已经达到预设参数要求，精度和重复度都很好，正在进一步优化在动物组织中的性能表现。目前项目整体处于设计开发阶段，按照公司的项目计划正常进行中。谢谢。

4. 爱臻能产品的推出标志着爱朋医疗进入医美术后康复市场，请问公司是否有进一步扩展该产品线的计划。

答：您好，公司以围术期管理、加速康复 ERAS 等医学理念为指导，基于医美消费市场和目标人群的深入探索，创新开发首款快速康复理念的爱臻能口服营养素，以丰富的成分配比、日夜不同剂型匹配人体活动生物节律，促进组织修复、抗炎以及助眠等，适用不同类型的医美项目场景使用。公司和江苏大学达成产学研合作，共同推进术后功能性食品的升级开发和实验工作。同时，公司正积极布局医美光电仪器类新产品，完善创新业务矩阵，引入新的业务增长曲线。谢谢。

5. 诺斯清上感适应症鼻腔喷雾作为国内首款此类产品，目前在市场推广中是否遇到一些困难、有哪些成果？

答：您好，上感适应症鼻腔护理喷雾器自上市以来，在临床和零售市场反馈较好。公司积极开拓上感适应症鼻腔护理喷雾器在儿童上呼吸道感染领域的新应用，通过鼻腔冲洗治疗，帮助上呼吸道感染患者更快地缓解症状，减轻不适感。品牌推广方面，诺斯

清品牌、品类及产品形象在电商平台、媒体报道、自媒体推广等渠道累计曝光人次超过4亿，并成为抖音器械类目首批邀约商家。近三年诺斯清品牌和鼻腔冲洗品类的人群知晓率大幅提升，公司结合开学季、春季过敏、上感流行等多个热点话题，加大鼻腔和睡眠领域的科普宣传，积极开展公益项目，传播舒适化轻诊疗理念的同时也增加了品牌曝光度。感谢您的关注。

6. 自诺赛时止鼾器上市以来，市场反应如何？

答：您好，公司诺赛时固定保持止鼾器已完成二十多个省份的挂网，并联合北京清华长庚医院开展固定保持止鼾器上市后临床研究。作为一种鼾症轻诊疗方式，可作为单纯鼾症和轻、中度OSA患者的一线治疗方法，具有疗效稳定、可逆舒适、便携方便等优势，可单独使用，亦可配合其他治疗方式使用。2023年，诺赛时固定保持止鼾器荣获第六届中国医疗器械创新创业大赛成长组优胜奖。感谢您的关注。

7. 我在查阅公司信息的时候发现，华证指数给贵公司的ESG评级只有B，不是很理想。特别是企业治理这一块评分似乎还有改进空间。我比较关心企业在这方面的定向和举措。不知道近期来公司有没有相关考量和规划？

答：您好，ESG评价对于A股中小市值公司而言是一个新课题，它对公司治理、经营、管理、业务、业绩提出了全方位综合要求。我公司由于业务和整体体量的原因，现阶段的重点仍是提高公司产品质量、扩大市场占有率、提升公司业绩，确保公司持续稳定发展。我们会以ESG评价标准为目标，查收不足，在发展过程中不断提升公司综合实力。谢谢！

8. 缪总好，请问集采对于公司有哪些影响？

答：您好，2023年11月《输注泵省际联盟集中带量采购文件》正式出台，全国28个省份及地区开展输注泵集中带量采购工作，公司输注泵系列产品进入全国性集中带量采购计划，在机械泵、电子泵I和电子泵II三个产品类别均以较优价格中标。公司及子公司爱普科学电子泵产品的合计需求量最大，市场份额第一，此次集中带量采购将会带来更大的市场空间和销售机会，国产替代政策以及医保控费政策有助于进一步提升镇痛率，增加市场份额，同时提高镇痛泵市场集中度，重塑行业竞争格局。带量采购的提速也促进企业更加关注领域内的产品创新和新技术的发展。谢谢！

9. 董秘您好，请问镇痛泵集采对公司有什么影响吗？

答：您好，2023年11月《输注泵省际联盟集中带量采购文件》正式出台，全国28个省份及地区开展输注泵集中带量采购工作，公司输注泵系列产品进入全国性集中带量

采购计划，在机械泵、电子泵 I 和电子泵 II 三个产品类别均以较优价格中标。公司及子公司爱普科学电子泵产品的合计需求量最大，市场份额第一，此次集中带量采购将会带来更大的市场空间和销售机会，国产替代政策以及医保控费政策有助于进一步提升镇痛率，增加市场份额，同时提高镇痛泵市场集中度，重塑行业竞争格局。带量采购的提速也促进企业更加关注领域内的产品创新和新技术的发展。谢谢！

附件清单(如有)

无

日期

2024 年 5 月 21 日星期二