

## 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：2024-005

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（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	太平洋证券谭紫媚，中信证券陈峰，中信证券徐峰林，中邮证券陈彦宁，浙商证券阮绵勤，浙商证券陈凌，元亨王道基金黄达荣，元亨王道基金王莹莹，远海私募邵万琦，富尔乐投资窦闯，远希私募高志强，象树资产胡宇桥，宁聚投资罗喆，居正资产杨志喜，山海皆可平资管李兵，新都金控吴浩博，新都金控陈艺凡，羿扬资本王斌，盈骅资产熊城，金鼎资本王佳瑜等 24 人
时间	2024 年 6 月 27 日 14:00-16:00
地点	爱朋医疗上海会议室现场
上市公司接待人员姓名	董事长王凝宇先生，证券事务代表叶俞飞先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	
<p><b>一、公司介绍</b></p> <p>爱朋医疗主营医疗器械，致力于急慢性疼痛管理、鼻腔及上气道管理两大细分领域，2023 年营收 4.22 亿元，同比增长 30.38%。守正创新、助力医患、舒缓病痛，成为舒适化医疗智能设备领先者。</p> <p><b>二、问答环节</b></p> <p><b>1. 从小池大鱼的概念来看，公司对后续远景发展如老年化或者慢病治疗等方面会有哪些产品研发方向和布局？</b></p> <p>答：从用户角度，疼痛管理和老龄化有密切关系。国内的手术量惊人，一年约 8000 多万</p>	

台住院患者手术，还不包括日间手术和门诊手术。老年人的手术量占比较高，所以镇痛泵的市场增长也基于未来老龄化的增长。鼻腔上气道产品方面，儿童装比成人装销量更好些，主要是儿童在家长监护下使用依从性更好。另一方面，由于出生人口的下降，使得市场容量可能是变小了，但儿童使用的频率以及单位产品支出会增加。医美快康方面，由于技术的积淀，公司布局医美相关仪器产品。医美领域也属于院外消费医疗，市场空间更加广阔。

从营销方面，诺斯清旗舰店的转化率非常高，多数客户都是因为在线下医院中使用过，直接到线上购买这个品牌，这也是我们线上渠道的壁垒之一。

近年在技术积累过程中，尤其是麻醉深度监护仪产品，基于经典 CSI 脑状态指数基础及麻醉学、脑科学前沿研究创新，实现指数算法精准化、脑电频谱可视化、抗干扰力稳定化、科研临床一体化全面升级。同时基于独家专利技术，提升设备抗干扰能力，使脑电监测更加连续、实时、稳定、准确。基于新一代 ADM 系列麻醉深度监护仪技术和算法已取得的成果，爱朋将进一步布局围术期脑功能状态监测的持续开发，对于意识障碍、认知异常、睡眠障碍等脑电信号特征进行深度分析，将在围术期医学和睡眠医学领域进一步开发基于中国人群特征的新型监护和治疗设备。

## **2.医美的产品性能和未来应用方向可以介绍一下吗？**

答：公司以围术期管理、加速康复 ERAS 等医学理念为指导，依托麻醉深度监护仪切入医美安全赛道，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。公司也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。

## **3.未来慢性疼痛无论是器械还是中药贴膏剂，可能是未来治疗慢痛的方案。您觉得未来的慢性疼痛的市场会有多大，预计能达到多少的量？**

答：据《中国疼痛医学发展报告（2020）》数据显示，我国慢性疼痛患者超过 3 亿人，且以每年 1,000 万至 2,000 万的速度增长。人口老龄化趋势和患者群体趋于年轻化使得疼痛在全年龄层的发病率不断提升，同时，疼痛科等专业科室的建设和疼痛治疗标准化临

床路径的建立，有助于提升行业的服务质量和效率。慢性疼痛的市场潜力巨大。目前，经大样本流调和统计学分析，临床上 85%的慢性疼痛、95%老年人及运动后引起的疼痛均与筋膜病变密切相关。

从目前疼痛科的发展来看，疼痛科门诊量增长较快，但是疼痛科室的发展还较慢。未来疼痛科的就诊人次会逐渐增加，目前公司开发的慢性疼痛设备未来有可能成为疼痛科的主流设备，公司慢痛类设备也已被纳入到部分疼痛治疗指南中，有利于慢痛产品从低渗透率到高覆盖率的生长过程中。

#### **4.集采规则如何解读？后续公司的市场份额及盈利水平将会怎样？**

答：此次浙江省际联盟集中带量采购总共涉及到 28 个省份，采购周期为 3 年，2024 年 5-6 月开始正式执行。爱朋医疗现有镇痛泵产品采用经销模式覆盖全国终端医院，其出厂价低于此次集中带量采购的最高限价。公司已经有序开展相应的准备和应对工作，除了内部积极应标外，医院的决策力也比较重要。从各地医保局的情况看，执行力度较大。部分省市已经完成了勾标及协议签订等工作，预计新增 600 多家医院。价格方面，本次集采的价格和之前的出厂价相当。此次集中带量采购有利于提高市场集中度，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也有助于推动公司进一步增加市场份额。

#### **5.请介绍一下公司口腔矫治器的产品。**

答：固定保持止鼾器产品是公司在上气道健康睡眠领域的重要布局，属于二类医疗器械产品，该产品作为一种轻诊疗方式，可作为单纯鼾症和轻、中度OSA患者的一线治疗方法，用户可个性化塑形调节止鼾器，睡眠时将已调节好的产品戴入口中，通过上下齿咬合固定保持止鼾器，使得气道呼吸阻塞处从腭咽到舌咽都有明显扩张，从而保持上气道畅通，以此消除或降低呼吸暂停和鼾声并提高睡眠质量。

#### **6.随着国内镇痛理念认知的提升，疼痛管理未来渗透率会有怎样的增长？另外，集采后，公司的市占率预计会提升多少？**

答：根据国家统计局统计，2007 年-2022 年我国住院患者年手术人次由 2,130 万人次增加至 8,271.7 万人次，年复合增长率约为 10%。调查显示手术后患者中重度疼痛比例达

70%-80%。目前国内的镇痛率较低，总体维持在 30%左右，而欧美国家的镇痛率能达到 80%，我们还有较大的增长空间。从具体科室来说，个别科室的增长率有较为明显的提升，如骨科、产科等增长较为明显。集采后，从自费到医保的转变会促进镇痛率进一步的提升，业内预计未来会接近 50%。公司镇痛泵的市场占有率根据最新的《输注泵省际联盟集中带量采购文件》中的采购需求接近 23%，但离我们预期的细分领域绝对龙头还有较大的增长空间，公司也将努力提升镇痛泵的市场占有率。

**7.根据公司近五年的营收情况，公司的盈利水平下降的原因？**

答：2023 年度公司营业收入是 4.22 亿元，同比增长 30.38%，营收已经基本恢复到前期水平。公司 23 年度净利润未达到前期盈利水平，有多个方面原因。一方面是公司的运营效率还有待提升，公司在发展过程中储备了一些人才，但是人均产出还未达到预期水平，我们认为公司内部的管理运营仍有较大提升空间。另一方面是公司各项费用偏高，虽然毛利率也相对较高，在销售方面，销售费用的增长也比较明显，公司最近几年持续加大线上电商平台、新媒体及直播等相关渠道的广告投入和市场推广力度，普及鼻腔冲洗理念，扩大诺斯清品牌影响力；在研发方面，公司研发投入一直维持在 8%-10%左右的水平，这几年保持了一定规模的研发投入。最后，一些固定资产的摊销、信用减值准备的计提也进一步影响了利润。未来公司会进一步“增肌减脂”，降本增效，努力提升运营水平和盈利水平。

附件清单(如有)	无
日期	2024 年 6 月 27 日星期四