

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：2026-004

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	线上参与公司 2025 年度暨 2026 年第一季度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 19 日 12:00-13:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
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、独立董事侯利阳先生、董事会秘书叶俞飞先生
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>1、我是贵公司小股东请问董事长现在脑机接口进展如何？是否有收入？还有对今年业绩是否有增长？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，目前公司在无创脑科学领域布局了多模态 ADHD 行为治疗管理系统，已获取便携式脑电图机和便携式脑电采集器两张注册证，完成商业化推广准备，已和复旦大学附属儿科医院共同成立脑机接口行为治疗联合实验室，推进科研创新与临床场景结合，该产品已在北京、上海、湖南、湖北、广西等地开始推进入院工作，院外商业化同步推广和落地过程中；公司推出的失眠麻醉治疗系统已落地医院开展临床治疗，该产品已在四川、广东、广西、江苏、湖北等地开始推进入院工作，院外商业化同步推广和落地过程中。这两个产品目前收入占比较小。在脑电技术和脑状态前沿研究方面，公司 ADM 系列麻醉深度监护仪已在 20 多个省份挂网并产生销售，该产品目前收入占比较小。2026 年公司将深化内部管理改善，加大新产品商业化落地及业务拓展，努力实现经营业绩回升及可持续增长，具体经营业绩情况请关注公司后续披露的定期报告。感谢</p>	

您对公司的关注。

2、请介绍下去年成立的智元脑科学技术公司业务开展情况，以及当前与智元机器人是否有合作协议，或是否考虑过与智元机器人合作可能？

答：尊敬的投资者您好，智元脑科学目前已正式入驻上海“脑智天地”未来产业集聚区，该集聚区是全国首个脑机接口集聚区。目前智元脑科学依托该集聚区的产业集聚效应，对外链接全球创新资源，对内驱动公司脑机相关技术的迭代升级，持续推动脑科学技术在脑健康筛查、睡眠分期、个性化麻醉、术中谵妄预测等领域的具体化应用和产品落地。截至目前，公司未与智元机器人签订任何合作协议，也暂无相关合作计划。感谢您对公司的关注。

3、鼻腔护理业务在渠道拓展上有什么新思路？

答：尊敬的投资者您好，公司持续深耕鼻腔及上气道管理领域产品价值圈层，通过临床、零售药房、电商、O2O 平台等进行全域营销。在渠道拓展方面，公司重点加快布局 O2O 零售业务，顺应消费习惯变化，优化零售与临床多产品协同销售，积极推进内容电商，推动品牌推广和用户体验双提升。同时，公司积极开展药械协同合作，与太龙药业签署产业协同战略协议，双方围绕“药械组合、内服外用、渠道共享、创新研发”四大方向展开。在国际化布局方面，公司也在积极试水出海渠道，多维拓展销售渠道。感谢您对公司的关注。

4、股价什么时候能创新高？

答：尊敬的投资者您好，公司管理层始终高度重视全体股东利益，对股价表现保持密切关注，感谢您的关注。

5、市值管理方面公司有没有具体的提升计划？

答：尊敬的投资者您好，公司一直重视市值管理工作，目前已有多项具体安排推进相关工作：公司已于 2025 年 4 月召开董事会审议通过《市值管理制度》，旨在进一步加强公司市值管理，推动公司投资价值提升，维护投资者利益。公司前期已采取股份增持、分红等具体举措强化市值管理工作，后续也将充分重视投资者关切，努力通过改善经营来提升公司价值。未来公司将继续夯实主营业务，全力推进围术期脑状态监测、多动症、

睡眠疾病诊治等精神类疾病诊疗的临床创新应用，打造新的业务增长曲线，努力提升公司长期投资价值，同时会持续加强与投资者的沟通，传递公司价值。感谢您对公司的关注。

6、去年亏损的核心原因以及管理层判断何时能重回盈利？

答：尊敬的投资者您好，2025 年公司亏损的核心原因如下：一、公司两大主营业务收入均未达预期：1、疼痛管理业务营业收入较上年同期下降 17.25%，主要系受集采政策切换过渡期及市场竞争加剧等因素影响，公司输注泵系列产品销量同比下滑，同时产品终端价格和出厂价格同比下降；2、鼻腔及上气道管理业务较上年同期下降 8.65%，鼻腔护理系列产品的临床业务开发和准入周期延长，院内收费落地和管理进程慢于预期，同时药店零售渠道开发难度加大，产品价格竞争进一步加剧。二、研发投入有所增加：报告期内公司加大多模态 ADHD 行为治疗管理系统等新产品研发创新投入力度，研发费用较上年有所增加，进一步影响了当期净利润。公司管理层将努力提升公司的盈利能力，感谢您对公司的关注。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 5 月 19 日星期二