

证券代码：300246

证券简称：宝莱特

广东宝莱特医用科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20211201

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 type="checkbox"/> 其他
时间	2021年12月8日、2021年12月10日
地点	宝莱特公司会议室、电话会议、腾讯会议
参与单位名称	四川发展、玄元投资、鸿林创投、丹寅投资、盈方投资、东方嘉富、博芮投资、浙江东方嘉富、西藏瑞华资本、深圳嘉石大岩资本管理有限公司、武汉华实劲鸿私募、中泰证券。
上市公司接待人员姓名	董事长兼总裁燕金元先生、董事会秘书兼副总裁杨永兴先生、证券事务代表李韵妮。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>由董事会秘书杨永兴先生介绍公司情况：</p> <p>公司成立于1993年，是一家致力于医疗器械的研发、生产及销售的国家高新技术企业。公司主营业务为医疗器械产品的研发、生产、销售、服务，主要涵盖健康监测和肾科医疗两大业务板块：一是健康监测板块，为医疗监护设备及配套产品，主营产品为监护仪设备、心电图机、脉搏血氧仪、中央监护系统、可穿戴医疗产品等，广泛应用于家庭保健、社区医疗、普通病房、急诊室、高压氧舱、ICU、CCU、手术室等领域；二是肾科医疗板块，为血液透析产品，主要产品为血液透析设备（机）、血液透析器、血液透析粉/透析液、灌流机、血透管路、穿刺针、消毒液、透析用制水设备、消毒系统、浓缩液集中配液系统等产品，广泛应用于急慢性肾功能衰竭领域的治疗。产品远销全球100多个国家和地区，在全球范围内形成广东、江西、江苏、辽宁、重庆、天津、湖北、德国</p>

八大产业基地。

1、 目前定增的进度如何？

答：公司定增事项目前已取得中国证监会同意注册的批复，公司将按规定履行信息披露义务，后续将尽快推进发行进度。

2、 增发价格制定的标准和理由？

答：定增价格目前尚未确定，按照相关规定，定价为不低于发行前二十个交易日均价的 80%。

3、 定增具体大概多久实施？

答：定增自取得证监会批文后，一年内实施完毕。

4、 公司定增的募集资金的主要用途有哪些？本次募资对于公司未来发展有哪些战略意义？

答：本次向特定对象发行股票拟募集资金不超过人民币 54,000.00 万元，本次募集资金将主要用于“宝莱特血液净化产业基地及研发中心项目”、“营销网络及信息化建设项目”和“补充流动资金”；如本次定增事项顺利实施，公司将实现年产血液透析液 400 万人份、透析液过滤器 50 万支、透析器 2,000 万支、血液净化设备 2,000 台的新增产能，项目实施将有效提高公司血液净化产品的研发能力和生产能力，充分发挥公司规模优势和技术优势，提高公司的产品市场占有率及盈利能力。

5、 公司定增项目的进度？

答：公司定增项目已使用自有资金和前次募集资金预先投入建设，目前按既定的计划进行，后续将尽快推进发行进度。

6、 根据公司股权激励方案，明年公司营收的目标是 11 亿元，请问明年的增量是血透方面还是监护方面？

答：两边都有，监护方面，特别是在重症监护，公司已经推出 S 系列监护仪，市场反应较好，P 系列监护仪今年推出，因为是新产品，市场刚开始布局，明年在这块会有增量。另外要抓住监护设备 10 年的更新替代的机遇，包括海外市场也具有新的增长空间。还有包括腹透、集中供液、除颤仪等也是新的增长点。血液净化方面，苏州君康有 400 万透析器和膜材的产能，可能 2 到 3 年后，它就可能是新增市场，另外主

要是血液透析机，目前我们的产品已经进入 30 多家三甲医院。同时我们在四川、南昌、天津的基地，明年可以投产。这两方面的增长点很多，就看我们团队怎么去组合起来，打好这个组合拳，就是我们公司接下来要重点去面对的事情。

7、血液透析市场的竞争格局是怎样的？公司对血液透析未来趋势的看法是？

答：血液净化行业，我们认为它是一个前景辽阔的行业，就肾病的单一市场来说应该是最大的。国际上做的比较好的有费森尤斯、金宝等公司。随着治疗水平的提高和生存能力的加强，血透病人的治疗的人数也在逐年的增长。每年有 20% 增长，全球大概 10% 左右的增长，在发展中国家有可能超过 20% 以上的这种需求的增长。国际上，我们比国际的知名公司落后了三、四十年，比早年进入这个行业的国内企业，我们也晚了五六年时间。所以我们应该说是血液净化里面的一个新兵，但这几年我们通过我们自身的努力，还是进步很大的，我们也有信心做好这块市场。

8、高端监护仪和迈瑞在海外市场是直接竞争吗？目前这块销售团队拓展思路是怎样的？

答：高端监护仪上迈瑞有一定的品牌效应。国际市场上，尽管迈瑞有一定的品牌效应，但它毕竟还是属于中国公司的概念，所以我们在国外的竞争反而是比在国内更容易一些。迈瑞这几年的拓展也很不错，在监护类的增长也很好。未来我们会加大在国际市场的一些大的集团采购项目，从这一方面真正地进入到一个常规的监护采购里面去，这才是我们的努力方向。另外，我们将会在国际网络建设方面，引进一些高端人才，成立国外销售分公司，更好的去服务当地的医院或者当地的经销商。总之，国际市场的布局我们还要加快，特别是有一些销售分公司的布局，使用当地的本地化的人才，本地化的一些资源，可以扩展本地化的市场。同时我们在国外不光是销售监护产品，在透析上，国际市场也会加大网络建设。

附件清单(如有)	无
日期	2021年12月13日