

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：20260501

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
时间	2026年5月8日、2026年5月12日	
地点	深圳、宝莱特公司会议室	
参与单位名称	天风证券 周海涛 南方基金 苏雨蓝 创金合信基金 皮劲松 中财投资 朱伟 纳斯特投资 杜志维	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 杨永兴 证券事务代表 李韵妮 证券事务专员 钟欣昊	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司介绍环节：</p> <p>宝莱特成立于1993年，主营业务为医疗器械产品的研发、生产、销售。公司作为中国最早一批研发制造医疗监护仪的民族企业，是国家发改委授予的“国家多参数监护仪产业化基地”、工业和信息化部认定的“第八批国家级制造业单项冠军企业”，目前公司的监护设备已覆盖数千家医疗机构。</p> <p>在生命信息与支持领域，公司的监护产品品类丰富，公司拥有一体式监护仪、插件式监护仪和掌上监护仪三大系列产品，以及输注液泵、心电</p>	

图机、中央监护系统等院内医疗设备及配套产品，广泛应用于普通病房、急诊室、ICU、CCU、手术室。家用医疗方面，公司拥有脉搏血氧仪、超声多普勒胎心仪等可穿戴医疗产品，广泛应用于家庭保健、社区医疗、户外运动等场景。在肾科医疗领域，公司拥有全产业链布局，拥有八大耗材基地，以及渠道平台公司。公司产品结构完善，拥有血液透析设备（机）、聚醚砜膜材血液透析器、透析液过滤器、血液透析干粉/透析液、消毒液、透析用制水设备、腹膜透析设备及配套管路等产品，广泛应用于急慢性肾衰竭领域的治疗。

问答交流环节：

1、公司监护类产品定位？

答：公司作为中国最早一批研发制造医疗监护仪的民族企业，公司将自身定位为“重症先锋”，主推产品主要服务于ICU、麻醉科、手术室等。高端监护仪的价格高、附加值高、技术门槛也高，公司将持续聚焦于这一细分领域，并逐步突出技术上的优势。公司监护产品的竞争力日益增强，如P系列插件监护仪曾荣获“红点奖”，拥有行业领先的抗电刀干扰技术，以及智能化预警、高端参数集成分析、智能语音助手和BOA麻醉平衡界面等功能，既有助于实现精准用药，也有助于提升围术期安全，为临床决策提供可靠数据支持。

2、后续公司在研发上有什么规划？

公司将持续聚焦于临床需求，依托国家级制造业单项冠军的技术沉淀，顺应行业发展趋势，加强技术革新与前瞻布局，将“智能化”作为产品研发的核心引擎，推出更多能够解决临床核心痛点、更具“新质”属性的医疗设备，并打造差异化的解决方案矩阵，持续推动医疗设备从“功能集成”向“智能决策”跃迁，全面提升产品竞争力。

公司将合理进行研发投入，积极开展产学研医多方合作交流，以前沿科学及临床经验赋能技术应用与创新，力争取得新型设备研发与关键技术攻关的新成果；依托于精密仪器制造与研发的技术积累，积极探索智慧医

疗、大健康领域的新业务；深耕医疗信息化应用及数据算法分析，为临床辅助决策提供数据基座，布局智慧病房相关产品，探索床旁问诊、健康宣教、远程会诊等场景应用；持续研发血液透析差异化耗材，探索腹膜透析、CRRT 等更多肾科医疗相关领域产品技术；推进 G 系列高端监护仪、CRRT、AED、新款输注液泵等新有源产品研发进度，力争尽早取证上市。

3、公司海外市场后续的拓展计划和安排？

答：目前公司营销网络已广泛覆盖全球多个区域，形成了较为完善的国际化市场布局。后续，公司将制定精准化区域市场进入与拓展策略，积极参与各大行业展会、学术会议及行业论坛，加快高附加值、高技术含量的有源新产品市场渗透，坚定推行全球化战略，在巩固新兴市场的同时，积极拓展欧美成熟市场；深入实施海外市场本土化运营模式，搭建覆盖售前技术支持、临床操作培训、售后快速响应的全流程服务体系，持续推进国际认证体系完善，尽快完成各款主推新品的国际认证工作，强化自主品牌海外渗透力度，提升品牌海外市场覆盖度与影响力。

4、公司 2025 年业绩情况及改善驱动因素？

答：2025 年度公司实现营业收入 109,539.07 万元，同比增长 3.29%，其中生命信息与支持板块实现营业收入 23,801.96 万元，同比下降 2.25%；肾病医疗板块实现营业收入 84,584.61 万元，同比增长 5.17%。2025 年度公司实现归属于上市公司所有者的净利润-6,942.78 万元，较上年同期减亏 2.82%。报告期内，公司通过深化管理、提升运营效率等措施增强抗风险能力，营业收入略有增长；公司持续推进控费增效，各项费用同比有所降低，使得公司亏损幅度较上年同期有所收窄。

5、请问腹膜透析市场空间如何？该种疗法普及的阻碍和堵点？

答：据中华医学会肾脏病学分会第十九届重症肾脏病与血液净化大会公布的最新数据，2024 年度腹膜透析在透患者数量为 15.64 万人，近十年来保持约 10%以上的年均复合增长率。腹膜透析普及的阻碍包括费用压

力、卫生安全问题等，相关政策的支持是后续发展主要推动力。随着国家及各地方政策对腹膜透析支持力度加大，以及对该种治疗模式更大范围的推广，将会有更多患者采用腹膜透析进行早期治疗，家庭自动化腹膜透析将会成为新趋势。对比发达国家及地区，我国腹透市场有很大的市场空间，未来国内主流的治疗方式很可能会向中国香港、新加坡的模式靠拢，即患者先进行腹膜透析治疗，再进行血液透析治疗，一来能够促进患者回归社会，二来可以有效地减轻医疗压力。

6、血透市场增长情况怎么样？国产替代进行到哪一步了？

答：据中华医学会肾脏病学分会第十九届重症肾脏病与血液净化大会公布的数据，2024年度血液透析（HD）在透患者数量为102.7万人，近十年来保持约12%的年均复合增长率。血液透析属于刚需治疗，长期来看，慢性肾脏病的发病率稳定，终末期肾脏病患者的数量每年的增加也较为稳定。血液透析患者的透析频次较为稳定，一般建议平均一周透析3次，市场的容量可以参考患者数量与治疗单价。

2025年，参考行业相关年度招采统计数据，血透设备国产品牌占比有所提高，约占一半金额，较2021年已增加约20个百分点。长远来看，国产替代、基层医疗资源建设、在透患者的增加及平均透析龄的增加，将会持续血透设备市场的增长。

7、公司肾科板块新品的研发布局和进展如何？

答：公司在近年来推出了D800系列血液透析设备、PD600腹膜透析设备、PP透析器等肾病医疗领域新产品。其中，D800Plus血液透析滤过设备，为国内首创三泵机型，拥有混合稀释置换模式，能更好地维持透析膜对水及溶质的转运，有效改善透析治疗效果；PD600腹膜透析设备，轻量化设计，可远程监控，并拥有智能语音、视频操作引导、多设备数据收集及蓝牙传送等实用功能，同时公司推出了带有专利接口的一次性使用腹膜透析管路，与上述腹膜透析设备配套使用，产品已获证上市。

目前公司在肾病医疗领域有多项在研产品，如Elix系列连续性血液

	净化设备、便携式连续性血液净化设备、血液透析滤过器、一次性使用膜型血浆分离器、特殊配方的透析粉液。
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12日