

烟台正海生物科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022007

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u> 电话会 </u>
参与单位名称及人员 姓名	华泰证券 孔垂岩；德邦证券 刘闯；中信建投 刘慧彬；华安证券 谭国超；东北证券 方心宇；徐星投资 毛丽丽；工银安盛 劳亭嘉等 157 位参会人员
时 间	2022 年 10 月 25 日 15:30-16:30
地 点	电话方式
上市公司接待 人员姓名	董事、总经理沙树壮先生，副总经理、董事会秘书陆美娇女士，副总经理杨兴先生
<p>投资者关系活动主要内容</p> <p>一、公司介绍 2022 年三季度经营情况</p> <p>2022 年第三季度，公司实现营业总收入 1.1 亿元左右，较去年同期增长 9.79%，实现归属于上市公司股东的净利润达到 5,126.89 万元，同比增长 13.04%。2022 年前三季度，公司实现营业总收入 34,128.01 万元，较去年同期增长 13.37%，实现归属于上市公司股东的净利润达到 15,535.3 万元，同比增长 22.86%。产品方面，报告期内，公司两款产品钙硅生物陶瓷骨修复材料和乳房补片，均完成首例受试者随机入组，正式进入临床试验。在 2022 年 10 月上旬，公司产品活性生物骨获得国家药品监督管理局下发的《中华人民共和国医疗器械注册证》。</p> <p>二、问答方式回复投资者提问</p> <p>1、活性生物骨的下一步销售计划？</p> <p>答：产品进入市场的流程要求都是差不多的，首先要拿到医保招标、挂网的资</p>	

格证，公司的研发团队是国内领先水平，询证、实验材料都准备的很齐全，让公司产品技术含量更容易得到认可，目前公司销售团队已储备有丰富骨科销售经验的人才，并已经在做市场的深入研究和销售策略等方面的准备。

2、三季度营收和净利润增速相比上半年有一定下降是什么原因？

答：受疫情影响，部分地区相关科室无法正常开放。

3、种植牙集采有没有可能造成公司口腔修复膜和骨修复材料销售大幅增长？

答：可能性是有的，但要理性看待相关集采政策的实施。

4、公司一代脑膜和二代脑膜的区别？

答：公司神经外科产品是很重要的业务构成之一，因此会在产品的性能、规格型号等方面不断根据临床需要进行改进或升级，同时结合行业政策变化不断完善产品方面的应对方案。

5、公司三季度销售费用率相比 2021 年下降的原因？

答：一是销售团队越来越成熟，管理越来越科学；二是因为疫情影响，有关销售活动由线下转为线上，销售人员出差减少，人员费用和活动费用进而减少。

6、公司活性生物骨的定价如何？

答：这个产品公司研发了十几年，基于产品定位的差异化和技术实力，会在定价上有所体现，但同时也会符合国家的相关政策。

7、活性生物骨未来是否有在海外销售的计划？

答：活性生物骨作为国内首个含与胶原特异结合的 rhBMP-2 的骨填充产品，具有很高的创新性，该产品有海外专利，从长期来看，有出口海外的潜力。

8、公司是否有股权激励计划？

答：作为科技创新型企业，人才是公司发展最宝贵的资源，公司一直在不断完善薪酬体系和激励约束办法。股权激励也是公司激励约束机制的一部分，公司正在积极论证，具体的激励方案还处在探讨阶段，条件成熟后会向大家公布。

接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。

附件清单	无
日期	2022 年 10 月 25 日