

## 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：2021007

<b>投资者关系 活动类别</b>	<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>
<b>参与单位 名称及人员 姓名</b>	东吴证券 朱国广、汪澜、刘闯；国泰君安 于嘉轩；平安证券 叶寅、韩盟盟；广发证券 朱新彦；太平洋证券 盛丽华、谭紫媚；华西证券 谭国超；国元证券 刘慧敏、戚梦嘉；中欧基金 葛兰；富国基金 李元博；建信基金 潘龙玲；大成基金 陈泉龙；国泰基金 姜英；天弘基金 田维俊、郭相博；广发基金 王琪；汇添富基金 刘刚；博时基金 王磊；兴全基金 谢长雁等 185 位投资者。
<b>时 间</b>	2021 年 5 月 17 日 下午 13:30-14:40
<b>地 点</b>	公司会议室
<b>上市公司 接待人员 姓名</b>	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
<b>投资者关系活动主要内容</b>  本次活动主要采用解答投资者提问的方式进行，主要内容如下：  1、公司在口腔拓展合作方面代理了种植体，请问具体内容是什么？  <b>副总经理、董事会秘书陆美娇女士：</b> 代理品种是江苏创英医疗器械有限公司（以下简称“创英医疗”）的种植体系统，公司与创英医疗签署《产品经销协议》，创英医疗授权公司为其种植体产品的全国民营渠道代理，经销产品为牙种植体系统产品及相关口腔产品。本协议旨在促进双方建立优势互补的合作	

关系，实现双方合作业务领域的利益共赢。

这次与公司合作的创英医疗，是一家牙种植体系统和种植相关手术工具研发、生产及销售的高新科技企业，致力于为种植医生及缺牙患者打造口腔种植修复的整体解决方案。创英医疗是福隆集团控股公司，而福隆控股集团的前身是中国骨科的知名品牌创生医疗，具有丰富骨科器械的设计、加工、制造经验，创生医疗于 2013 年加入史赛克公司。

## 2、本次公司选择在口腔拓展合作方面代理种植体的原因是？

**董事、总经理沙树壮先生：**公司看好口腔领域尤其是种植领域的市场前期。尽管每年在中国消费的种植体近四百万颗，但目前临床使用的种植体还是以进口产品为主导。公司此次代理销售创英医疗的牙种植体，是发挥创英医疗高保障的产品品质，结合正海生物在口腔科的渠道优势和营销能力的合作。我们相信通过双方的强强联合、协同共进，会逐步提升民族品牌在种植市场的影响力、有力促进国产种植体产业的良性可持续发展。

## 3、本次合作的期限是及授权范围是什么？

**副总经理杨兴先生：**本次公司与创英医疗签署《产品经销协议》合同期限为 5 年，授权经销区域为全国民营医疗机构。

## 4、公司代理销售创英医疗牙种植体，未来销售预期或盈利能力会是怎样的？

**副总经理杨兴先生：**目前整个牙种植体市场中，国产产品的市占率仍比较低，近年来牙种植市场也有价格下行、市场下沉的趋势，所以我们比较看好牙种植体国产替代的市场前景。

公司在代理销售前期仍需要投入一定的市场开发费用，但不会影响到整体的口腔渠道的利润水平。公司愿意在前期打好基础，然后在中后期获得回报、寻求增量。

## 5、公司会考虑代理牙种植体以外的产品吗？

**副总经理、董事会秘书陆美娇女士：**本次公司与创英医疗签署《产品经销协议》经销产品为牙种植体系统相关产品，今后也会根据需要进行更多合作。

公司在对外合作上始终会以开放性的思路去探索，只要是围绕公司主业，对公司发展有益处的合作，公司都会尝试探讨。

**6、除了已上市的口腔修复膜和骨修复材料，和上述代理销售的种植体，公司在口腔领域还有怎样的产品布局？**

**董事、总经理沙树壮先生：**公司基于已经覆盖的口腔科室和渠道、借助已经形成品牌优势，在不断的开发拓展相同科室和相同渠道的新产品。处于临床试验效果评价阶段的引导组织再生膜，预期用途是引导骨组织再生，相对于现有的海奥口腔修复膜在性能上将有所提升；用于牙体修复的齿科修复材料-通用树脂，和用于树脂粘结的齿科修复材料-粘结剂，目前分别处于中试试验及注册检验阶段；2020年新立项项目大块树脂，拟用于后牙牙体缺损填充和修复，目前处于工艺研究阶段。公司不断追求创新，持续丰富口腔领域产品线，在巩固和扩大自己市场竞争优势的同时，也将会向社会提供更具综合性的口腔临床解决方案。

**7、公司近期的业绩情况？**

**副总经理、董事会秘书陆美娇女士：**2020年，公司实现营业收入293,281,582.66元，同比增长4.82%；归属于上市公司股东的净利润118,333,984.88元，同比增长10.19%。疫情常态化之下医院和诊所等产品消耗终端的口腔手术开展受限，公司口腔修复膜产品销售收入同比减少5.88%，实现12,871.70万元；可吸收硬脑(脊)膜补片收入13,732.96万元，同比增长13.16%，收入增速位于行业前列。

今年一季度，公司实现营业收入10,212.76万元，同比增长127.65%，相对于2019年同期增长66.29%；实现归属于上市公司股东的净利润4399.26万元，同比增长126.58%，相对于2019年同期增长62.65%。一季度公司的收入和净利润均创出了单季度的新高。

**8、公司的销售网络覆盖区域？**

**副总经理杨兴先生：**目前公司已经基本实现销售网络全国覆盖。

**9、活性生物骨的注册的进度及进展是否顺利？**

**副总经理、董事会秘书陆美娇女士：**活性生物骨处于注册发补资料的补充阶段，目前已完成部分实验结果和数据的搜集，进展顺利。

#### 10、如何看待带量采购政策？

**副总经理杨兴先生：**不可否认的是，带量采购乃大势所趋。但是带量采购并非不可预期、不可控制，对企业来说也不是完全利空，甚至给了一些企业弯道超车的机会。带量采购执行后，虽然企业会有一个短期的阵痛期，但中标企业会分割掉被淘汰企业的市场份额，实现以价换量，所以对优势企业不一定是利空。从行业层面来说带量采购也会促进资源向头部企业集中，加快行业集中化的进程。

在可预见的未来，各区域的带量采购可能会在不同时间以不同的政策来开展，公司已经在紧密跟踪每一个区域的政策，并准备了多套应对方案，公司将会在带量采购的过程中予以积极应对，并有信心将该政策带来的变化转化为机遇，努力争取更大的主动权。

公司涉及到带量采购的产品是脑膜，从去年部分地区开始执行到现在来看，对公司的影响实际上并不明显。公司在山东的集采中也成功中标，从执行到现在山东的终端数量有所增加，但有关数据还需要更长的时间来观察。

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。请投资者注意投资风险。

附件清单	无
日期	2021年5月17日