

广州迈普再生医学科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023003

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 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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	<p>2023年4月27日 15:00-16:20</p> <p>天风证券 杨松、张雪；中银证券 刘亿；国盛证券 杨芳；东吴证券 王美麒；光大证券 张杰；华泰证券 孔垂岩、王殷杰；中银医药 周海涛；正享投资 袁婷婷；华创医药 张良龙；国新证券 蒋沙；深圳市鼎泰资本 包夏茜；深圳市东方马拉松投资 温浩；上海混沌投资（集团） 黎晓楠；野村东方国际证券 张熙；西藏源乘投资 余跃芬；招商资管 徐文；东方证券 李峰；上海银叶投资 彭钰玲；中融基金 陈浩；国新证券 秦墅隆；广州瑞民私募证券投资基金 谢雄雄；上海理成资管 陈颖；中国人保资产管理 吴锋；深圳港丽投资 邵琮元；中信证券 魏巍；淡水泉（北京）投资管理 杜娟；深圳市前海进化论资产管理 廖仕超；相聚资本 邓巧；佛山市东盈投资管理 皮熙龙；汇添富基金 李泽昱；金信基金 谭智泊；杭州乐趣投资管理 林桦；华安基金 饶晓鹏；佳许盈海（上海）私募基金 靳存敬；太朴生命科学投资 李桃；森锦投资 季亮；开源证券 司乐致；东方基金 蔡尚军；光大保德信基金 朱节；Willing Capital</p>

	<p>Management Limited 朱宏达；华安证券 钱琨；汇安基金 丁盛；华泰保兴基金 礼晨；上海呈瑞投资 刘青林；上海弘润资产 曹紫涛；广东谢诺辰阳私募证券投资 冯时；华创证券 李婵娟；工银安盛资产 劳亭嘉；恒泰证券 彭丹；华融基金 易浩宇；万方资产 黄珺；益民基金 张树声；天虫资本 许佳瑛；华宝基金 易镜明；鑫元基金 林启姜；上海慎知资产管理 师成平；恒泰证券 沈玉琴；海南恒立私募基金 马犇；东方阿尔法基金 程可；华夏基金 常黎曼；上海玖鹏资产 陆漫漫；国泰君安资管 吴佳玮；摩根士丹利华鑫基金 赵伟捷；新华基金赵东宇；东方基金 付浩然；工银安盛资管 劳亭嘉；中泰证券 彭婷；国融证券 赵小小；广东民营投资 王勇；中信建投 刘岚。</p> <p>2023年4月27日 16:30-17:30</p> <p>方正证券 唐爱金、张欣欣；深圳纽富斯投资管理 杨雪香；嘉实基金管理 刘望发；上海和谐汇一资产管理 陈凯；上海肇万 李大瑞；景领投资 张轶伦；大家资管 胡昌杰；金信基金 谭智汨；浙江国信投资管理 李孟如；平安基金 张淼；金信基金 彭波；汇添富基金 李泽昱；上海潼骁投资 王喆；银河基金 方伟；嘉实基金管理 谢泽林；相聚资本 邓巧；上银基金 鲍浩政；深圳正圆投资 刘一谋；红土创新 谭权胜；景顺长城 李南西。</p>
时间	2023年4月27日 15:00-16:20 2023年4月27日 16:30-17:30
地点	电话会议

上市公司接待人员	董事、副总经理、财务总监：骆雅红 董事、董事会秘书：龙小燕
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事会秘书简单介绍公司基本情况</p> <p>2022 年，公司实现营业收入 19,525.24 万元，同比增长 26.96%，实现归属于上市公司股东的净利润 3,589.18 万元，同比下降 19.73%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2,393.80 万元，同比增长 2.67%。</p> <p>报告期内，公司的人工硬脑（脊）膜补片、颅颌面修补系统是公司主要的收入来源，分别占营业收入 74.09%及 19.36%。可吸收再生氧化纤维素止血产品在海内外临床使用超过 50,000 片。分区域来看，国内外分别实现营业收入 15,927.57 万元、3,597.67 万元，比上年同期分别增长 20.99%、62.51%。此外，公司已与境内外 700 余家经销商建立良好的合作关系，产品进入国内 1,400 余家医院，国际市场覆盖欧洲、南美、亚洲、非洲等 80 多个国家和地区。</p> <p>2023 年一季度，公司实现营业收入 4,448.58 万元，同比增长 19.35%，实现归属于上市公司股东的净利润 781.65 万元，同比增长 9.19%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 645.41 万元，同比增长 49.78%。</p> <p>二、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：</p> <p>问题一：2022 年海外业务较 2021 年实现 60%以上的增长，主要是销售哪些产品？在海外销售方面有哪些优势？</p> <p>答：2022 年，公司境外实现收入 3,597.67 万元，同比</p>

增长 62.51%。收入来源主要是脑膜产品、颅骨产品。公司海外业务有以下特点：1、公司自 2011 年开始进军海外医疗器械市场，开启了国际化发展之路。2、公司已经搭建了全球化的营销网络，拥有一支覆盖全国各地区的国内销售团队和一支主要由海外留学人员组成的国际销售团队，形成了从市场开拓、本地化产品注册、市场推广销售再到售后服务等一套完整的营销体系。

报告期内，公司国际市场覆盖欧洲、南美、亚洲、非洲等 80 多个国家和地区，较完善的国际化布局销售网络有助于提升公司市场地位，扩大品牌影响力，更好开拓市场，在海外树立优质国产品牌形象。

问题二：请问目前硬脑膜医用胶的挂网、医保招标的进展情况？

答：公司自主研发的“硬脑膜医用胶”于 2023 年 2 月首次注册已完成并获得三类医疗器械注册证。截至目前该产品已获得国家医保医用耗材分类与代码，实现在陕西、湖南、重庆、广州、深圳等地挂网，同时积极准备该产品在其他地区的挂网及整体推广工作。

问题三：对于硬脑膜医用胶，公司目前有什么样的规划？

答：硬脑膜医用胶适用于开颅手术中，硬脑膜缝合部位的辅助封合，防止脑脊液渗漏。根据 GlobalData 以及 iDataResearch 研究所数据显示，2020 年医用胶在美国市场使用的数量约为脑膜的 2.5 倍；根据《中国医用封合材料医疗器械市场研究报告》显示，2020 年度我国硬脑膜封合材料终端市场约为 22.75 亿元。公司将硬脑（脊）膜补片“睿康

®”、可吸收硬脑（脊）膜补片睿膜®与硬脑膜医用胶“睿固®”共同提供了硬脑（脊）膜修复及脑脊液封堵的解决方案。现阶段，公司将利用已建立的神经外科渠道优势和品牌效应，与已有产品和团队进行协同，打牢新产品基础，提供整体解决方案。

问题四：销售策略的布局是否有变化？

答：目前公司主要围绕着神经外科手术需求，公司系列产品覆盖了神经外科脑膜修复、颅骨修补、固定及快速止血等多方位临床需求，为神经外科手术中需要使用的高值医用耗材提供了整体解决方案。公司将积极拥抱集中带量采购政策，牢牢抓住国家和地方集采机遇，积极提升神经外科全产品线的市场拓展能力。同时，公司也将继续积极开拓全球市场，提升公司品牌在国际上的知名度和影响力，从而提升营销整体能力来推动公司收入的增长。

问题五：口腔可吸收修复膜的研发进度以及公司在口腔线的布局？

答：口腔可吸收修复膜尚处于临床试验阶段，目前进展顺利。公司注重多产品协同策略，具体进展请留意公司后续的公告。

问题六：公司对于集采的看法？

答：2022年，集中带量采购改革已经进入“常态化”、“制度化”的发展阶段。从长期来看，带量采购的实施将有助于公司产品加快进入空白市场。公司将积极拥抱集中带量采购政策，牢牢抓住国家和地方集采机遇。利用科室多产品策略，使得产品丰富度增加，为全球医生和患者提供更全面

	的神经外科修复关颅解决方案，凸显国产品牌效应，使得行业集中度进一步提升。
附件清单 (如有)	-
填写日期	2023年4月27日