

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：2024007

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 其他 _____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	高毅资产 葛晨、万明亮		
时 间	2024 年 9 月 26 日		
地 点	公司会议室		
上市公司接待人员姓名	总经理：宋侃先生		
投资者关系活动主要内容			
<p>本次活动主要采用解答提问的方式进行，主要内容如下：</p> <p>1、脑膜产品的集采覆盖范围？</p> <p>答：自 2020 年以来，公司“可吸收硬脑（脊）膜补片”在已开展带量采购的 24 个省（自治区、兵团）全部中选。6 月份天津市医药采购中心发布公告称，拟开展“3+N 联盟硬脑（脊）膜补片类医用耗材带量联动”，公司将积极应对即将开展的集采项目。谢谢！</p> <p>2、集采对脑膜产品的影响？</p> <p>答：各省级、省际联盟的集采规则不尽相同，总体来看，集采导致公司的脑膜售价有所下降，但也促进了销量的增长。2023 年内，公司在辽宁联盟和陕西联盟集采中成功中标，2024 年上半年脑膜产品出现短期收入波动，主要与两大联盟带量采购的落地实施有关，不同渠道的销售会有不同。公司将积极应对联盟带量政策的落地，巩固产品市场份额。谢谢！</p>			

3、2024年口腔产品在种植领域的经营情况如何？

答：种植牙集采政策落地后，单颗常规口腔种植牙的整体费用大大降低，显著缓解患者的医疗负担。随着集采政策的实施，公立和民营口腔医疗机构之间的价格差异缩小，民营口腔行业竞争愈发白热化。种植修复材料虽然未被纳入集采范围，但也受到需求波动和下游终端降本控费的影响。公司将继续以营销精准化引领民营市场变革，提高市占率，优化渠道结构，重点开发高质量头部连锁大客户；同时，进一步巩固公立市场份额，持续推动口腔产品的有效开拓。谢谢！

4、活性生物骨的销售进展情况？

答：公司新品活性生物骨是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，活性因子 rhBMP-2 与骨填充产品的特异结合，使得其在临床使用过程中，不会因游离造成全身暴露，从而达到整体低剂量，缺损部位局部高浓度高活性的效果，可以在保证临床使用效果的前提下，大大降低安全性风险。该产品目前处于市场推广的早期阶段，其销售额相较于公司整体收入的比重较小。公司正在不断优化活性生物骨销售团队的专业推广能力，持续推进品牌建设活动，增强品牌的市场认知度；同时，积极开展产品招商工作，争取产品更广泛的市场覆盖，不断提升产品销售体量。谢谢！

5、活性生物骨的市场空间？

答：目前，骨形态发生蛋白（BMP）类产品在骨修复材料领域的市场份额相对较小，仍具备较大的增长潜力。在骨形态发生蛋白类产品的细分赛道内，公司活性生物骨将凭借其产品特性等优势，不断提升产品市占率，逐步实现产品销售收入的增长。谢谢！

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	2024年9月26日