

上海昊海生物科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

股票简称：昊海生科

股票代码：688366

编号：2019-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 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"/> 其他 </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 国金证券：赵海春 国金证券：彭寒梅 富国基金：孙笑悦 华宝基金：闫旭 华宝基金：贺喆 华宝基金：杨钊 瀚亚投资：徐翔 </p>
<p>时间</p>	<p>2019年11月5日</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>公司接待人员</p>	<p> 董事、总经理 吴剑英先生 董事 陈奕奕女士 证券事务代表 田敏女士 董事会办公室 黄凌女士 董事会办公室 王晓倩女士 董事会办公室 王培亮先生 </p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p> 一、公司介绍 经过十余年不断自主创新和产业整合，公司完成了以医用透明质酸钠/玻璃酸钠和医用几丁糖为代表的可吸收生物医用材料的行业重组，实现了创新基因工程药物重组人表皮生长因子的产业化，进而在眼科、整形美容与创面护理、骨科、防粘连及止血四个主要业务领域取得了国内行业领先优势。 当前，眼科是公司的第一大业务板块，主要包括人工晶状体、眼科粘弹剂等产品。公司在2015年于香港联交所上市之后，以眼科白内障手术耗材人工晶状体为突破口，通过国内外的并购整合，构建了从原料制备、光学设计、创新工艺研发到规模化生产和专业市场营销的人工晶状体全产业链。 2014年，公司第一代玻尿酸产品“海薇”正式上市，是国内首个获得国家药监局批准的单相交联注射用透明质酸钠凝胶，其与公司2017年上市的第二代玻尿酸产品“姣兰”共同构成公司的医疗美容业务板块。 重组人表皮生长因子是国内1类新药，其不仅可用于急性创面护理，还能促进各种微小创面和慢性创面的修复，在微整形术后的面部皮肤恢复领域也有很好的医学应用价值。自2017年进入国家乙类医保目录后，销售额快速增长。 </p>

骨科玻璃酸钠和医用几丁糖骨关节腔粘弹补充剂，是公司成立之初即建立起来的产品线，当时的市场份额仅为个位数，经过多年的发展，2018年的市场占有率为39.67%，位居国内市场占有率首位。

外科手术防粘连产品市场占有率连续多年位居国内市场首位，2018年的市场占有率达到了48.85%。尽管市场份额已经很高，但实际上外科手术防粘连产品在国内市场的应用渗透率整体还是很低，未来仍具有很大的发展潜力。

二、问答环节

Q1: 公司为什么会进入眼科人工晶状体领域？眼科未来的发展方向如何？

大约2010年左右，公司生产的白内障手术耗材眼科粘弹剂，销量已位居市场前列，基于在白内障手术领域已建立的市场影响力和渠道优势，公司开始进行市场调研，发现白内障手术的核心耗材——人工晶状体领域具有很大的发展机会：一方面，国内白内障手术的渗透率，远低于海外，即便到2017年，我国的CSR（每百万人口接受白内障手术例数）也仅为2,205，不仅远低于欧美、日本等发达国家的11,000，也低于印度、越南等一般发展中国家的5,000的水平；另一方面，国内人工晶状体市场其实是一个高度进口垄断的市场，在2015年前，即公司收购人工晶状体公司前，进口品牌的市场占有率高达95%~98%（以销售额计）。

基于对中国眼科白内障手术市场的长期看好，公司开始关注、接触和了解人工晶状体市场，并在2015年从香港资本市场成功上市融资之后，连续收购河南宇宙、珠海艾格、深圳新产业、美国Aaren、英国Contamac、法国ODC六家标的，构建起公司的人工晶状体产业链。

公司坚信，在人工晶状体的供给、居民和医保的支付能力、医生的临床服务能力、民营眼科医院的发展等多方有利因素的推动下，对标海外的CSR水平，国内白内障手术用人工晶状体有着非常大的发展潜力，而且头部企业会占据很大的竞争优势。

除继续发展眼科人工晶状体业务，公司目前也正在积极拓展眼视光业务领域的发展机会，基于Contamac的视光材料研发技术和其他子公司的生产技术，公司正在稳步推进角膜塑形镜（OK镜）产品的研发和临床工作。此外，公司也关注和推进眼科其他疾病领域药物和设备产品的研发和引进工作，如治疗青光眼的青光眼引流阀、人工玻璃体等。

Q2: 关于安徽、江苏的集采对公司人工晶状体有何影响？

招标集采对产品的价格肯定会有影响，但是公司通过多品牌、全系列的产品线布局以及对于中高端人工晶状体产品线的研发规划，一定程度来保证和促进眼科人工晶状体产品线的稳定增长。

目前，在安徽的带量采购中标公示中，公司代理的Lenstec品牌全部中标，在江苏的带量采购中标公示中，公司生产的Aaren及Hexavision品牌也都中标。

Q3: 公司医美玻尿酸产品业绩为什么下滑？公司怎么看待医美行业当前的整顿？

2019年，全国医美市场在经历行业调整阶段，国家加大对医美终端医疗机构的整顿，影响医美机构的扩张速度；同时国内市场上的玻尿酸品牌增多，导致玻尿酸市场的价格竞争也愈发激烈。

其实，在“海薇”销量下滑的同时，公司定位于中高端、主打动态填充功能的第二代玻尿酸产品“姣兰”仍保持稳健的增长，在一定程度上弥补了“海薇”业绩下滑的影响。另外，公司在研的新型线性无颗粒特征第三代玻尿酸产品已完

	<p>成临床试验，预期在人体内具有更长的填充和维持时间，将进一步强化公司在医美玻尿酸领域的竞争力。</p> <p>公司坚信，当前国家对医疗美容行业的整顿，有利于行业的规范和长远发展，对具有核心医疗技术水平和规范运作的企业而言，机遇多于挑战。</p> <p>Q4：公司 2019 年中期业绩增速放缓，是何原因？</p> <p>首先，公司上半年加大了眼科和医美新产品的研发投入；其次，出于谨慎考虑，公司对于上半年收购法国人工晶状体推注器生产商 ODC 产生的约 806 万元商誉，在当期将其直接确认为收购股权产生的一次性投资损失；最后，公司于今年 7 月收到的 1,600 多万元的政府补助收益，半年报时未确认该等政府收益（2018 年计入半年报）。</p> <p>Q5：公司未来发展的业务方向有哪些？</p> <p>公司坚持以药品和医疗器械为核心，进一步深耕现有眼科、医美、骨科和外科四大业务领域，帮助中国消费者实现“看得见”、“跑得快”、“长得美”的追求。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 11 月 05 日