

# 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：2019-004

<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            国金证券 程瑶            兴全基金 季文华            兴全基金 乔迁            兴全基金 任相栋            兴全基金 邹欣            兴全基金 王坚            兴全基金 邱晓旭            兴全基金 陈宇            交银施罗德基金 刘鹏         </p>
<p>时间</p>	<p>2019年12月11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            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 刘成先生            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> <b>Q1：公司人工晶状体产品在安徽和江苏集中采购中标，对公司产品价格和销量有何影响？</b> </p> <p>           2019年下半年，公司中高端人工晶状体品牌 Lenstec 在安徽中标，中端至中高端品牌 Aaren 及 Hexavison 在江苏中标，两地产品中标价较之前的销售价有所下降，但下降幅度较小。当前，公司已建立了规格和型号较为齐全的人工晶状体产品线，相对于较低降幅的价格影响，集中采购反而更有利于公司产品市场份额的提升。结合公司发展历程，我们认为，集中采购对公司整体销售额的影响是正面的。         </p>

## **Q2：公司眼科产品未来的发展思路是怎样的？**

在眼表领域，公司已有眼舒康润眼液产品，干眼症、结膜炎等产品正在研发过程中。在眼视光领域，公司在研的角膜塑形镜产品已经完成注册检验，即将进入临床试验阶段。在白内障和青光眼手术领域，公司已有人工晶状体、眼科粘弹剂等产品，其中对于人工晶状体产品，从功能定位角度看，公司正在研发适合中国人眼球特征的高端人工晶状体产品；从材质来看，公司目前销售的产品主要是亲水材质的，疏水材质产品还有很大的市场空间可以拓展的。在眼底疾病领域，公司的新型人工玻璃体、眼内填充用生物凝胶成品也都处于注册检验阶段。

此外，由公司控股子公司英国 Contamac 自主研发的透氧率超过 200 Barrer 的角膜接触镜材料 Optimum Infinite，今年已通过美国 FDA 的核准，为公司人工晶状体、角膜塑形镜等产品的研制提供了更有利的原料支撑。

## **Q3：公司现有四大业务领域的发展有何侧重？**

公司现有眼科、医疗美容与创面护理、骨科、外科防粘连及止血四大业务领域，都有着很大的成长潜力，所以在整体规划上，是要保持齐头并进的发展趋势。不过，基于行业格局和发展机遇的不同，公司各项业务当前的发展阶段也有所不同。

在眼科领域，经过前期的产业链构建，公司当前更侧重于各业务条线的整合和提效。医疗美容行业近几年发展增速很高，公司目前正在加大相关资源的投入，利用好行业的发展机遇。骨科和外科当前的发展较为平稳，公司也在研究和寻找业务发展的增长点。

## **Q4：公司医疗美容玻尿酸产品线是怎么规划的？**

从功能来看，公司现有的“海薇”品牌主打塑形功能，“姣兰”品牌主打“填充”功能。从市场定位来看，“海薇”主要定位于大众普及型，“姣兰”主要定位于中高端。

目前，公司在研的新型线性无颗粒特征第三代玻尿酸产品，已进入申报生产阶段，预期在人体内具有更长的填充和支撑时间。通过产品差异化策略，公司形成了在医疗美容玻尿酸产品领域的综合竞争力。

## **Q5：公司未来的发展还是内生增长与并购整合并举吗？**

内生增长与并购整合都是企业壮大的途径，而且，当企业发展到一定规模之后，并购整合的作用越来越大。

	<p>相对于国内其他很多企业，在昊海的发展过程中，并购整合发挥的作用可能更大，但也正是因为并购整合的经验较多，公司对并购整合风险的认知也更深刻，并购决策也更加慎重。</p> <p>在进行并购决策时，公司会组织医学、法律、财务、投资、市场等专业人员，共同讨论并购的可行性与风险，在对并购目标的管理团队、技术路线、市场通路等有了充分理解和论证后，再制订正式的并购方案提交相应的决策机构审议。</p> <p>实际上，昊海的成立来自于并购，昊海的发展来自于多年的内生增长。通过收购松江药厂、其胜生物、建华生物三家处于微利或濒临破产状态的子公司，昊海生物的业务线才得以建立。通过并购后的整合和十余年的经营管理，昊海才得以实现发展壮大。</p> <p>因此，对于昊海而言，并购整合与内生增长两种发展途径，实际上是交织在一起的。企业发展的关键，并不在于并购整合与内生增长的选择，而是如何对企业进行持续有效地运营管理。公司也将继续坚持内生增长与并购整合并举的发展途径，通过科学高效的运营管理，实现更好的发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019年12月11日