

上海三友医疗器械股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2020-001

<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, 请文字说明其他活动内容:</p>
<p>参与单位或 人员名称</p>	<p>大成基金、广发基金、嘉实基金、海富通基金、交银施罗德、上投摩根、光大保德、中欧基金、汇添富基金、万家基金、国泰资管、泰康资产、浙商资管、华安基金、长信基金、浦银安盛、中海基金、浦银安信基金、承周资产、彤源投资、驭秉投资、招商基金、聚鸣投资、农银汇理、瀚亚投资、睿正基金、华泰柏瑞、财通资管、混沌投资、好奇资本、国盛资本、平安养老、兴业基金、乘安投资、长江养老、景林资产、国联安、建新人寿、诺德基金、人保资产、太平基金、华泰资产、重阳投资、国金资管、重阳资产、钰德投资、海螺创业、百年人寿资管</p>
<p>时间</p>	<p>2020年6月8日</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>公司接待人 员姓名</p>	<p>David Fan (范湘龙) (副总经理、董事会秘书) 王倩 (证券事务代表)</p>
<p>投资者关系 活动主要内 容介绍</p>	<p>主要内容如下: 公司简介: 三友医疗是一家以疗法创新为宗旨, 主要从事医用骨科植入耗材的研发、生产与销售, 主要产品为脊柱类植入耗材和创伤类植入耗材, 是国内脊柱类植入耗材领域少数具备从临床需求出发进行原始创新能力的企业之一。Q&A: 1、Q: 新冠病毒疫情对公司第一季度的生产经营产生一定影响, 公司第二季度的生产经营恢复情况如何? A: 公司已于2020年2月中旬陆续复工, 目前已基本回复正</p>

常生产经营，公司产品销售也随着医院门诊手术的开展正常进行。

2、Q：实际控制人的背景和创业过程

A：公司实际控制人为 Michael Mingyan Liu (刘明岩)、徐农、David Fan (范湘龙)。

三人均曾在美敦力公司任职，对中国骨科市场具有深入的理解，考虑到中国医生和病患的临床需求无法得到充分满足，共同决定建立中国自己的定位于原创研发的骨科企业。

3、Q：公司产品创新的空间在哪里？

A：公司始终坚持以疗法创新为宗旨，通过与医疗机构开展广泛、深入的合作，根据医生和患者反馈，准确了解临床需求，进而不断进行科技创新，在产品研发和生产中应用各项核心技术，将科技创新成果转化形成核心产品。在产品实现上市销售后，持续跟踪产品在终端医院的使用情况，收集医生和病人对产品性能、操作性、安全性等各方面的反馈，并将反馈意见进行消化，继续开展科技创新，进行产品的升级迭代。

临床需求是临床医生在临床实践中发现的，通过疗法创新可以解决不同的临床需求，减少并发症。目前，尚未满足的临床需求很多，创新的空间很大。

4、Q：从产品角度来看，公司的创新产品适合基层大规模放量吗？

A：产品创新不仅包括新产品研发，还包括原有产品的创新升级，公司的创新不仅仅代表高端产品的发展，同时也覆盖基础产品的不断改进。公司与一线医疗机构保持紧密合作，及时将临床上的需求转化为产品的修改完善，其中不少改进内容正是来自基层所反应的需求。

随着脊柱类手术从三甲医院逐步向三级及以下医院推广，公司凭借良好的产品品质和市场口碑，销量有望进一步增加，对应销售收入会相应提升。

5、Q：市场战略的优先级和目标？

A: 公司始终将自主创新研发作为企业发展的核心驱动力，是国内中高端医用骨科植入耗材实现进口替代的积极践行者。公司具备成熟稳定的研发团队，董事长 Michael Mingyan Liu (刘明岩) 博士在骨科脊柱类产品研发领域具备卓越的发明创新能力。首先，通过产品持续的推陈出新，保持“三友”中脊柱高端品牌定位；其次，公司进一步加强渠道拓展；再次，加强创伤业务发展，拓展产品线。

未来公司将依托国家鼓励国产创新医疗器械产品的产业政策，结合自身的优势，致力于研发及生产性能优异的脊柱、创伤等植入物产品，争取早日成为具有国际影响力的综合性医用骨科耗材生产企业。

6、Q: 2019 年陕西省销售收入占比较高的原因是什么？陕西省业务模式是否可以复制？

A: 一方面，2017 年年中，陕西省开始实行两票制，两票制下公司产品的出厂价较高，另一方面，随着公司产品在陕西省部分三甲医院客户的认可，2019 年前销量亦逐年快速增加，从而导致公司在陕西省的销售收入占比较高。从实际业务来看，陕西省的业务模式可以复制。

7、Q: 公司的主要竞争对手有哪些？

A: 公司脊柱类产品主要的竞争对手是美敦力、强生、威高股份、天津正天、大博医疗等。

8、Q: 我国骨科行业的未来增长情况如何？

A: 根据南方医药经济研究所数据，2013 年至 2018 年，按收入计算，中国骨科植入耗材市场规模由人民币 117 亿元增长至人民币 258 亿元，年复合增长率约为 17.14%；预计 2023 年增长至 505 亿元，2019-2023 年复合增长率在 14.19% 左右。

2013 至 2018 年，我国脊柱植入耗材市场的销售收入由 33 亿元增长至 73 亿元，复合增长率为 17.36%，高于骨科植入耗材的整体增速，是增长最快的骨科医疗器械细分市场。

9、Q: 脊椎手术的数量有多少？

A: 不同的医院，脊椎手术的数量不尽相同，骨科专科医院的脊椎手术量相对较多。

10、Q: 请简单介绍一下公司未来的发展目标？

A: 公司始终坚持以疗法创新为宗旨，通过与医疗机构开展广泛、深入的合作，根据医生和患者反馈，准确了解临床需求，进而不断进行科技创新，在产品研发和生产中应用各项核心技术，将科技创新成果转化形成核心产品。在产品实现上市销售后，持续跟踪产品在终端医院的使用情况，收集医生和病人对产品性能、操作性、安全性等各方面的反馈，并将反馈意见进行消化，继续开展科技创新，进行产品的升级迭代。

公司将继续加大脊柱类业务的研发力度，持续开发创新疗法及产品，大力增加市场推广和产品培训投入，在各级专业会议上进行展示和产品宣传，进一步提升脊柱品牌影响力。同时增强对三四线城市的渗透和扩展，将公司的市场活动基础下移，逐步了

	解和学习基层市场的规则，寻求新的市场增长点。创伤业务在新产品的注册和开发上持续投入，在一些关键创伤产品上比如说髓内钉系统，钛合金锁钉板以及创伤足踝和指掌骨微型锁定板的开发上大力投入资源，确保技术在市场上的领先性，争取在创伤局部细分市场上取得突破和领先地位，从而提升公司创伤产品的品牌形象，带动整个创伤业务的发展。
附件清单 (如有)	无
日期	2020年6月8日

上海三友医疗器械股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2020-002

<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, 请文字说明其他活动内容:</p>
<p>参与单位或 人员名称</p>	<p>博时基金、广发证券、财通资管、长江养老保险、西南证券、长城基金、建信资管</p>
<p>时间</p>	<p>2020年6月11日</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>公司接待人 员姓名</p>	<p>David Fan (范湘龙) (副总经理、董事会秘书) 王倩 (证券事务代表)</p>
<p>投资者关系 活动主要内 容介绍</p>	<p>主要内容如下:</p> <p>Q&A:</p> <p>1、Q: 请简单介绍公司主营业务经营情况?</p> <p>A: 公司主营业务系医用骨科植入耗材的研发、生产与销售, 主要产品为脊柱类植入耗材、创伤类植入耗材, 是国内脊柱类植入耗材领域少数具备从临床需求出发进行原始创新能力的企业之一。</p> <p>2、Q: 公司的主要竞争对手有哪些?</p> <p>A: 公司脊柱类产品主要的竞争对手是美敦力、强生、威高股份、天津正天、大博医疗等。</p> <p>3、Q: 请介绍一下公司研发部门的组织结构?</p> <p>A: 公司已建立成熟的项目研发体系。公司研发工作主要由研发中心承担, 研发中心下设基础研发部、技术部、开发部、工程部及注册部, 各部门协同配合, 共同推进研发项目的开展。</p> <p>4、Q: 公司目前正在进行的研发项目有哪些?</p>

A: 公司目前正在开展的研发项目有: (1) 脊柱矫形、融合器及骨水泥横向位移螺钉内固定系统; (2) 新型髓内钉及足踝内固定系统项目; (3) 3D 打印定制椎间隙融合器系统; (4) 微创脊柱内固定系统; (5) 新型通用脊柱内固定系统; (6) 新型颈椎间盘假体。

5、Q: 公司的研发流程有哪些?

A: 公司研发流程一般包括: 临床需求调研、项目立项、设计确认/验证、试验、注册等环节。

6、Q: 高值医用耗材带量采购对公司的影响有哪些?

A: 公司已在《招股书》中详细论述高值耗材带量采购对公司持续经营能力的影响, 详见“重大事项提示三、(四) 高值耗材带量采购对发行人持续经营能力的影响”。

医疗器械行业是国家重点发展的高新技术领域。带量采购以及相关改革政策, 有利于促进行业正规有序发展, 有利于缩短高值耗材流动环节。通过承诺用量、保证回款等措施, 使生产企业更加聚焦研发、产品质量, 有利于真正具有自主创新能力的企业脱颖而出, 有利于行业的长远健康发展。

7、Q: 公司产品创新的空间在哪里?

A: 公司始终坚持以疗法创新为宗旨, 通过与医疗机构开展广泛、深入的合作, 根据医生和患者反馈, 准确了解临床需求, 进而不断进行科技创新, 在产品研发和生产中应用各项核心技术, 将科技创新成果转化形成核心产品。在产品实现上市销售后, 持续跟踪产品在终端医院的使用情况, 收集医生和病人对产品性能、操作性、安全性等各方面的反馈, 并将反馈意见进行消化, 继续开展科技创新, 进行产品的升级迭代。

临床需求是临床医生在临床实践中发现的, 通过疗法创新可以解决不同的临床需求, 减少并发症。目前, 尚未满足的临床需求很多, 创新的空间很大。

8、Q: 公司产品是否销往美国, 未来是否会拓展海外市场?

	<p>截止目前公司产品并未在美国开展。公司目前人员有限，并未开发国际市场，未来将加强营销体系建设，积极拓展海外业务。</p> <p>9、Q：公司库存备货情况？</p> <p>A：公司主要产品采用以销定产的生产模式，同时保持一定的安全库存。</p> <p>(1) 目前账面上公司有一部分创伤产品的库存发生滞销，该部分产品仍可用于临床使用，公司仍持续保持销售。公司已充分计提存货跌价减值准备，未来不会对公司业绩产生重大影响。</p> <p>(2) 2019年，考虑到公司厂房搬迁，公司进行了提前备货。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2020年6月11日