

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：2020-003

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 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：
参与单位或人员名称	<p>万家基金、中欧基金、博时基金、大成基金、南方基金、汇丰晋信、农银汇理、天弘基金、银河基金、中银基金、东方证券、中信证券、广发证券、光大证券、兴业证券、中泰证券、华泰证券、中金基金、大家资产、中信资本、中融基金、中欧瑞博投资、平安养老、中信建投证券、国泰君安、信达证券、兴证资管、国投瑞银、海螺创业、好奇资本、华泰保兴、华西证券、华夏基金、金库资本、景林投资、宝盈基金、财通证券、琛晟资产、从容投资、大朴资产、德邦基金、东北证券自营、东吴基金、东吴证券、敦和资产、方正证券、国金证券资管、国泰基金、海通证券、景领投资、聚鸣投资、开源证券、聆泽投资、明世基金、南京证券、盘京投资、磐厚资本、上海丰仓基金、上海楹联投资、森瑞投资、神农投资、双赢资本、太平基金、泰信基金、泰旻资产、天治基金、同犇投资、于翼资产、煜德投资、招商证券、正心谷资本、上海重阳投资、朱雀基金、铸山投资、海宸投资、凯银投资、鑫然投资、上海十溢投资、青骊投资、长见投资、信璞投资、四川恒康发展、淳厚基金、坚果投资、浦发银行、西部利得基金、元泓投资、东海基金、涌峰投资、兴证全球基金</p>
时间	2020年8月27日
地点	公司会议室
公司接待人员	Michael Mingyan Liu（刘明岩）（董事长、首席科学家） David Fan（范湘龙）（董事、副总经理、董事会秘书）

姓名	俞志祥（财务总监） 王倩（证券事务代表）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要内容如下：</p> <p>一、公司简介及 2020 年上半年总体情况介绍</p> <p>上海三友医疗器械股份有限公司是国内脊柱类植入物细分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，同时也是国内脊柱细分领域规模领先、具有较强市场竞争力的企业。公司所从事的主要业务系医用骨科植入物的研发、生产与销售，主要产品为脊柱类植入物和创伤类植入物。除了在传统的脊柱和创伤领域继续丰富公司产品线外，公司在 3D 打印、新材料应用等骨科相关领域正不断加强研发。此外，公司还进行骨科植入物专用配套手术工具的研发和生产，配套手术工具除少量外销外，绝大部分供外借使用。</p> <p>2020 年上半年，受新冠疫情的影响，企业延期复工，医院停诊、骨科手术延期，公司的经营业绩出现一定的下滑。2020 年上半年公司实现营业收入 15,039.79 万元，较去年同期 16,102.68 万元，减少 1,062.89 万元，降幅 6.60%。其中：2020 年第一季度，公司实现营业收入 4,966.37 万元，较去年同期 7,155.07 万元，减少 2,188.70 万元，降幅 30.59%。第一季度公司经营受新冠疫情的影响较大，但随着疫情受控，公司全面复工，医院有序开诊，骨科手术逐步恢复，2020 年第二季度，公司实现营业收入 10,073.42 万元，较第一季度增长 102.83%，较去年同期 8,947.62 万元，增加 1,125.80 万元，增长 12.58%。</p> <p>二、Q&A</p> <p>Q1、公司第二季度经营恢复情况</p> <p>A：公司第一季度经营情况受新冠疫情的影响较大，但随着疫情受控，公司全面复工，医院有序开诊，骨科手术逐步恢复，2020 年第二季度，公司实现营业收入 10,073.42 万元，较第一季度增长 102.83%，较去年同期 8,947.62 万元，增加 1,125.80 万元，增长 12.58%。</p> <p>Q2、上半年研发投入增长较大的原因？公司以后是否会保持较高的研发投入</p> <p>A：公司高度重视原始创新能力，以产品疗法创新和技术创新为导向，注重临床需求，2020 年上半年随着募集资金到账，公司不断推进各项研发项目和募投项目的建设，扩大研发技术团队，加大研发投入力度。2020 年上半年，公司共计研发投入 1,266.25 万元，同比增长 42.96%，占营业收入的比例为 8.42%，较去年同期 5.50%，增加 2.92 个百分点。</p> <p>公司以后仍然会持续加大研发投入，不断进行产品创新和疗法创新，提升产品性能，解决临床痛点，提升市场占有率。</p> <p>Q3、疫情对公司的影响是否已经消除？</p> <p>A：疫情对公司 2020 年于第一季度和第二季度 4 月份的影响较大，但随着国内疫情受控，医院骨科门诊手术正常开展，公司生产经营已恢复正常。</p> <p>Q4、从上半年集采的情况来看，产品终端价格大幅下降，若后期脊柱类产品及创伤类产品开展大范围集采，公司将怎样应对？</p> <p>A：公司将积极响应国家政策，密切关注各省市集采政策动向，公司管</p>

理层亦高度重视集采事项，已经制定相应的应对策略，同时将不断加强生产经营，提升公司综合实力，尤其在在销售层面，扩大市场推广，巩固现有市场，开发新市场，努力提升市场占有率，同时进一步加强公司招投标管理，以争取实现中标。2019年，在我国骨科脊柱类植入医疗器械市场份额中，三友医疗位于全部厂家第五位，国内厂家第二位，已经属于国内市场份额领先的企业。（数据来源：米内网；标点信息；山东威高招股书）在现有的集采制度下，公司在脊柱产品集采中入围的概率相对较大。如在某些地区公司未能实现集采中标，公司将充分利用产品创新和技术优势、品牌优势，开发带量采购外的市场份额，以满足不同层次市场需求。

关于集采产品大幅降价的问题：公司将进一步加大研发投入，结合临床需求，通过疗法创新，不断提升产品竞争力；同时持续加强生产运营管理，优化生产流程，在保证公司产品质量的前提下，降低产品生产成本以及日常费用支出，以应对集采降价带来的价格影响，实现以量换价。

Q5、公司未来的市场拓展和计划？

A：未来公司会继续努力在手术量和市场规模大的重点区域、重点医院实现突破，以重点医院带动周边医院的销售。除了重点医院和地区，公司同时也会在全国其他地区加大营销网络建设力度，扩大销售团队，加大医学教育培训力度，制定相应的产品线计划和价格策略，推进公司业务在全国范围内的发展。

Q6、公司上半年研发项目进展情况

A：公司目前主要在研项目：脊柱矫形、融合器及骨水泥横向位移螺钉内固定系统项目、新型髓内钉及足踝内固定系统项目、3D打印定制椎间隙融合器系统项目、微创脊柱内固定系统项目、新型通用脊柱内固定系统项目、新型颈椎间盘假体项目。以上项目正常按照研发计划和进度开展，具体情况请参见公司《2020年半年度报告》第三节 公司业务概要/二、核心技术及研发进展/4. 在研项目情况

Q7、公司研发人员情况

A：截止2020年6月30日，公司拥有研发人员45人，较期初增加7人。

Q8、与同行业的其他公司相比，公司的主要优势体现在哪些方面？

A：公司的主要优势体现在：

自主研发创新能力，特别是疗法创新能力是公司的核心竞争力；公司在产品技术开发过程中，始终高度重视原始创新，积累了丰富的产品疗法创新经验和技術储备；同时充分注重市场需求，不断加强与医疗机构的疗法临床研究合作，准确了解临床需求和临床手术中的痛点，进而不断建立新疗法，改善现有疗法，使公司产品能够有效满足终端市场的多样化需求。

研发团队和体系优势：公司董事长兼首席科学家 Michael Mingyan Liu（刘明岩）博士在骨科脊柱产品研发领域拥有近30年的国内外工作经验，具备卓越的研发设计与创新实力，为多项美国和国际发明专利的发明人。公司在刘明岩博士的领导下，以研发中心（拓腾实验室）为基础，已逐步形成了一个以博士、硕士研究员及资深设计工程师为核心和骨干，梯队层次健全，整体实力雄厚的研发团队。

质量优势：公司按照《医疗器械生产质量管理规范》的要求建立并完善和规范了质量管理体系，通过了ISO13485质量管理体系认证，公司按

照国际标准的要求建立了一整套严格的质量管理制度且部分产品已通过欧盟 CE 认证和美国 FDA 注册。

管理优势：公司核心管理团队具备丰富的跨国团队领导、市场开拓及公司管理经验，公司销售团队领导成员具备多年医疗器械行业一线销售和管理经验，在市场开拓和渠道推广上能积极应对国家政策带来的行业变化以及复杂的竞争环境，保持公司销售业绩的持续增长。

物流及销售运营管理优势：公司与外部互联网企业合作开发了一套基于移动互联网的骨科高值耗材仓储管理和销售运营系统，并以此管理公司的整个供应链。在双向物流模式下大幅度提高拣货和配送的效率，满足时效性并保持库存信息准确、完整，更有效的避免中间层级的大量货物积压所导致的生产判断失误。该系统是专门针对植入性医疗器械的特点开发的，具备通用性和可扩展性，同时具有技术先进性。

具体请参见公司《2020 年半年度报告》第三节 公司业务概要/四、(一)核心竞争力分析。

Q9、产品创新的空间

A：现代脊柱骨科相比其他骨科领域是一个很年轻的专业学科分支，同时，脊柱骨科较其他骨科领域无论从解剖生理、疾病的种类和机理及手术操作难度和风险等方面都要复杂得多，在很多脊柱疾病的诊断和治疗理念上缺少广泛的共识和标准疗法，脊柱骨科器械是一个非常专业化且复杂多样化的领域。

脊柱的三大生理功能包括支持、运动和保护中枢神经，不同的脊柱疾病如脊柱畸形、骨折、肿瘤和退变等对其中某些功能造成不同程度的干扰和损伤，治疗疾病恢复脊柱功能通常需要采用不同的治疗手段和方法。另外，脊柱在解剖上分为颈椎、胸椎、腰椎、骶骨和骨盆节段，同类疾病发生在不同的节段上所采用的治疗手段和方法也不尽相同，这种复杂性对医疗器械的多样性、专业性和适用性提出越来越高的要求，给脊柱骨科行业带来越来越多的创新空间和机会，这些创新空间和机会只留给那些具有原创研发能力和创新机制的企业。

广泛地与国内顶尖的骨科专家医疗单位进行医工合作，自主研发原创性的高品质产品，是三友医疗的优势所在。近年来，众多的中国骨科医生在治疗病人的数量上和治疗疾病的难度上位于全球之最，多年的临床实践使中国骨科医生积累了大量的诊疗经验和学术成果，具备了很好的创新条件和能力。三友医疗一贯秉承的合作创新模式、广泛的医工合作资源和多年努力所建立的自主研发平台为公司在脊柱骨科器械领域持续创新提供了很好的条件和基础。

现阶段，创新产品研发的速度还远跟不上临床医生需求和治疗理念发展的步伐，在很多关键领域，脊柱器械的解决方案很匮乏或缺失，例如少儿脊柱畸形、幼儿先天性畸形、老年脊柱疾病、脊柱肿瘤切除后重建和术后继续治疗等领域内缺少相适应的器械和技术；现有的微创脊柱手术技术有很大局限性，无法适应复杂脊柱疾病的治疗；很多新的治疗理念如非融合、运动节段置换、动态稳定和微小型固定等都缺少可行的技术方案和器械设计；智能器械、机器人手术学习、远程实时监控和调制等技术距离有效的临床使用还有很大的距离。脊柱骨科领域内未来的创新空间巨大，深入的医工合作研发会催生出更先进的更有效的医疗器械，这些同时也会给

	<p>像三友医疗这样的创新性骨科企业带来新的发展机遇。</p> <p>Q10、公司医工合作形成的产品有哪些？</p> <p>A: 在医工合作的基础上，公司自主研发出一系列行业先进的拥有自主知识产权的技术和产品，例如包含双头钉、单平面可调螺钉和压锁式横连接器的 Adena 产品提高了重度复杂脊柱畸形矫正的临床效果，减少了手术出血，缩短了手术时间，降低了术后并发症的发生机率，同时使得这类高难度手术操作简便安全可靠；柔性延长片技术应用在微创脊柱内固定技术的 Zina 产品，软硬结合，脊柱长节段穿棒无障碍，大大简化了手术操作，提高了手术的安全性和准确性，同时扩大了微创脊柱内固定手术的临床应用范围；适合于中国病人解剖特征的 9 毫米宽 Halis 融合器系统，相对于国外 10 毫米融合器系统，减少了术中对神经根的牵拉，降低了手术操作的神经并发症风险；内镜辅助经皮椎间融合 Zelif 技术，在内镜辅助下通过可扩张式通道，将开放手术用的全 PEEK 融合器安全植入到目标椎间隙内。可简单安全地经皮下植入 Halis 融合器，使得经皮微创椎间隙融合成为可能，椎间融合技术变得更安全更微创；公司悬浮式通道 CLIF 技术和 KeyStone 融合器产品可以在全程直视下钝性剥离腰大肌，通过悬浮式通道采取微创小切口术式，避免神经损伤，有效降低了侧路融合手术的神经并发症风险，手术操作微创简便，提高了治疗成人脊柱侧弯畸形的临床治疗效果。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2020 年 8 月 27 日</p>