

# 上海昊海生物科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

(2024年7月15日)

股票简称：昊海生科

股票代码：688366

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input checked="" type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访                               <input type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会                           <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场参观                               <input type="checkbox"/>其他</p>
<p><b>参与单位名称</b></p>	<p>花旗、兴业证券、广发证券、东吴证券、中信建投、中信证券、国金证券、国盛证券、光大证券、天风证券、麦格里证券、西南证券、浙商证券、国元证券、西部证券、国信证券、长江证券、财通证券、中邮证券、世纪证券、东北证券、华安证券、华创证券、民生证券、开源证券、高兴华福证券、中山证券、信达证券、德邦证券、广发基金、九泰基金、华富基金、鹏华基金、国联基金、中信保诚基金、兴华基金、博道基金、华安基金、璟镕基金、富国基金、兴华基金、开思基金、东兴基金、华宝基金、富荣基金、长信基金、嘉实基金、蜂巢基金、平安基金、工银瑞信基金、中海基金、华泰柏瑞基金、大成基金、山石基金、银河基金、安信基金、民生加银基金、荷荷私募基金、勤远私募基金、固禾私募证券基金、天铖私募证券基金、君成私募基金、明世伙伴私募基金、招银国际资管、东方证券资管、国华兴益保险资管、留仁资管、青榕资管、深积资管、名禹资管、彬元资管、富涌谷显山资管、天添资管、泰旻资产、深梧资管、中国人寿资管、华泰资产、淡水泉投资、汇升投资、明河投资、华美国际投资、益和源投资、中略投资、混沌投资、拉芳投资、正圆投资、凯丰投资、睿泉毅信投资、健顺投资、榕树投资、沅沛投资、榜样投资、大道至诚投资、环球投资、勤远投资、同犇投资、碧云资本、喜马拉雅资本、璞林资本、猎投资本、农银汇理、中信保诚人寿保险、中国人寿养老保险、平安养老、国任保险、上海人寿、国寿养老、杭银理财、奥博医疗顾问、昆仑健康、合远、汇安、弘尚、东方红、鑫巢、泓澄、融通、汇华、方正富邦、QuartetCap、Gladwealth Investment Group、Goldman Sachs Assets Management (HK) Ltd、AsiaInvestment Capitalers Limited、Franklin Templeton Investments (Asia) Ltd、Orbimed Capital、Schroders 等</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2024年7月15日</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>上海</p>
<p><b>公司接待人员</b></p>	<p>昊海生科执行董事：侯永泰、吴剑英、唐敏捷、陈奕奕 昊海生科董秘：田敏</p>

1. 第四代玻尿酸“海魅月白”产品特点以及创新之处？这个产品的特点以及相对于现在高端玻尿酸的差异化优势在哪些方面？

1. 月白采用了人体必需氨基酸作为交联剂，显著区别于传统的化学交联剂，因此具有更高的生物安全性，特别是植入后的远期安全性。

2. 月白的改性位点为分子上的羧基，区别于传统的羟基改性位点，而羧基又是体内特异性透明质酸酶的识别位点，因此具有延缓酶识别过程，具有更长维持时间的特质。

3. 氨基酸交联剂的引入改善了传统产品体系多为电负性的现状，增加了适量的电正性，而后者更有利于细胞的粘附和增值，因此本产品可以促进成纤维细胞和角质形成细胞的迁移和增殖，刺激局部胶原蛋白的生成，相较传统产品展现出更强的再生活性。

总之，本产品是通过天然交联剂的引入，改进了凝胶体系的微观结构，进而实现了功能上的提升，实现了结构和功能的有机统一。

2. 目前这款产品的终端定价，销售准备工作和进展都如何了？

产品从获证到最终销售大约需要两个月时间，一是体系考核，二是生产准备。公司很早就开始了“海魅月白”产品的销售和市场准备工作，目前市场准备工作进展比较顺利。

公司将根据市场端的信息发起全国范围的产品定价，总体为中高端定价策略。同时，随着产品销量的增加，公司不再依赖单一产品的绝对利润取得成功，而是希望通过市场占有率和产品组合营销来获得更大的发展。

3. 目前，公司第三代玻尿酸产品“海魅”正处于快速放量阶段。请问“海魅”今年的销售情况，“海魅月白”上市后与“海魅”销售有何关系？是否存在冲突？

目前，“海魅”产品的安全性、有效性和经济价值已得到社会认可、B端和C端的认可。公司在内部一直强调，“海魅月白”上市绝对不能以牺牲其他玻尿酸品牌如“海魅”的市场份额为代价，不做转移销售而做增量销售。因此，公司期待在专业团队的管理下，实现“海魅月白”和“海魅”市场呈现出同步增长的良好态势，增强“海魅”整体品牌的影响力。

4. 公司除玻尿酸外，还涉及其他项目吗？公司产品矩阵非常丰富，在能量源仪器方面也有所布局。请教公司目前在这两个业务板块的产品矩阵。人才团队协同情况？

玻尿酸产业的发展需要实现以营销策略和功效为一体，而不再仅仅是单纯以产品售价和产品占有率为主。公司要从单一产品营销转变为功能营销和部位综合治疗为主，因此在这种情况下引进了新型可再生材料，包括可再生材料、肉毒素、合成生物学材料等。

同时，在这一个过程中，能量设备是一个很重要的补充。通过能量设备和

生物材料的联合使用提升皮肤质地，公司推出了皮肤年轻化的综合解决方案，进行立体治疗、整合治疗。

目前，公司全资子公司欧华美科旗下 EndyMed 专注于射频美肤设备；旗下子公司镭科光电专注于激光美肤设备，与公司旗下玻尿酸、表皮生长因子、几丁糖和胶原蛋白全系列皮肤形成联合治疗效应。

人才团队协同方面，公司去年取得了欧华美科 100% 股权，对欧华美科的优势资源进行整合，发挥昊海生科与欧华美科在技术研发、产品布局、以及市场营销方面的高度协同性。

**5. 目前，医美机构的经营情况普遍面临较大压力。今年和明年公司第四代产品和整体医美业务预期？如何通过产品和服务获得优于市场的表现，展现自身的 alpha？**

在长期的业务发展中，公司通过加强市场管理、团队建设和产品差异化营销取得了显著成果，取得了较好的业绩成长。公司“海魅”玻尿酸带动玻尿酸产品组合整体向上，医美业务处于较快速成长期。

目前，公司根据市场需求，自去年开始积极参与定牌销售，取得了较好的成绩。同时，公司非常重视线上引流和线下打造，以及营销整合，不断增强终端覆盖能力和影响力。公司还将积极推动优势产品向海外营销。通过上述工作，将公司医美产品线变革更加丰富、更加国际化、更加多样化，更具赋能，从产业链建设向价值链建设升级。

**6. 公司在玻尿酸这样一个竞争激烈、相对红海的市场不断推出创新产品，获得医生和求美者共同的认可，说明了很强的研发实力。能介绍一下公司的研发投入、在研管线、未来获批上市节奏等情况么？**

公司研发整体战略思路如下：第一个是 Me too，第二个是 Me better，第三个是 Me only，思路保持不变。

公司医美产品是基于从皮肤表面到骨的全面研发。从皮肤年轻化角度来看，公司将对 EndyMed 设备进行深度开发，形成系列产品。同时，公司广泛开展激光产品的研究，包括光子嫩肤、皮秒、超皮秒、冰点激光等，也关注冷冻去脂和相应减脂手术的机会。

除能量设备外，公司还将皮肤年轻化方面投入系列水光针的开发。目前，公司在研项目包括加强型水光注射剂、医用交联几丁糖凝胶、智能交联胶原蛋白填充剂等，通过多产品、多物质、多原料和多适应症方式来实现皮肤水光领域的拓展。

在填充剂领域，公司将积极开发以“海魅月白”为技术特点的综合产品，以安全、绿色，不带化学胶粘剂为主的组合产品。在此基础上，公司正在研发无痛交联注射用交联透明质酸钠凝胶，实现产品服务的多样化。此外，公司还积极布局肉毒素领域。

附件清单（如有）

无

日期	2024年7月17日
----	------------