

证券代码：688314

证券简称：康拓医疗

## 西安康拓医疗技术股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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 checked="" type="checkbox"/> 其他(请文字说明) <u>电话会议</u>
参与单位	信达澳亚基金 杨珂、李点典、李东升 中邮证券 蔡明子 陈峻 惠升基金 邵雅璇 森锦投资 季亮 观合资产 张腾 招商基金 文雨 华安证券 谭国超、钱琨、刘洪飞 国盛证券 杨芳 高毅资产 冯鹏 开源证券 司乐致 东吴证券 赵骁翔 前海人寿 罗江 天风证券 张雪 华创证券 刘旺、张良龙 光大证券 张杰 博道基金 高启予 相聚资本 邓巧 于翼投研 张亚辉

	途灵资产 赵梓峰 嘉实基金 程佳 和谐汇一 陈凯 兴全基金 邱晓旭 鹏华基金 罗政 Pinpoint 卢聪 杭州优益增投资管理有限公司 刘敏 上海沅杨资产管理有限公司 吴亮 深圳前海道明投资管理公司 包夏茜 东方证券资产管理有限公司 邹秉昂
时间	2024年8月15日 2024年8月16日
地点	电话会议
公司接待人员姓名	董事会秘书 周欢
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问题 1、介绍上半年经营情况</b></p> <p>回复：公司主营三类植入医疗器械产品，产品主要应用于神经外科颅骨修补固定、心胸外科胸骨固定、颌面修复及口腔领域，目前收入主要来源于神经外科业务。</p> <p>2024上半年，公司实现营业收入15,333.99万元，较上年同期增长13.48%；实现归属于上市公司股东的净利润4,879.22万元，较上年同期增长24.53%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润4,030.39万元，较上年同期增长7.35%。</p> <p>神经外科业务实现营业收入13,306.12万元，较上年同期增长7.97%，其中PEEK材料产品实现营业收入9,621.66万元，较上年同期增长15.45%，其营业收入占主营业务收入的比例提升至65.10%，较上年同期提升了1.09个百分点。心胸外科业务实现营业收入983.90万元，其中PEEK材料胸骨固定带实现销收入</p>

973.53 万元，较上年同期增长 51.53%，占主营业务收入的比例为 6.59%，较上年同期提升了 1.66 个百分点。

#### **问题 2、河南省际联盟神经外科集采的落地情况**

回复：河南省际联盟神经外科集采的各地区实施时间主要集中在 2024 年第二季度，截至目前已全部落地实施。集采落地实施以来，公司 PEEK 材料产品渗透率逐渐提升，成功实现 PEEK 材料产品以价换量，推动公司神经外科业务收入持续增长。

#### **问题 3、集采对公司上半年毛利率影响较小的原因以及对未来的影响情况**

回复：集采落地后，公司一方面通过实施积极的营销政策，成功实现 PEEK 材料产品以价换量，推动公司业务收入持续增长；另一方面通过拓宽产品品类，提升非集采高值产品的收入规模，以及通过持续优化生产流程，降低生产成本，以维持公司毛利率的稳定。

未来公司一方面将持续加大对创新产品及非集采高值产品的拓展力度，促进公司收入持续增长，另一方面通过优化流程、精细管理等方式实现降本增效，降低集采对公司毛利率的影响。

#### **问题 4、颌面业务开展情况**

回复：颌面修复业务作为 PEEK 材料产品应用边界的拓展，公司已成功切入该业务领域。公司一方面积极参与行业学术研讨与论坛开展市场教育推广活动，通过专业学术培训强化临床技能，提高产品受众，增强市场认可度和应用广度。同时，通过加强与颌面修复领域专家的合作关系，利用互联网等多元化营销手段精准触达目标客户群体，深度满足市场需

求，扩展产品应用边际；另一方面，通过收购上海光韵达数字医疗科技有限公司，丰富公司在颌面修复设计领域的专业能力，更好更快服务市场，同时通过资源整合与业务协同，有效提升市场份额及品牌影响力，进一步拓宽市场版图，为扩大颌面修补业务规模提供支撑。公司通过深耕市场与战略化收购的有机结合，驱动颌面修复业务的快速发展，目前颌面修复业务已成为 PEEK 材料继神经外科、心胸外科之外又一重要拓展方向。

**问题 5、海外业务拓展情况及海外子公司扭亏预期**

回复：公司持续扩大神经外科业务产品在全球主流市场的拓展范围，2024 年上半年，公司在境外实现营业收入 1,622.12 万元，较上年同期增长 14.97%，已呈持续稳定增长趋势。

海外子公司 BIOPLATE 2024 年上半年实现营业收入 1,503.20 万元，较上年同期增长 18.53%，亏损 1,434.15 万元，较上年同期有所减少。

BIOPLATE 作为公司实施全球化战略的窗口，其承担海外研发、生产、销售多项职能，对其进行必要投入是公司执行“走出去引进来”战略的需要。为提高其盈利能力及市场的服务效率，公司上半年持续推进 BIOPLATE 对个性化 PEEK 材料骨板的美国本土化生产工作，通过提高服务响应速度，缩短产品交付周期，增强其业务拓展能力，并持续通过丰富产线、扩大营销等多方面措施来提高其收入规模，促使其尽快扭亏。

**问题 6、口腔业务布局及经营情况**

回复：公司始终坚定布局口腔业务的战略初心，

	<p>持续围绕“宜植”品牌，全面推广包含种植体、宜植导板、康拓钛网、BioMesh 齿科系列工具盒、康拓GBR 系列钉以及齿科学术平台在内的齿科整体解决方案。通过实施“学术平台建设+多维产品组合”的创新策略，为客户提供了一站式的解决方案。上半年，由于公司种植体产品处于迭代过程中，以及市场竞争日趋激烈，导致口腔业务推广不及预期。为提高口腔业务竞争力，公司持续开展新一代“高端骨结合种植体及配件”及相关新品的研发注册工作，并通过对外投资布局口腔组织修复相关产品，以期通过产品持续迭代升级及丰富品类等措施增强公司在口腔领域的市场竞争力。其中新一代“高端骨结合种植体及配件”产品已进入产品注册发补阶段，预计于本年内完成产品注册工作，该产品未来获批，将极大增强公司在口腔领域的市场竞争力，推动口腔业务的持续发展。</p> <p style="text-align: center;"><b>问题 7、公司 3D 打印创新产品的推广情况</b></p> <p>回复：公司创新产品“3D 打印 PEEK 颅骨系统”具有促进细胞粘附及组织生长，提高植入物与周围组织的融合，增强结合强度等优势，公司通过学术推广与市场教育的双重推动下，该创新产品已在多例颅骨修补手术中成功应用，验证了产品卓越性能的同时，加速公司创新技术的商业转化进程，为收入增长提供新动能。</p>
附件清单（如有）	无