

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：2025-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年5月20日（周二）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长胡立人 2、董事会秘书周欢 3、财务总监沈亮 4、独立董事王增涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、胡董事长你好！第一个问题：公司的口腔种植牙业务目前营收规模较小，请问阻碍该业务发展的因素有哪些？</p> <p>第二个问题：无限颅内压监护仪何时才能引入国内市场？其发展前景如何？</p> <p>2024年度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，导致口腔业务收入规模较小。为提高口腔业务竞争力，公司新一代“高端骨结合种植体及配件”产品已获批并逐步投入上市，此外，公司通过对外投资布局口腔组织修复相关产品，以期通过丰富品类等措施增强公司在口腔领域的市场竞争力。</p> <p>公司参股公司 BRANCHPOINT 的无线颅内压监护产品在国内</p>

尚处于注册准备阶段，具体准入时间请持续关注公司公告。

2、请问进口的无线监控仪是否已经在国内销售？情况怎样？

公司参股公司 BRANCHPOINT 的无线颅内压监护产品在国内尚处于注册准备阶段。

3、2024 年行业竞争加剧导致集采中标价承压，公司如何通过产品差异化（如抗菌涂层颅骨锁、可吸收颅骨固定系统）或服务增值（如手术机器人配套工具包、术后 3D 打印康复模型）提升议价能力？是否有通过并购补强神经导航设备或术中超声技术的计划？

在集采的背景下，公司一方面通过持续的创新升级，提高产品性能，增加产品附加值，以巩固深化传统神经外科业务，另一方面还积极拓展心胸外科、口腔科、颌面修复及皮肤填充等领域布局，旨在通过业务多元化战略，实现经营业绩的持续稳定增长。

4、2024 年供应链安全（如医用级 PEEK 树脂、铂铱合金）成为行业焦点，如何通过多元化供应商策略或资源整合（如参股上游化工企业）降低供应风险？是否有与军工医疗体系建立战略储备协议的计划？

公司已实现供应商的多元化储备，且均已建立长期良好合作关系，不存在供应链安全问题。

5、2024 年竞争对手（如迈普医学、正海生物）通过规模化生产降低成本，公司如何通过技术升级（如超疏水涂层降低感染率）或服务模式创新（如植入物-手术机器人-康复器械一体化解决方案）缩小差距？是否有通过并购整合区域性神经外科器械企业的计划？

公司紧密结合自身技术优势，持续加大技术及工艺的创新研发力度。公司已成功构建起针对 PEEK 材料的注塑工艺及增材制造技术平台，其中 PEEK 材料螺钉产品的获批标志着首次实现颅骨修补固定领域的全 PEEK 材料解决方案，公司成为目前已知唯

一的全 PEEK 材料颅骨修补固定解决方案供应商。公司采用增材制造工艺生产的 PEEK 材料 4D 生物活性板有助于组织细胞黏附和增殖，促进组织融合，更有利于术后减少需反复干预的积液问题，大大提高了患者的术后体验。通过持续的研发创新，促使公司在神经外科业务领域保持优势地位。

除自研外，公司还积极寻求与国际领先企业的合作，以及通过投资等方式，以进一步丰富和完善公司在神经外科领域的产品布局。

6、2024 年行业对“材料-器械-疗法”协同创新需求提升，公司如何通过与华山医院神经外科研究所共建联合实验室、参与国家脑计划或拓展神经调控（如脊髓电刺激 SCS）等新兴领域提升价值链地位？是否有建立植入物生物相容性数据库或与高校联合培养医工交叉人才的计划？

公司始终将研发视为推动持续发展与技术创新的核心驱动力，致力于构建一个全方位、多层次的研发创新生态体系。公司在强化自身创新能力的同时与学术界、产业界紧密合作，共同推动了相关领域的科技进步与产业升级。未来，公司也将继续深化与高校及科研机构的合作关系，拓宽产学研融合的广度与深度，为行业带来更多突破性创新成果。

7、请问贵公司脑膜产品 fda 的评审进入什么阶段了，成功的概率还有多大，预计啥时候可以投产

感谢您的关注，“生物再生材料人工硬脑膜”产品认证仍在持续推进中。

8、2024 年海外收入占比不足 10%，但东南亚市场对微创神经外科器械需求增长，公司如何通过 CE 认证扩项、与新加坡国立大学医院共建临床培训中心或收购当地分销商突破市场壁垒？是否有针对椎体成形术（PVP）可降解球囊或经鼻颅底手术导航系统的适应性开发计划？

公司始终以临床需求为导向进行新产品开发，关于公司新品

研发及注册进展请持续关注公司公告。

9、2024 年公司神经外科植入物收入占比达 83%，但毛利率同比下降 2.6 个百分点至 78.4%，如何通过 3D 打印钛合金微孔结构优化（孔隙率梯度控制）、PEEK 材料表面改性（如仿生磷灰石涂层）或自动化抛光工艺提升产品附加值？是否有针对脑机接口（BCI）电极基座或深部脑刺激（DBS）可充电电极的定制化研发计划？

公司始终以临床需求为导向进行新产品开发，关于公司新品研发及注册进展请持续关注公司公告。

10、2024 年数字化工厂建设进度落后于预期，如何通过 MES（制造执行系统）、数字孪生或 AI 视觉检测提升生产透明度？是否有通过 5G+工业互联网实现跨基地协同制造或植入物唯一码追溯的规划？

感谢您的建议。

11、2024 年行业展会（如 CNS、AANS）恢复线下举办，公司如何通过展会营销提升品牌影响力？是否有通过虚拟现实技术展示植入物生物力学性能、线上手术直播或发布《神经外科植入物技术发展白皮书》拓展获客渠道的计划？

谢谢关注，公司已有成熟的营销推广策略。

12、请问公司的预收款和库存为何都不高？

公司主要产品 PEEK 系列的订单周期较短，产品周转较快，预收货款基本在年内结算实现收入。

13、请问公司还有哪些新产品正在国家审核

关于公司新品研发及注册进展请持续关注公司定期报告及公告。

14、请问美国公司现在经营如何？自产 PEEK 产品推广如何？

PEEK 骨板在美国市场已陆续进行出货。

15、公司在美国分公司的发展前景如何？怎么多年了，一直

在亏损，难点在哪？南美洲以及东南亚的业务开展如何？

公司位于美国的控股子公司 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，对其进行持续投入是公司执行“走出去引进来”战略的需要。

公司已针对美国市场实施 PEEK 骨板本地化生产项目，通过供应链前移实现快速响应机制，助力 BIOPLATE 提升盈利能力。公司已完成南美洲及东南亚主流市场的产品准入，公司产品处于持续导入中。

16、建议设立回馈所有公司股东的福利机制，如长期持有一定数量贵司股票的小股东在选用贵司产品时有一定优惠，群众会口口相传，这样更有助于新业务扩大和公司发展成长。

感谢您的建议。

17、请问公司的牙科产品推广的情况怎么样？如有困难，堵点在哪里？

公司新一代“高端骨结合种植体及附件”已持续开展相关市场教育推广活动，具体销售情况，请持续关注公司定期报告，谢谢。

18、2021 年及其以前四季度营收在全年的四个季度营收里最高，2021 年以后不再是，这是什么原因导致，如何解决该问题？

公司第四季度营收波动受终端手术量、集采落地实施、营销推广活动等多方面影响，公司近年来年度收入规模持续创新高，公司未来将继续巩固主业并通过业务多元化战略，实现经营业绩的持续稳定增长。

19、今年出口情况如何？请展望一下？

针对海外市场，公司一方面加速全球化布局，通过产品矩阵的丰富与组合式销售强化海外主流市场覆盖，目前销售已覆盖 30 余个国家；另一方面聚焦运营效能提升，针对美国市场实施 PEEK 骨板本地化生产项目，通过供应链前移实现快速响应机制，共同

	<p>助力海外业务持续增长。出口具体情况，请持续关注公司定期报告。</p> <p>20、请问贵公司今年还将参加哪些地方的集采？</p> <p>今年已参加山东省医用耗材集中带量采购。</p> <p>21、请问贵公司目前还有哪些新产品项目待国家审批？</p> <p>关于公司新品研发及注册进展请持续关注公司定期报告及公告。</p> <p>22、公司最擅长的领域是 peek 颅骨修补，在全球处于领先地位。随着植入式脑机接口的发展，peek 有望成为脑机接口微器件更可靠的容纳材料，公司是否已开始着手或准备投入其中？</p> <p>公司持续关注市场前沿技术动态，并以临床需求为导向进行新产品开发。</p>
附件清单(如有)	