

证券代码：688613

证券简称：奥精医疗

奥精医疗科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-10-01

投资者关系活动类别	■特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	共 18 家机构 20 人参加，详见附件清单
时间	2025 年 10 月 16 日
地点	公司四层会议室
上市公司接待人员姓名	1、仇志烨：总经理兼任董事会秘书； 2、赵笛弟：法务总监兼任证券事务代表； 3、王玲：财务总监。
投资者关系活动主要内容介绍	公司基本情况介绍 奥精医疗科技股份有限公司成立于 2004 年，是一家专注于高端再生医学材料及植入类医疗器械的技术研发、高端制造、市场推广的国家高新技术企业。奥精医疗于 2011 年率先在国际上研制出成分和结构均与天然人体骨组织高度相似的矿化胶原仿生骨材料，并完成了技术产业化和临床转化的具体工作。公司始终专注于人工骨修复领域的创新研发，矿化胶原仿生骨系列产品现已获得 3 项中国 NMPA 第三类医疗器械产品注册证和 1 项美国 FDA 510(k) 市场准入许可，此外还拥有胶原蛋白海绵、口腔种植体等高值耗材类医疗产品。公司产品曾荣获“国家重点新产品”、“北京市自主创新产品”、“北京市新技术新产品”等荣誉；公司凭借良好的技术能力获得了国家级专精特新“小巨人”企业、北京市生物医药产业跨越工程“创新引领企业”、市级企业科技研究开发机构等资质，并先后承担了国家“863 计划”重大项目课题、“十一五”和“十二五”国家科技支撑计划、“十三五”和“十四五”国家重点研发计划、山东省重点研发计划（重大科技创新工程）项目、北京市科技计划等国家和省部级重大研发项目。 奥精医疗的矿化胶原仿生骨产品于 2018 年被中国科技部评为国际原创类创新医疗器械，前沿技术研发 2023 年荣获第 48 届日内瓦国际发明展金奖；产品临床应用研究荣获 2021 年度中华医学会医学科学技术一等奖，2021 年度北京市科技进步二等奖；材料的相关基础研究和产业化工作曾荣获国家自然科学基金二等奖（2011 年）和国家技术发明奖二等奖（2008 年）。2025 年 1 月，公司深度参与的国家级科研项目“脊柱脊髓战创伤救治技术创新与应用”，凭借其突破性成果和重大军事应用价值荣获军事科学技术进步奖一等奖。 对于创伤类、退行性病变、手术等情况造成的骨缺损，奥精医疗产品可进行填充并引导修复，材料应用领域广泛，主要为骨科、口腔和整形外科、神经外科等。2024 年，公司完成对德国 HumanTech Dental 公

	司的 100%股权收购,携带德国制造的高品质口腔种植体产品正式进入口腔种植领域。2025 年 6 月,公司自主研发的胶原蛋白海绵获批医疗器械生产许可证。2025 年 9 月,公司的新一代可吸收复合骨修复材料矿化胶原/聚酯人工骨产品获批第三类医疗器械产品注册证。 提问交流互动 1、收购德国种植体是否包含种植体的全套技术与资产? 答: 是的,我们收购的是完整的种植体系统,包括种植体、基台、相关种植工具以及全部技术文档。收购完成后,我们对口腔业务线进行了团队优化和资源整合,并在推进种植工具的国产化。 2、人工骨行业用量情况? 答: 人工骨集采落地实施后,我国骨科临床预计全年用量将达到约 1000 万立方厘米,相较集采前呈现跨越式增长。根据半年报公布的数据,公司 2025 年上半年的骨科人工骨产销量实现同比基本翻倍。 上述增长的主要动力是集采后骨科人工骨的临床需求得到较好满足:一方面,过去受限于产品价格,单台手术人工骨用量较低;另一方面,集采后,骨科人工骨的临床使用渗透率得到较大提升,越来越多医生了解和使用人工骨材料。以奥精为例,集采使公司骨科业务终端医院数量几乎翻倍,促进了公司骨科人工骨产销量的快速增长。 3、公司对“骼金”人工骨产品全年发货量有何预期? 答: 上半年,“骼金”产品的发货立方数实现同比翻倍。本次人工骨集采已平稳实施一年多,我们判断产品价格将趋于稳定,以保障产品临床稳定供应和厂家合理利润。基于此,我们对全年发货量保持乐观预期。 4、集采后,人工骨在骨修复材料中的渗透率如何?公司在人工骨市场的占有率是多少? 答: 目前尚无该指标的权威统计数据。但从行业趋势看:首先,集采政策极大促进了广大骨科临床了解和接受人工骨产品,通过集采报量,众多原本习惯在临床取自体骨和使用同种异体骨的医院开始使用人工骨。 其次,集采后人工骨终端价格大幅下降,既能减轻患者经济负担,也因其能避免取自体骨造成的二次损伤而更受青睐,使得临床使用自体骨的比例也在下降。此外,同种异体骨市场份额自去年下半年以来也大幅下降。 因此,我们预计人工骨将能较好地替代自体骨和同种异体骨的临床份额。在此背景下,我公司的“奥精”产品因其植入人体后可降解吸收的独特优势,展现出良好的产品竞争力,我们相信它将在临床中获得更好的表现。 5、未来“骼金”毛利率水平如何? 答: 随着集采后“骼金”产销量大幅增长、公司持续推进降本增效措施,以及未来胶原原料自产化的实现,预计产品的毛利率未来有望得到提
--	--

	升，并在行业同类产品中处于较好水平。 6、目前在产品生产中是否已应用自产胶原原料？这一转变对成本端预计能带来多大的节约效益？ 答：公司已于今年6月获得胶原蛋白海绵生产许可证，但目前生产过程中尚未使用自产胶原原料。主要原因是在生产许可证获批前，胶原仍依赖外部采购，有一定量库存；获得生产许可证后，我们正在推进规模化扩产的相关准备工作，在大规模生产中应用自产胶原还需要做大量验证。预计从明年开始将自产胶原用于人工骨材料生产。 在成本方面，我们预计自产胶原可较大幅度节约原材料成本，以2024年为例，若全部采用自产胶原，原材料成本能节约2000万元左右，明年起人工骨的盈利能力将显著增强。 7、公司胶原蛋白海绵产品获批后，是否有向其他适应症拓展的计划？是否会布局医美领域？ 答：公司目前已获批的胶原蛋白海绵产品的临床适用范围非常广泛，其应用覆盖了除眼科、神经外科、泌尿外科以外的众多手术科室，主要用于各类手术过程中的止血，同时有助于浅表组织创面和软组织的再生修复。公司将先做好胶原蛋白海绵在获批范围内的临床推广，未来的发展方向将紧密依据政策导向与市场需求进行审慎决策。同时，公司也具备向下游厂商，包括医美厂家供应核心胶原蛋白原料的能力。 8、公司神外产品“颅瑞”全年销售预期？神外产品的集采预期？ 答：从半年报情况来看，公司“颅瑞”产品销售同比增长较好，全年销售预计会延续上半年情况。目前公司神经外科产品尚未被纳入国家集采范围，也未看到相关的集采文件发布。若未来实施集采，我们预期神经外科产品的集采规则将延续理性、温和的导向，不会单纯追求大幅降价。对公司而言，集采有助于产品快速进入更多医疗机构，扩大临床覆盖和市场渗透，实现“以价换量”，若“颅瑞”产品被纳入集采，将是奥精进一步扩大临床渗透率、提升品牌影响力的良好契机。 在神经外科临床，公司“颅瑞”产品主要用于开颅钻孔、颅脑小面积缺损的填充和再生修复。神经外科是公司重点布局的战略领域，会有很大的空间需要发掘，今年公司开始组建了神经外科专业团队，同时加大市场投入，神外销售工作将会更加精细化，专业化。
日期	2025年10月20日

附件：与会清单

国盛证券有限责任公司	中信建投证券股份有限公司
上海光大证券资产管理有限公司	兴合基金管理有限公司
北京高信百诺投资管理有限公司	建信养老金管理有限责任公司
上海和谐汇一资产管理有限公司	阳光资产管理股份有限公司
众安在线财产保险股份有限公司	招银理财有限责任公司
财通基金管理有限公司	北京久阳润泉资本管理中心(有限合伙)

天瓴投资管理有限公司	上海明泓投资管理有限公司
浙商资产管理股份有限公司	中邮保险资产管理有限公司
信达证券股份有限公司	共青城胜恒投资管理有限公司