

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：2025-006

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:
参与单位或人员名称	网络参会投资者
时间	2025 年 11 月 6 日
地点	上证路演中心网络互动 上海证券交易所上证路演中心 (网址: http://roadshow.sseinfo.com/)
公司参加人员	1、董事长兼首席科学家 Michael Mingyan Liu (刘明岩) 先生 2、董事、资深副总裁兼董秘 David Fan (范湘龙) 先生 3、财务总监 倪暖女士 4、独立董事 程昉先生
投资者关系活动主要内容介绍	主要内容如下: Q1、您好, 请问公司今年有扩展其他业务的打算吗? A: 您好, 感谢您的提问。公司结合自身的自主研发及疗法创新能力优势, 持续开发创新疗法及产品, 保持公司在国内脊柱耗材领域技术领先水平的同时, 以现有产品线—脊柱、创伤及超声动力系

统为基础，利用公司运营网络促进公司现有运营产品的市场销售工作。截至目前，公司控股子公司云合景从开发的“表面多孔聚醚醚酮椎间融合器”已通过中国药监局的创新通道审查，公司正在尽快推进上述产品的注册工作。公司孵化并投资的春风化雨脊柱手术机器人及其相关智能化产品已通过中国药监局医疗器械技术审评中心创新医疗器械特别审查程序。目前国内外都在同步准备注册阶段，美国 FDA 可能相对快一点，预计 2026 年底获批；欧盟认证正在持续推进中；国内注册可能需要进行临床试验，目前正在积极与监管部门沟通相关注册材料的准备事宜。机器人的商业化要在上述准入证书获批之后，进行商业化落地。公司将持续推进运动医学、骨科新材料和人工智能 AI 等骨科相关领域的战略规划和业务布局。谢谢。

Q2、请问公司营收情况如何？

A：您好，感谢您的提问。2025 年前三季度，公司合并层面实现营业收入 39,146.62 万元，同比增长 17.65%。其中，2025 年第三季度实现营业收入 14,170.60 万元，同比增长 17.44%，公司业务在国内全面集采的大环境下取得了不错的业绩表现，国内业务终端手术量和销售业绩稳定增长，国际业务特别是美国市场业务保持了持续的业绩增长，水木天蓬国内及海外市场延续了前两个季度的快速增长。具体情况请查阅公司定期报告。谢谢。

Q3、请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？

A: 您好，感谢您的提问。面对国家骨科高值耗材带量采购，公司将依托三友在植入产品领域的疗法创新经验，加强与临床医疗机构的深度合作，加大研发投入，推出创新产品，积极推动新疗法的研发与应用，为患者提供更优质的骨科诊疗解决方案，提升公司整体的市场竞争力。2025 年 2 月完成对水木天蓬剩余少数股权的收购，公司将进一步巩固并扩大水木天蓬超声骨刀产品的市场优势，通过结合超声止血刀和超声吸引刀等产品，形成多科室协同的产品矩阵，利用骨科以外科室的市场认知和市场经验，增强销售能力，以综合的产品形象和专业的销售能力，覆盖骨科以外的市场，实现多领域协同发展，为更多患者和临床医生提供优质解决方案。同时，公司将积极推动国际化业务的发展，利用国际领先的骨科手术机器人和超声能量产品，结合疗法创新的植入物系统，打造具有市场竞争优势的产品力组合。同时公司会联合美国、欧洲和澳大利亚高端医生开展深度医工合作完善适合美国、欧洲和澳大利亚市场的疗法创新产品线，树立疗法创新，技术领先和快速响应医生临床需求的公司品牌形象，全力推进美国、欧洲和澳大利亚等高端市场业务的增长。谢谢。

Q4、为什么公司营收与净利润增长不成正比？

A: 您好，感谢您的提问。2024 年是脊柱高值耗材带量采购在全国范围内落地实施的第一个完整年度，公司脊柱产品的终端销售价格大幅下降，对公司业绩产生了重大不利影响。在公司产品发货

	<p>量同比提升的前提下，导致公司 2024 年净利润较低。2025 年公司积极应对行业变化，利用自身创新疗法优势，不断进行新产品的开发和合作，促进终端销售的持续扩展和渠道下沉，公司取得了较好的业绩表现，水木天蓬国内及海外市场持续增长等原因导致公司净利润增长较快。谢谢。</p> <p>Q5、公司前三季度毛利同比上升主要原因？</p> <p>A：您好，感谢您的提问。2025 年，公司在脊柱带量采购全面执行的压力下，不断进行新产品的开发和合作，进一步丰富和增加公司的产品线，进一步改善产品销售结构，提升公司综合毛利率。谢谢。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 11 月 6 日