

王在存 中信建投医药首席：

好的，谢谢会议助理。那么各位投资人大家下午好，欢迎大家参加威高骨科的 2026 年中报业绩交流电话会。我是中信建投医药的王在存。那么今天，和我一起主持会议的还有我们团队一直覆盖骨科和威高骨科的刘慧彬和李虹达两位同事。那么我们看到公司，这个昨天晚上，这个发了这个公司的中报，整体来讲的话，这个虽然说骨科行业现在面临终端手术量的阶段性的波动因素，包括脊柱集采要续约这些事情，实际上这个之前很多投资人也有预期了，但是我们也看到了公司在这个运动医学，脊柱微创等等领域是在快速增长的，而且，降本增效的推进下利润率也有优化。

而且，新兴的领域比如说手术机器人呀、智能导航、3D 打印等等领域，有很多产品也值得期待。那么，这个我想，这个大家也非常期待和公司进行深度的交流。所以说今天，我们也非常荣幸，邀请到了公司的董事长陈敏总。总经理李进渠总，财务总监吕苏云总，董事会秘书林青总和大家一起做一场交流。那么同时，主持会议的还有华福证券、国泰海通、天风、国联民生、国信、东方财富、东北、兴业、华创、申万宏源和中金的分析师朋友们。那接下来的话，我们就先请公司领导给大家介绍一下上半年的经营业绩情况，之后的话就请我们团队的虹达来主持一下后面的问答环节，那谢谢各位领导。

威高骨科董事长：

大家好，主持人好，各位投资者大家下午好，欢迎大家参加威高骨科 2026 年中报业绩的交流。下面由我给各位做公司的中报业绩和未来发展规划的一些简要的介绍。那第一部分，我们来到这个中报业绩，那我们威高骨科持续深耕脊柱、创伤、关节等传统骨科的核心领域，围绕手术的微创化、智能化以及生物活性材料创新的行业趋势进行快速的布局和拓展。构建形成精准诊断、智能规划和微创治疗的全链条骨科数字化的诊疗全场景的一个解决方案。那 2026 年上半年，公司共实现营业收入 7 亿 0442 万，同比减少了 4.9%，实现归属于上市公司股东的净利润 1.32 亿，同比减少了 6.8%。

扣除股份支付费用的影响，实现归属于上市公司股东的净利润为 1.45 亿，同比减少了 4.64%。那营业收入和净利润的主要来源依然是我们骨科的核心板块持续领跑。那略降的主要原因，是由于公司面临今年的新一轮的带量采购的窗口期，那我们进行了主动前瞻性的调整。渠道的产品结构和布局所带来的短期表现。这一调整本质上是因为要应对集采的常态化、渠道利润结构的重塑、库存的管理以及终端竞争逻辑的变化这一系列的战略举措。短期体现在出厂端收入的确定口径跟价格的变化，那中长期，是服务于我们市场份额的持续提升、费用的优化以及盈利质量的改善。

公司正在积极驱动新的增长曲线的加速度，那尤其是在运动医学产线的拓展、骨科的微创产线的投后整合、海外产品的注册以及市场拓展及研发创新等方面持续地取得成果。主要来自以下几个方面。那第一，在骨科的核心植入板块，公司启动了销售模式的转型，精细化管理终端的植入，进一步实现渠道体系的扁平化和高效率。匹配以骨科各亚专科的事业部，积极开展符合临床需求的学术推广。持续通过跨事业部医院的覆盖规模的效应，推广以疾病为中心的威高多产品组合解决方案，微创术式的技术普及，那以及稳步提升合作医院的覆盖质量和数量。

其中运动医学的业务尤为突出，在本报告期内完成了渠道体系的重塑和价格体系的优化升级，成功吸引并建立了行业运动医学高端专业人才为班底的营销团队。在研发和生产方面，加速

推进运动医学产品的质量提升以及产品家族的完善。上半年运动医学共实现了营业收入约4170万，同比增长了173%，凸显了新业务迅猛增长的势头。公司目前也正在积极筹备脊柱、创伤、运动医学的集采报量工作。从已开展的国采接续项目来看，协议量的总量总体呈现增长的趋势。

我们预计，新一轮骨科集采续约项目的协议量有望保持持续的一个增长。公司正积极进行筹备，争取在量、价方面都取得相较前一轮更优的结果。来推动我们公司的核心植入物的业务，在新的集采周期可保有持续双位数的增长。那第二，在智能设备与耗材板块，在本报告期内，公司完成了杰斯拜尔与上海金创、浙江量子的全面整合，成立了骨科微创有源设备研发中心和技術服务中心，满足从简单到复杂的阶梯化微创治疗手术的需求，实现技术路径的全覆盖。

公司通过并购取得的骨科的超声刀为微创手术必备的有力产品。那我们拥有五合一多功能不断刀可切金属，并以灌注泵压力检测联动为差异化竞争力的超声骨刀，全面打破了同质化的现状，形成了高端引领，构建了脊柱外科业内最完整的微创解决方案。那我们上半年在各大骨科展会和广泛的试用中，临床试用当中得到了专家和代理商的好评。我们拥有上半年就拿到了超过百分有50余个的设备订单。那通过脊柱国采，针对纤维环的缝合器、射频类的刀头、动力系统的耗材，那进行全面突围，那预计新增加了300多个医院的覆盖。

在本报告期内，智能设备与耗材板块实现了营收约6335万元，同比增长超过15%，销量同比增长超过了18%，保持良好的增长增长势头。那第三个，我们在功能修复与组织再生板块，报告期内，公司持续完善威高肌骨非手术治疗的生态，推动PRP、人工骨产品与植入耗材临床配套，同步与头部的院校科研机构展开布局新一代的活性人工骨、再生修复类的创新产品，持续巩固细分赛道的优势。报告期内，人工骨的销量同比增长超过13%。在接下来要进行的人工骨集采的续约当中，公司将充分发挥上个周期报量最多、使用量最大的优势，确保本周期的存量市场稳中有升。

另外，着重开发空白医院，利用BMP2活性产品的高临床价值、高毛利的优势进行宣导，扩大BMP2活性人工骨的报量，争取在本周期中持续保持人工骨产品的高增长。那第四，稳步推进全球化的布局，加快海外市场的开拓。公司今年上半年组建了专职的海外注册团队，持续推进脊柱、创伤、关节产品线的海外注册矩阵，覆盖了欧盟、东南亚、拉美、非洲等区域。上半年新增的海外注册证59张。那一托我们在海外举行的国际学术会议、海外的医生交流、经销商的持续培训，打造我们的海外品牌。

逐步搭建多层次的海外推广体系，扩大海外市场的覆盖面。报告期内，公司共收到海外订单金额6500万余，6500余万元，与去年同期相比持续保持近40%的高增长，预计下半年将持续保持增长的势头。第五，我们坚持医工协同创新，完善我们研发管线的布局。上半年，威高骨科上海创新中心正式成立并交付使用。我们专门成立了医工转化的团队，加大与全国骨科临床中心的医工转化合作的力度。我们将重点攻克骨科的微创化、新型的生物材料、智能的植入物与诊疗人工智能体，为临床创新到产品的产业化增速。

其中，将聚焦攻坚骨科的新型生物材料，实现关键原材料国产化，这是我们的主要目标。一定要攻克我们的骨科的核心原材料的壁垒，解决关键材料依赖进口的这个问题。重点研究可降解的生物材料、仿生的金属复合材料、钽涂层等骨科的关键生物材料，布局我们的智能植入物与数字化产品。为主要的目标，那这个目标的达成将有利于我们发展智能骨科、精准骨

科相关的产品，打造全链路的数字化的研发平台。建设我们现代化研发的实验条件，推动我们的骨科诊疗朝向精准化、智能化、普惠化的方向去发展。

那报告期内公司的新增多类医疗器械的注册与备案的凭证，那包括我们国产 PEEK 的融合器、一次性使用的等离子刀头，可弯曲的骨水泥填充器等等。截至期末，公司合计拥有三类的医疗器械注册证 173 张，创新产品的储备持续丰富。同时，公司持续推进原材料的国产化与工艺的优化，实现提质降本。第六，落地我们的数字化与精益生产供应链的垂直整合，推动全链条降本增效。公司持续推进自动化和数字化工厂的建设。搭建制造数字化管理平台，实现生产数据实时可视、排产动态调度，提升柔性的生产能力。

通过工艺转化优化、工装的改进、流程的精简、设备的运维升级，持续降低物料损耗与停机的损失，更好地匹配我们客户的小批量、多批次的订单需求，交付响应能力持续改善。那我们现在来到第二部分，对吧，对未来的展望。那面向未来，骨科的行业短期我们相信仍会有面临终端需求波动、集采的常态化和市场竞争加剧等等挑战。但威高骨科深刻的洞察并判断行业发展的新趋势和长期的趋势。公司将坚持长期主义，更加注重增长的质量、创新的转化和经营成果。

那围绕这些目标，我们重点会做好以下五个方面的工作。那第一，我们要持续强化骨科核心植入物的基本盘，持续提升我们的市场份额和终端的覆盖。公司将坚持做深做广的市场策略，把握我们集采的续约窗口，推动我们的核心产品放量，用数字化的管理体系来精准提升重点医院的份额和县域市场的渗透。进一步通过对于战略客户的精准支持来提升我们商业运营的质量。第二个方面，加快创新成果的商业化落地，推动我们创新业务的高质量发展。公司将通过持续的对外合作和并购，提升我们智能设备与耗材板块、功能修复与组织再生板块的产品布局，加快推进我们诊疗人工智能体和全链条骨科数字化诊疗平台的建设，来形成我们更加多元、可持续的增长结构。

第三，坚持医工协同创新，提高研发成果的转化效率。公司将依托上海的创新中心，以我们强大的工程技术能力储备，建立和全国乃至全球顶尖骨科医疗临床机构的合作网络和长效的合作机制，为我们骨科诊疗的创新加码增速，为我们创新体现成为临床价值和商业价值。第四，持续推进精益管理和数字化的转型，来夯实我们的盈利能力基础。公司将把降本增效贯穿我们的研发、采购、生产、供应链、销售和交付的全过程，更加重视我们产品的结构、费用的效率。

库存的周转以及经营的现金流，持续提高我们的人均效率与运营的效率，推动我们的盈利能力逐步改善。第五，稳步推进全球化的布局。公司将持续推进全系列产品海外注册，集中我们的资源开发战略市场。加强我们的学术推广和本土化的本地化的一个服务能力，推动海外业务向专业化体系化运营升级，逐步提升自有产品自有品牌的国际影响力。那公司正向骨科医疗科技平台转型，我们的管理层将聚焦主业，强化执行，以经营成果兑现战略价值，为投资者创造长期回报。

那我的报告就到此，谢谢大家。

李虹达 中信建投医药分析师：

好的，感谢领导的详细介绍。然后我是中信建投医药李虹达，然后接下来我们进入提问环节。

那请会议助理来播报一下线上提问方式吧。

会议助理：

大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。

李虹达 中信建投医药分析师：

好的，那我这边先请教领导几个小问题，就一个是还想请教一下，这个脊柱、运动医学等集采目前的一个进展状态，可能比我们年初预期的这个集采的落地的速度还是要相对慢一些。然后那后续的话的一个时间表，我们是什么样的一个预期，然后包括这个集采落地之后，可能对这个市场份额提升的一个这个趋势的展望。然后第二个的话，我们也看到这个脊柱微创和运动医学，上半年还是保持了非常快的一个增速的。然后这两条产线我们今年的一个增长目标是怎样的？

然后也想请教一下，就是公司整体的一个这个收入利润今年的一个经营目标的一个展望，谢谢。

威高骨科总经理：

那就我来回答吧，这个感谢你的提问。这个带量采购这件事儿，这个整个续约，确实是这个比原来预期是拖了一些，因为基本上整个这个周期的这个执行应该在今年春天，这个就应该到期了。那么目前，我们也充分地和国家联采办进行沟通。主要原因，这个确实他们的这个带量采购工作确实比较多，因为最近看到他最近做了很多相关的这带量采购工作，尤其是这个第七批带量采购。那其实他是把第七批带量采购作为一个标杆，那么引入了一些新的规则和新的方法。

这样，我们在续约的时候也可以作为参考，大家可以看到有什么锚点价呀，包括标准差等等相关的情况引入，所以我们现在沟通下来的时间进度。脊柱、运医、人工骨这三项的国采续标，大概应该在9到10月份，它会进行相应的需求量报量以及这个采购价的提报。那么厂商的时间也差不多，所以说基本上应该在10月份到11月份就可以把这个招标做完。那么如果执行的话，应该在年底或明年一季度，然后分别执行相应的价格。那么这个对市场份额的话，我觉得我们还是比较有信心的，因为我们在上一轮的带量采购中，我们的脊柱的报量的份额大概占到脊柱开放的份额大概占到20%左右。

那么椎体成形，我们的份额大概占在10%左右，那么运医当时是3%，那么经过这三年的变化，我觉得我们尤其在这个微创领域吧，就是包括椎体成形等等。运动医学的这个领域，我们的份额都应该会有一个不错的进展，肯定是会大于上一期的这个情况。那么您知道第二个问题就是说关于这个增长目标，那我们确实是上半年的运动医学和脊柱微创都取得了一个不错的增长。我们运动医学的这个增长是翻倍的，那么我们全年的运动医学应该还会保持这个势头，增长率应该还是比较大的，那么我们应该是在50%以上的增长。

那么脊柱微创，因为我们整个脊柱微创，是包含了我们椎体成形。那么我们的这个如果不含椎体成形的话，我们单纯指内镜，有些设备耗材这类的，我们肯定是在20%以上增长，那么

含上椎体成形加在一起，我们也可以保证在双位数的增长。好吧，谢谢。第三个问题是要问到利润吗？还是问到什么？

威高骨科董事会秘书：

李老师，第三个问题你是问的是全年的指引吗？

李虹达 中信建投医药分析师：

对，就全年可能整体的一个收入利润的目标，看是否再方便帮我们介绍一下。

威高骨科董事会秘书：

全年的话，我们现在来看的话，就是还是会保持一个稳定的一个增长的一个势头。所以我们的目标，还是说朝着这个股权激励的这个设定的目标去努力。但刚才我们总经理李总也介绍了，就因为这个集采续约的这个进展的推迟，所以可能对于我们这个核心板块这一块，就是它带量采购之后，因为他经销商他要看这个带量采购的结果，然后再布局就是下一步的这个进货呀相关的。所以我们整体上来看的话，这块儿不会减少，就长期来看不会减少我们的业绩。

因为他今年如果是这个推迟的话，那肯定明年的话，我们这个结果就会好一些。所以其他方面的话，都是很正常的一个推进和增长的势头，李老师。

李虹达 中信建投医药分析师：

好的，谢谢。好的，那我就是这些问题，然后接下来请华福证券的老师来提问吧，谢谢。

吕晔 华福证券医药分析师：

好的，谢谢管理层，主持人给我提问机会，我是华福医药分析师李晔。我想请教一下，我们今年海外下半年的预计增速，目前的话主要覆盖哪些？

威高骨科董事长：

挂断即可。

吕晔 华福证券医药分析师：

喂，请问管理层可以听到我吗？

威高骨科董事长：

可以的。您的问题是说今年下半年是吧？

吕晔 华福证券医药分析师：

对，还有未来两三年我们海外的一个增速，还有覆盖的区域，哪些区域增速比较高一些，然后占比高一些。谢谢。

威高骨科董事长：

好的。然后，我觉得我们海外的这个发展来自于两个那个业务手段，一个是通过持续的一个商贸商业贸易，然后第二个是通过就是我们的并购。这两个，一个是短期一个是可能对我们的海外的这个业绩产生那个不同阶段的这个影响吧。总体来讲，在近期来



今年跟未来的两三年，我们的增速肯定保持双位数的比例的一个增长。然后，我你看我们这个海外取证的这个速度，那尤其是我们在海外的这个全系列产品，因为威高跟其他的这威高骨科跟其他我们的骨科的这个公司，有非常大的一个区别，就是我们产品线特别的广。

然后，这也对我们其实海外注册取证投入也产生了非常大的一个挑战，但是我们持续在海外投资，海外的注册上投。投更多的资源吧，不管人力还是那个财政方面的这个支持，我们希望就是短期里面我们通过双贸能够有双位数的一个增长。那刚刚问到一些重点的开发的区域，那我们最近一两年重点开发的区域，基本上都给我们带来了非常好的一个业务的成就。那一个是在南美，我们在巴西、墨西哥、秘鲁，还有那个阿根廷。那在欧洲，主要是在德国、意大利跟土耳其。

那中东非来讲，我们今年主要开拓的是沙特跟阿尔及利亚、坦桑尼亚以及南非。那亚洲，我们在马来、在泰国以及印尼、韩国，都有非常好的一个业务布局。那整体的情况是这样的，那我们有战略市场，比方说亚洲，我们认为就是一个非常重要的一个战略市场。那我们也能够跟我们的这个威高集团的海外能够形成一个横向的这个渠道的一个互补，这也是我觉得我们跟其他的一个骨科的专业性的公司产生的很大的一个差异化的区别。那我们横向可以利用我们威高集团在海外成立的分公司、办事处，以及我们的经销网络，那进一步的在我刚刚讲的南美、欧洲、中东非跟亚洲吧，来扩大我们的业务的覆盖。

我回答完了，

李虹达 中信建投医药分析师：

好的，谢谢领导的介绍。然后接下来请国信证券的老师提问，谢谢。国信证券的老师在吗？那我们先请东北证券的老师提问吧，谢谢。

古翰羲 东北证券分析师：

好的，各位领导下午好，我是东北大健康的古汉西。我们组想请教一下，就是关于集团的骨科手术机器人的一个最新进展，包括产品的临床和注册的一个时间表，以及相应的公司到并表到我们这儿有没有一个具体的一个时间表可以披露出来。然后还有就是除了机器人以及杰斯拜尔，对于其他的设备类的产品，还有没有进一步的自研或者并购的一个规划，谢谢。

威高骨科董事长：

好，那个你最后的一个问题，我先小问题我先回答你，因为对我们来讲，就是骨科相关的这设备类，肯定是我们一个比较重要的一个发展的一个方向。那不仅是研发，还有我们的商业的目标。那去年，我们也有成立了一家那个合资的叫威影公司，那威影公司，主要是针对我们骨科的功能性的 CT、负重 CT 那进行合作，那不仅是有研发的合作，也有商业化的合作。那个，就是说我们预期在今年的第四季度吧，那会取得第一张的一个注册证。那陆陆续续，我们的负重位的 CT，在威海，我们的工业园区吧，在我们自己的这个园区里面会有四代产品，在未来那个两年里面，完成取证跟布局以及本土化的一个生产。

那这个项目，将有助于我们在整个骨科领域能够提供影像学方面的这个贡献，所以这也打破了我们目前来讲只能做治疗，那我们能做诊断，那有了负重 CT 以后，我们可以加入诊断，那更好的做术前的这个力线规划，然后，这是我想这是我们的一个非常重要的一个设备。那第二个设备，刚刚也讲到过那个我们有很多的这个有关微创类的这个设备，那动力呀、内窥

镜呀，那还有超声骨刀，那这些都是我们手术当中用的，我们可以称为是个小设备对吧？那这个小设备，是我们通过并购了杰斯拜尔对吧，并购了两三年前并购了浙江量子，然后在上海建立了金创。

那这样，我们整个叫新金创的公司，将来就是服务于这些那个微创类的这个小的智能设备，那这部分设备，将来也是要跟人工智能进行很好的一个功能整合吧，然后。还有一个就非常重要的重要是手术机器人，骨科的手术机器人。我觉得骨科的手术机器人，在我们的整个骨科的手术里面，现在已经形成了一个必须具备的一个战略产品。那我们在那个我们的威高威高的集团吧，我相信你们也关注到了威高集团投入了一家微智的机器人公司，那这个微智的这个机器人公司，目前这仍然在我们上市公司的体外进行培育。

那我们的业务端，在遵守关联交易的规则的基础上，跟我们这个上市公司进行人工关节方面的搭配，正在做合作的推广入院。那在股权方面，也会在未来吧，不久的未来，那是我们公司的发展需要适时并入我们的上市公司，那讲到这个骨科的手术机器人，我想，稍微做一点更多的这个分享吧，那首先，在 2024 年的这个年底。我们已经取得了第一张这个注册证，是围绕膝关节的。那我们对于骨科的这个手术机器人，威高的手术机器人战略定位，我们是在第一阶段是聚焦关节领域的。

我们希望，能打造我们整个智能设备跟这个植入物关节，我们能够形成闭环，来提供一个整体的一个解决方案。所以在第一期拿到的注册证是只有膝关节的这样的一个适应症。那现在在进行拿第二代这个机器人的二代，那二代的机器人的这个适应症将会实现两个非常重要的一个目标，一个是降本，那我们新一代的 2.0 的这机器人，在那个成本上将会下降 50%。那在功能的适应症的覆盖上面，能够做全线的这个骨科的手术，包括髋关节，包括全膝关节，包括我们的单髁，还有包括高位的胫骨截骨，那也是围绕我们整个这个骨科的这个关节的置换吧，能够做全面的这个布局。

所以这个，是我们定位是第一步的定位是这样的。但中长远来讲，那我们的骨科机器人覆盖肩关节，覆盖其他的骨科的类型的这个手术，那也是在我们的这个布局当中的。那最新的进展来讲，就是在 2026 年我们也取得了非常多的这个进展。那一方面，我刚刚讲的研发的这个进展也非常多。那我们这些研发的进展，都是跟那个头部的医疗机构，骨科的这个头部医院进行横向的一个合作。那确保那我们新一代的机器人的平台，在将来落地商业化的时候，能够在技术上，能够在自动化的切割上面，是在整个行业里面处于领先的，这个领先的这个领头羊的这样的一个角度。

那第二，就是我们其实在生产线上的这个方面的建设也实现了批量交付，所以上半年，我们自有产品的发出保持非常好的一个势头。那我们增加了非常多的医院进入到临床的试用，上半年又增加了 5 家医院，那为我们后续的商业化持续的储备增加了院点。那上半年，我们累计完成了机器人辅助手术超过了 500 多例，那临床使用已经进入了常态化一个爬坡的这个阶段。那这个是非常重要，我们在研发上再增加一个，就是我们在末端动力等配套设备上，也有了非常大的一个进展的一个研发进展的一个顺利。

那预计今年年底应该也会取得一个三类的注册证，那这样的话跟我们的未来的手术机器人形成一个配套组合。那我们的设备类的产品矩阵，尤其围绕机器人方面将会非常的好。那在机器人的知识产权上面，那我们上半年新增了 PCT 国际专利的申请以及多项的发明专利，并且

与国内的顶级的骨科的医疗临床机构保持深度的医工合作吧，使得我们的技术的壁垒能够持续地加固。所以提到刚刚说我们的业务规划会怎样，那我们短期里面可以关注到，今年 2026 年的 1 月份，国家医保局的手术机器人的收费立项指南已经落地了，所以整个行业进入到了收费有据的新阶段。

那这对我们来讲也是一个非常重要的一个政策提示跟窗口期。那我们将在近阶段吧尽快的加大我们的研发投入，增加我们的市场的这个试用，样机的试用，那使得我们的这个研发的这个技术的这个提升，在短期里面 2026 年能够有一个非常大的一个飞跃。那使得将来，在未来的一到三年，就是使得我们这个手术机器人能够跟我们的这个耗材，特别是人工关节结合在一起，跟我们的那个智能负重 CT 结合在一起，那在市场上形成独一无二的一个竞争态势。另外一方面，我们觉得集成出海是非常重要的，所以，我们目前来讲，也加快我们在海外的专利的一个申请，跟我们专利壁垒的一个搭建，稳步推进我们海外的注册跟销售。

长期来讲，我们觉得机器人一定是跟骨科紧紧结合在一起的，那共生长的这样的一个生态。所以对我们来讲，持续地去提升手术机器人的技术壁垒，提升我们的服务能力。那不管是临床工程师的这个服务能力，还是医生的这个学术能力、临床应用能力，都是我们非常关注的点。那我们也关注到了这个人工智能加入到机器人上面可以做更多更新的这个事情。所以我们也布局我们远程手术的辅助操作类的这部分的技能的这个升级，那使得，我们将来可以在远程手术的辅助操作费的这个价格项目上，能够取得更多的这个营收。

好吧，这是我对手术机器人的这个分享。谢谢主持人。

古翰羲 东北证券分析师：

明白，谢谢领导的分享，我们组没有其他问题了，谢谢。

李虹达 中信建投医药分析师：

好的，谢谢。那接下来请兴业证券的老师提问，谢谢。

龚涵清 兴业证券分析师：

好的，谢谢管理层给我这个提问的机会，我是兴业证券的龚寒星。那我这边的话，也是想针对我们海外的业务跟领导请教一下。就是我们目前看到海外，就是我们骨科耗材出海的时候，有没有碰到哪些这个难点，或者说我们可以去观察的一个业务进展的节点，包括可能详细来说，包括这个我们在海外的这个注册，然后仓储，渠道，包括品牌以及在当地的 KOL 这样子的等等各个方面。就是我们有没有碰到哪些这个一些挑战吧，或者说我们公司相应的一些优势和一些机会。

对，就这个问题想跟领导请教一下，谢谢。

威高骨科董事长：

好的，那这个我也来分享一下，我觉得可能有蛮多挑战的，因为海外市场跟中国的市场还是有很多的认知上的很多的差别。我认为可能排序第一的是，我们在市场推广上有非常多的不一样的地方，因为我们的骨科耗材在中国来讲是比品牌比价格比成本对吧，但是，在海外市场来讲，建立品牌信任是一个长期的需要去投入的这样一个工作。然后跟我们的海外的经销商，那以及海外的这个医疗机构建立长期合作的关系，那跟在中国市场上做还是有很大

的不一样的地方的。

所以我觉得在我们的海外推广这肯定不是一个单纯的贸易业务。所以对我们来讲，就是说我们是非常擅长做那个学术的这个学术的推广，跟高质量的 KOL 的资源跟临床证据的这个收集，所以我们也非常有信心。那我们今年年初的时候，又增加了、扩大了我们海外团队的这个规模。那我们希望，就是我们持续在海外的这个市场推广上，能够形成品牌溢价跟学术的壁垒。那我相信在 5 到 10 年以后吧，我们海外的这个竞争才刚刚拉开序幕。这是第一点，我认为就是说建立这个品牌信任跟长期合作关系，那是我们非常重要的一个课题。

那第二个，就是说我认为这个注册准入是一个高投入的这个项目，因为很多你看那个走得比较快的这个公司，基本上布局都是在 10 年以前，甚至于在 15 年以前就展开了这个 CE 和 MDR 的很多的认证，FDA 的很多的认证。那这些起步起步比较快的公司，通过长期的布局，能够使得他们在海外的渠道的布局上可以有先发的优势。那威高骨科，我就觉得我们，可以以一个比较强的一个加速度切入到这个海外的市场上去。所以我们在最近几年里面，我们有密集的非常厚重的这个投资吧，人力呀物力呀包括资金，使得我们在海外的准入上面，在短期里面能够有一个很好的一份答卷。

虽然注册周期比较长，我相信就是经过近阶段的几年的、一两年的这个密集的这个投入吧，我相信我们拥有更多的海外的注册证了以后，也使得我们在海外市场的这个搏击能够有更好的一个条件。那第三个，的确就是因为骨科的这个产业还是有非常强的这个物流的这个属性，特殊性，所以我觉得，我们在仓储上面，在备货上面，也是在面临非常大的一个这么新的一个话题吧。但与此同时，我们也关注到，关注到像华润，像那个国药，像国科恒泰，这些那个央企或者是实力比较大的这个物流企业吧，物流配送企业，他们也展开了在海外的这个仓储物流的一个布局。

我相信，我们新一轮的在海外的仓储那个渠道布局，我们必须跟这些公司站在一起。那我们不仅有在中国有非常好的一个合作的这个背景，跟互相交流的这样的一个经验财富吧，那使得我们在海外，比其他的这个国家的海外品牌，将会有更好的一个初始的一个速度吧。这是我的分享，谢谢。

龚涵清 兴业证券分析师：

好的，好的，谢谢领导您讲得非常的详细。那我这边可能想再追问一个小问题，就是根据我们现在在海外拿证的这个进度，就是我们预判大概从什么时间点，我们这个海外的主要国家的这个证就拿得应该是说差不多了。或者说我们反过来说，大概我们现在已经拿到的，大概主要国家的这个证，比如说拿了 70%，这样子的一个进度，能不能请领导帮我们看一下，谢谢。

威高骨科董事长：

对，那我们目前来讲，取得的主要的 CE 跟 MDR 的证书是在创伤跟脊柱。但是这些产品线，我们又最近几年其实又拿到了新的一些那个新注册证。对于这些新的注册证，同样面临在那个海外的这些那个注册证的升级吧。那与此同时，我们积极推进的是关节这些产品的认证工作吧，所以我觉得 2029 年吧，那对我们来讲是一个我觉得是一个划时代的这样的一个区别。那我们产品的矩阵在海外的布局将会有非常不一样的一个一个，怎么说一个态势那。那与此同时，MDR 的认证的确是欧盟市场的一些基本要求吧，也是多国注册参考的非常重要的一个

标准。

所以下一步，就是说我们督促推进是我们非常重要的一个内容了。所以这个问题就简单回答到这儿，

龚涵清 兴业证券分析师：

好嘞，谢谢领导，我这边没有其他的问题了，感谢。

李虹达 中信建投医药分析师：

好的。那接下来请国信证券的老师提问，谢谢。

张超 国信证券分析师：

好，谢谢虹达老师，管理层好，我是国信张超，感谢给我提问的机会。想就创新研发这块再跟领导跟进问一下，因为刚才董事长也提到了公司在上海设立了创新中心，那我们的这个创新中心它的主要工作目标和近期的这个重点研发项目会有哪些？那另外就是在医工合作上也看到公司和上海瑞金医院达成了多项的这个医工转化项目的合作，那我们这些合作的这个项目它会有哪些的创新亮点？主要就是这个问题，谢谢领导。

威高骨科董事长：

好，所以同同样的我也非常高兴回答你这个问题。然后，大家都关注到我们在上海建立了这个创新中心。这个建立这个创新中心，我想从字面上就比较好理解。那一个是在上海这个地理位置那非常独特，那第二个它的使命就是创新。那我相信因为上海聚的确汇聚了非常多的顶尖的，我们不应该说是中国乃至全球的一些医院的这个临床资源。那不仅你刚刚提到了瑞金，像上海六院它也是国家级的这个临床临床中心骨科临床中心。那我们交大对吧，还有那个复旦对吧，还有那个上理工，都有非常好的这个高校的这个科研的资源。

那我们医疗器械的产业的生态在上海也是非常的好。所以我们认为，这个上海当然了北京、广州、深圳都很好，但是上海对我们来讲是可以开始我们高端研发、医工交叉、科研合作、成果转化的第一个战略高地。那我们也比较便于我们跟临床进行紧密的联系，打通我们整个产学研这样的一个链条。那我们在上海也比较容易引进一些高端的人才。我们最近也在看一些海归，一些包括海外的这个骨科的这些很大的中心的专家教授，那比较更容易在上海给我们展开这样的话题，来帮我们补齐在研发上的短板，也帮我们提升我们高水平的这个研发团队到另外一个高度。

所以整个创新中心，就是一个创新驱动的一个使命，我们也希望通过在上海，不仅在对全国对接，跟全球国际也进行对接吧。真正实现我们高端产品管线的一个全面一个建设。所以这是他们的一个主要的一个工作的这个设立原因跟目标吧，所以我们最近工作的目标展开在做的，希望大家有时间也到实地来去我们的创新中心进行考察。那我们在不同的楼层都有这个生物材料，还有智能的植入物，智能的设备，数字化产品，研发的这个自己的实验室，那也有跟医院合作，成立的联合实验室，那也有我们的试制车间，那也有我们的培训教室。

那这个整个一栋 12 号楼，都是我们一个非常好的第一个展示我们的工程转化的这个能力，那给我们的临床机构也产生非常好的一个信心，跟合作的一个意愿跟兴趣。那更多的，是我们在这里会引进更多的人才吧，那使得更有实力，在我们的这个创新中心里面能够展开更多

的研发工作。那最近，大家也观察到我们跟瑞金在黄浦区成立了这个 RWH 的创新中心。那这个创新中心，其实是一个孵化中心来着。那我们也希望，就是把我们的这个实验室，骨科的实验室能够搬到离瑞金医院更近的一个地方。

目前来讲，我们有非常多的这个骨科的项目在跟瑞金医院展开合作。那在骨科的也有烧伤科的这个合作。那这里面有一个非常重要的亮点，我们希望也能够尽早把它立项，那就是骨胶水，骨的一个粘合剂。那我们总体来讲，在医工转化是我们这个创新中心另外一个非常重要的一个使命了。那现在看起来，就是说我们已经跟积水潭医院、北京积水潭医院、上海瑞金、六院多家医院我们成立了这个联合的实验室。那我们一共有 70 多个医工项目正在对接当中，那其中 60 个已经进入到了这个概念验证当中，那有三个项目已经在转化的洽谈当中了，那这是一个非常好的一个示范。

我觉得我们在那个整个上海也得到了这个临床机构、医疗机构对我们的这个评价，我们希望这方面能够做得更多更广吧，好不好，谢谢。

张超 国信证券分析师：

好的，好的，谢谢陈总详细的解答，我这边没有其他的问题了。

李虹达 中信建投医药分析师：

好，谢谢领导，那接下来请国联民生的老师提问，谢谢。好的，感谢给我这个提问的机会。我想请教一下，就是关节业务向普通经销模式切换目前的整个进展如何？然后这个对收入和利润的一个影响，以及麻烦展望一下后续费用优化的空间，谢谢。

威高骨科总经理：

我先说一下吧，这个其实关节业务的整个切换，在去年年底和今年年初的时候基本已经切换完毕了，这个对今年 26 年的收入影响非常小，是百万级的，这个非常小。那么整个销售模式转换同时，影响到我们的收入费用等等这些，对基本的利润影响也不是很大。所以说就像您刚刚提到说这个对利润的这个后续优化空间这儿，其实对关节这个您刚说到这个向经销商模式转换这个事儿，基本上已经在上一个财年基本上已经处理完了。那我们在财年的这个上半年也基本上在第一季度也就影响很小，所以到第二季度已经没有太多影响。

基本上这个有这么一个比较实际的情况。你还有其他问题吗？喂，你好。

李虹达 中信建投医药分析师：

对，好，谢谢领导。那如果没有其他问题的话，那我们接下来接入这个中金公司的老师提问吧，谢谢。

吕晔 华福证券医药分析师：

好的，谢谢管理层接受我的提问，我是中信建投医药分析师于波。我刚刚听了领导讲了关于海外的一个情况，还是想再请教一下。一个是就是说我们国内这块的一个渠道库存，因为现在经销商可能因为要续约拿货的一个意愿没有那么强了，那国内的这块的一个渠道库存的趋势或者是现状是怎样的？然后海外因为我们现在增加海外的经销商，或者是在扩大销售的覆盖、市场的覆盖，那是否海外的渠道库存在往上升？这个是对，我先问这第一个问题。

威高骨科总经理：

好，谢谢。我先回答您第一个问题，就是我先说海外吧。因为其实刚才陈明总也讲到，关于说这个目前的整个行业大趋势，目前在国外，我们国内的一些大的医药平台在国外在建仓。但是，目前我们因为我们整个海外的业务，体量还不是很大，在这种情况下，其实我们还是直接面对的是我们的一级经销商，所以说在我们的海外的情况下，我们并没有出现这个库存增加的情况。我们现在目前，还是这个保证在经销商的每季度订货呀，根据他的需求来订这个货。

所以我们在海外的市场上并没有去积压这种海外渠道的库存的增加，并没有这种情况。那我们在这块儿也进行非常严格的管理。那我们要确保我们的这个现在经销商在这个的库存的这个良性的周转率。那么在未来像您刚才说到这个未来，比如我到 27、28 年，如果我们这个随着我们的市场的进一步的扩充和这个布局的话，我们可能会考虑海外建仓，那目前，我们现在的这个海外的库存并没有增加，这是第一个问题。第二个问题，您说到这个关于国内的情况下，确实是这个目前的这个普通经销商在这种大背景下，他的备货意愿度吧，其实并不是很高，但是我们为了确保我们整个这个市场的这个库存的这个良好的周转，整个渠道销售和植入的这个比较好的周转，那我们其实也在积极地把我们的这个自建库、寄售库，和渠道库进行相这个相互之间的良好配合。

所以我们现在整个国内的这个渠道的库存也比较稳定，没有出现大幅的波动，就像您说的这个大幅降低或者大幅增加情况都没有，基本上是在一个稳定的状态下。

吕晔 华福证券医药分析师：

明白，那我想再跟进一下，就是关于这个利润率的一个情况，就是如果我们去拆分海外跟国内的一个利润率，不知道现在是什么样子的一个状态。然后后续咱们觉得就是这个比如海外的一个利润率会达到什么样的一个水平，跟国内差不多还是更高，谢谢。

威高骨科财务总监：

好的，这个问题我来回答一下。在今年的上半年，国内销售的这个利润率，与国外相比还是有一定的优势的。那现在国内的上半年国内的毛利率大概在 65%左右，海外在 57%左右。那未来，这个国内这一块，就是说对于已经带量采购的这个产品，在后期的这个续标里面，这个价格因为已经趋于稳定了，那么产品端产品端的毛利率变化不大。但是，还有一些标外的产品，那随着这个带量采购的推进会受到影响，有这个价格，价格有一定的这个下调的一个空间。

比如说我们那个组织修复类的产品，那么毛利率可能会有一定的下滑，但是，公司也会抓住这样的爆量的机会，拓展客户的范围，拿量来把这个价格来弥补上。那海外，如果是从宏观，从宏观的这个环境看，随着这个海外市场的这个持续开拓，那中国品牌的集中出海，同时，很多这个国家也有了自主生产的能力，有一些国家陆续出台这个鼓励本土制造的这个政策，并提供了相应的补贴。那毛利率其实是受到了一定的挤压，但是，威高产品一方面我们的品质和品牌会对价格有一定的支撑，第二，公司这个成本管理改善，也会提供更多的这个利润空间。

第三，同时我们也会积极地这个调整海外的产品结构。高毛利的产品多卖一些。所以我们会保证这个海外产品的这个利润率的这个稳定性，但是因为海外和国内的这种费用投入方面

其实是不对等的，虽然毛利率两家有变化，但是从单利上看，海外这个产品单利更高于国内。好，我的回答就这么多，

吕晔 华福证券医药分析师：

明白。您说的单利是净利润率的这个角度看。

威高骨科财务总监：

是的。

吕晔 华福证券医药分析师：

我想再请教一下，就是海外现在因为咱们这个也在取证，我觉得可能研发这块也是会比较的多，就是海外现在已经是能够达到一个盈利的一个情况了是吗？

威高骨科财务总监：

是的，海外的产品盈利能力还蛮好的。就是盈利的。

吕晔 华福证券医药分析师：

好的，好的。对，然后最后一个问题就是想问一下，就是政策这一块，就是江苏这边对于这个耗材的一个挂网价和出厂价，它有一个这个价差倍数的一个管理。那么不知道对于咱们这个骨科产品是否有影响，然后我们会不会有一些这个价格上的一些应对措施，谢谢。

威高骨科总经理：

我来回答这个问题吧，因为其实确实也有很多相关的报道。那么在这个相关披露上看，其实当时江苏省也去邀请了相关的企业一起来做座谈。那么其实那么从整个座谈情况来讲，这个部门也讲到说，首先，这个需要这个征求这个价格这个事儿是属实的，那么他们也想征求这个价格之后，但是他们的管理可能是内部管理严格保密。那么是其实主要是想看对这个目前的一些挂网价格，其实尤其是针对的是非集采产品。那么目前这种价格进行一些这种管控，那么主要管控的方向，是这个企业的经销商出就是之前的出厂价，就经销商进货价格和医院销售价格之间的这个倍数差异的这个问题，其实主要的方向还是对流通环节的一个管理。

那么其实同时，其实在国家集采或者各种集采范围的时候，其实我们也会涉及到一些填报价格。但是，这次，它这个方向，主要还是针对标外的产品。那么标外产品，我觉得分几种，第一种，主要就是就是集采产品但未中选，那这个肯定是国家会严格管控的，因为这样的产品，因为集采产品是有同类产品的。这个所以说优先会选择带量采购产品。第二就是有一些产品这个比较小众化，那么用量比较少也不常用，这样产品也很难纳入到带量采购当中去，那这样，它其实是通过这种招标挂网价格的一个管控的方式，来保证这个中间渠道的空间不至于太大。

第三种就是一些创新类或者是这个比较独家类的产品，那这种产品在骨科现在其实比较少，这个可能是一些要这个经过绿通之后的这些产品的定价，这也是可能是医保局进行管控。管控的方法，那么既然这样的话，其实我也想在里说，其实确实是这个管理，对流通管流通领域的管理是一个常态化的趋势。那么对这种情况下，对我们企业来讲，我们其实在这些年来其实不管包括以前搞一票制两票制，还是其实有一些医院也在有这种。其实目前在国内各省有一些比较大的医院。

在企业在采购一些设备或者一些这个其他耗材的时候，也会出现，在招标过招标的时候会出现让企业提交我们的这个经销商出厂价。之前也是有相关经验的，所以在这方面，我们一方面对我们带量采购产品这块儿其实是不受影响的。那么对于非带量采购产品，那我们其实这块儿也有一定的足够的经验，所以说我们其实会对价格进行比较好的管理，那这样也防止这个出现这个亮红灯的情况。谢谢您，那这是我整体的回答。

吕晔 华福证券医药分析师：

好的，谢谢领导，非常清楚，我这边没有其他问题了。

李虹达 中信建投医药分析师：

好的。那我们接下来请申万的老师提问，谢谢。

陈烨远 申万宏源医药分析师：

你好，谢谢主持人，也感谢给我提问的机会，然后我是申万宏源医药组的陈业远。然后我第一个问题还是想问一下，就是我们可能行业和我们上半年手术量的一个大致的情况，分三大产品。然后特别是这个反腐，这个5月份以来是不是对一些品类的手术量有一些明显的影响，然后不知道分不同的手术来看，这个影响有多大，以及下半年那个恢复情况是怎样的，对哪些手术估计反腐

威高骨科总经理：

好的，好的，我继续来回答一下这个问题，这个关于说到这个整个手术量情况，那么主要这几大类。第一个创伤类手术，这个一直增长比较缓慢的，这个应该是在5%以内，那么脊柱和关节，应该是这个5%到10%之间。那么运动医学，肯定是双位数以上的增长。那么我们的这个威高骨科的运动医学，我们全年刚才我也说了，会在50%以上的增长。那么整个您说到这个反腐这个事儿，其实我想大家关心的可能更多的是这个五一之后的政策，以及这个半年报出来之后对6月、7月、8月份的影响。

那么目前来看，我觉得第一，药品的影响肯定大于器械。那么非集采产品的影响肯定会大于集采产品，那么我们的集采产品比例占比比较高，所以说我们现在对这个反腐对我们的影响还不是很大。那么当然这过程当中也会涉及到一些。对这个医院的运营的管理，包括DRG的影响，那么其实对这种刚需性的产品影响不会很大，那可能对一些标外或者辅助类产品，会有一定影响。那么现在来看，主要是影响这类的手术。那么整体情况下，在这种情况下高压的环境下吧，那么我们现在的这个可能临床的选择在手术上选择，可能会趋近于保守一些。

那么这个手术会尽量的以刚需的手术为主。那么在这种情况下，医院的管理上也会更倾向于微创化呀，根据DRG的倾向，那么对于一些服务性收费更高的手术，会有倾向。所以说我们现在看到运动医学呀，脊柱微创类手术都有比较好的增长，那我们现在重点发力也是在这两个方向上。好吧，谢谢您。

李虹达 中信建投医药分析师：

好的，感谢领导的解答。然后我帮这个国泰海通的分析师来提问一个文字的问题，就是想问一下公司未来外延并购方面的最新规划，以及集团相关资产注入的一个预期进度，谢谢领导。

威高骨科董事会秘书：

好的，这个我来回答一下，就是我们外延并购的话，正如刚才我们董事长和总经理讲的，我们还是聚焦于这个骨科行业的这个发展的方向。这个对于这些智能设备与耗材，还有骨科的新材料，这些方面来选择一些非常好的一些这个标的来进行一个并购。然后对于这个集团层面来讲的话，跟我们骨科业务高度协同的有这个瑞邦公司，还有刚才大家提问比较多的这个微智这个手术机器人公司。那这两个都是我们在我们和集团都在密切的就是考虑，就是这个注入上市公司的这个时点，这个会看集团整体的安排，也看就是适合我们骨科的这个最佳的这个业务时机。

所以这些事情都在筹划当中，然后那个后续的话，就是可能大家也关注我们的公告吧，这些事情都在顺利地这个推进当中，好，谢谢。

李虹达 中信建投医药分析师：

好的，谢谢领导的解答。然后我们今天的会议也进行了一个小时的时间了，然后由于时间有限，可能如果大家后续有其他关注的问题的话，可以联系负责参加这个主持的券商的老师来进一步沟通。然后我们也期待公司在这个国内份额持续提升，然后海外保持快速增长的这个趋势下吧，然后能够实现这个业务的一个稳健的一个增长，同时在这个运动医学、脊柱微创包括机器人等新兴领域能够去持续的取得突破。那我们今天的这个会议就进行到这里，然后非常感谢各位领导的参会，然后也感谢各位投资人，那我们今天会议就到此结束吧。

威高骨科财务总监：

谢谢大家。谢谢大家。