

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：2026-002

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他，请文字说明其他活动内容 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位 或人员名称	网络参会投资者
时间	2026年5月12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、总裁 徐农先生 3、董事、资深副总裁兼董事会秘书 David Fan (范湘龙) 先生 4、财务总监 倪暖女士 5、独立董事、审计委员会主任委员 李莫愁女士
投资者关系活 动主要内容介 绍	主要内容如下： Q1、请讲一下公司在行业的定位和发展规划，谢谢！ A：您好，感谢您的提问。公司是国内骨科领域少数具备从临床需求出发进行原始创新能力的头部企业之一。公司将持续依托国家

鼓励国产创新医疗器械产品的产业政策，结合自身的自主研发及疗法创新能力优势，继续加大研发投入力度，持续开发创新疗法及产品，大力增加市场推广和产品培训投入，保持公司在国内脊柱耗材领域的技术领先水平和市场占有率的领先地位。除了在传统的脊柱和创伤领域继续丰富和完善公司既有产品线外，凭借公司在骨科领域多年的研发创新能力优势，在新材料和未来新技术方面加大研发投入，密切关注相关人工智能 AI 等新技术发展动向，在运动医学、柔性新材料应用、融合器表面改性、3D 打印、新一代智能化手术机器人、生物材料和脊柱运动节段假体等骨科相关领域不断加强研发和战略布局。同时，依托公司世界领先的“春风化雨智能手术机器人+水木天蓬超声能量平台+疗法创新的脊柱植入物”的强大产品力，持续加速公司在海外的布局，树立公司在欧美高端市场的创新产品力品牌，促进公司业务在全球最大骨科市场-美国市场及欧洲市场的持续快速增长，进一步提升公司的核心竞争能力和综合实力。谢谢！

Q2、公司研发占比如何？重点聚焦什么方向

A：您好，感谢您的提问。2025 年公司研发投入占比为 15.42%。公司自成立以来持续坚持疗法创新，不断加大研发投入，布局产品的表面改性，促进骨科植入产品与人体的融合；推动再生生物材料产品的开发；研发柔性骨科疗法产品；全力推进包括手术机器人在内的智能化手术设备及配套植入物产品的开发；跟踪临床前置技术趋势并探索骨科创新药等相关产品；探索超声应用领域的新方向和新疗法。基于水木天蓬的研发基础，推动有源设备的升级换代，持

持续提升产品性能和可靠性；在骨科领域进行相关产品的横向多功能软硬一体化整合，开发多功能产品，拓展多科室超能量产品的研发，提升产品适用范围和应用领域，满足临床不同的医疗需求。通过技术创新和产品整合，加大研发投入，保持公司较强的市场竞争力和技术领先性，不断提升公司研发实力，推动骨科行业向前发展。谢谢！

Q3、当前“AI+医疗”快速发展，公司在 AI 技术与医疗器械产品的融合上有哪些布局？

A：您好，感谢您的提问。2026 年 4 月，公司积极落实“医疗+人工智能 AI”战略布局，出资设立控股子公司杭州行云圭智能医疗科技有限公司，该公司未来将重点研究骨科智能 AI 多模态辅助诊疗领域，构建临床级多模态 AI 的基础设施，基于公司先进的包括手术机器人和超声能量平台在内的智能化手术解决方案以及深厚的高端临床资源和渠道网络，通过深度融合人工智能 AI 大模型与脊柱外科疗法及临床大数据和模型训练路径，实现从早期筛查、精准诊断到个性化治疗，扩展满足更多的临床需求，提升诊疗效率与质量，推动骨科从经验医学向大数据驱动精准医疗转型，让优质医疗资源惠及更广泛的患者群体。谢谢！

Q4、2025 年，水木天蓬超声骨刀业务呈现出爆发式增长态势，请问公司如何看待超声骨刀等有源器械的未来市场空间？

A：您好，感谢您的提问。水木天蓬作为公司旗下的超声能量技术平台，其核心产品超声骨刀在脊柱外科手术中具有切割精准、对

软组织损伤小等显著优势，临床需求日益增长。2025年，水木天蓬已超额完成业绩承诺，超声骨刀业务已成为驱动公司高质量增长的重要引擎。当前我国超声骨刀市场的渗透率相较于发达国家仍处于较低水平，随着各级医疗机构微创手术理念的普及以及配套耗材物价目录的不断落地，市场空间还将持续释放。公司将持续利用现有覆盖全国的销售网络和渠道资源，推动水木天蓬超声骨刀业务渗透率的进一步提升，同时配合公司丰富的脊柱疗法创新植入物产品线，加强无源与有源器械在疗法层面的有机协同，为临床提供更多一体化解决方案。谢谢！

Q5、“尊敬的各位管理层：首先祝贺公司近期取得优异的财务成果，超声骨刀业务表现突出，国际化布局也成果显著。但我们也注意到，公司当前股价表现与亮眼的基本面及清晰的战略布局似乎存在一定程度的阶段性背离。想向管理层请教：这是否由于公司内在价值已领先于当前市场定价？还是说市场对公司的认知仍存在短期偏差？管理层在提升市场认知、强化投资者信心方面，是否已有相应的战略规划或工具储备？期待您的见解，感谢！”

A：您好，感谢您的提问。二级市场股价波动受宏观经济环境、行业周期、市场情绪、资金供求等多重因素综合影响，短期走势可能与公司内在价值不完全同步。公司目前生产经营一切正常。公司自成立以来，持续探索无源类高值耗材和有源类手术设备在疗法上的有机结合，发挥有源类产品与公司主营业务的协同性，从专注于骨科植入物等产品的研发到关注整个手术智能化解决方案的提

供，加强人工智能 AI 和公司智能化手术技术的应用研发，形成基于人工智能 AI 技术和新一代智能手术机器人的骨科手术解决方案，拓展临床解决方案的实现边界，共同推动骨科临床手术治疗方案的革新与创新，实现公司总体持续、健康和快速的发展，不断提升公司价值，努力用业绩回报广大投资者。谢谢！

Q6、创伤类产品的毛利率自 2023 年开始走低，2023 年为 40.60%，2024 年为 33.97%，2025 年为 30.42%，毛利率持续走低的原因是什么？对比大博医疗创伤类产品的毛利率，即使经历集采，创伤类产品的毛利率也维持在 71%以上。造成巨大差异的原因是什么？

A：您好，感谢您的提问。目前创产类产品已经实施集采，价格下降较多，公司 2025 年创伤产品线收入仅为 1,908.45 万元，占总收入的比例为 3.52%，公司创伤业务体量较小，产品种类较多，毛利率变动主要来自产品组合的销售变动，公司创伤产品销量不高，故毛利率较低。谢谢！

Q7、2026 年国家脊柱集采二次报量/续约已进入关键窗口期，公司目前全国医院预填报量同比是否显著突破？核心省份（如广东、江苏、浙江）报量增速大概多少？

A：您好，感谢您的提问。目前第二轮脊柱集采接续工作正处于产品维护阶段，尚未开展具体报量工作，具体开展时间和情况请以国家医保局的官方通知为准。谢谢！

Q8、后续集采正式报量开启后，公司有没有把握在填报量、市

	<p>场占有率上实现明显突破，同时平衡好销量与毛利率水平？另外基层县域医院渠道，是否会成为后续集采放量的重要增量支撑？谢谢！</p> <p>A：您好，感谢您的提问。目前，公司正在认真对待本次报量工作，借助公司原有销售网络，积极推动渠道的下沉工作。公司已经提前做了一定的准备和安排，争取在上一轮市场集中度提升的基础上，借助本轮集采，获得更多的市场份额。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年5月12日