

(上接D42版)

2)客户资源及渠道优势

瑞盛生物主要客户为国内优质的公立医院、私立专科医院、省产优质医院。凭借在口腔修复材料行业的领先地位,瑞盛生物与客户建立了良好的信任基础,积累了大量的业务和技术人才资源,具备一定的光亮优势,并以专业、高效的服务理念在行业内赢得了良好的口碑,具备优质且稳定的客户资源。

另外,瑞盛生物具备覆盖面广且优质的经销商渠道,报告期内瑞盛生物主动引入优质经销商,淘汰不良经销商,不断优化经销商结构,经销商已覆盖全国各区域,并与瑞盛生物建立了良好的合作模式。

3)研发团队优势

瑞盛生物重视人才培养和研发团队建设,围绕核心技术骨干人员建立起高效专业的研发团队及完善的人才引进、培养体系,已形成专业化的研发团队组织架构。研发中心由首席技术官牵头,研发总监负责研发项目及部门的管理事项。此外,研发中心下设项目组,工艺质量部、注册和项目管理部门开展研发的各项活动。项目部主要负责研发项目的立项、有效性及安全性试验,工艺质量部主要负责生产工艺工艺及工艺控制,注册和项目管理部门主要负责注册法规及研发项目各阶段的整体管理。

截至本报告期内,瑞盛生物研发部门现有员工18人,其中硕士以上学历11人,研发人员涵盖医学、生物学、化学、药理学等专业背景,10年以上工作经验15人,均拥有丰富的项目研发经验,保证了瑞盛生物口腔修复材料领域研发能力的持续提高。

瑞盛生物拥有了一定的核心技术团队,拥有较为雄厚的研发实力,研发技术产业化成效显著,在口腔修复材料领域具有一定的核心竞争力。

4)技术储备优势

依托深厚的口腔修复材料领域技术沉淀和扎实的规模化生产运营经验,瑞盛生物拥有提升主要产品天然烧结修复材料、口腔可吸收生物膜的研发和制造水平。主要产品涉及到的工艺技术具备成熟、先进、稳定的技术。同时,瑞盛生物在展业过程中,持续提升产品创新能力,促进新材料、新工艺等竞争力的应用及成果转化产业化,多项工艺技术已申请或在研专利申请,为构建公司产品核心竞争力和市场竞争优势奠定了技术基础。瑞盛生物注重研发投入,持续提升研发实力,以拓展产品及业务的市场覆盖范围。一方面,瑞盛生物保持对先进技术、生产工艺的持续投入,对主要产品天然烧结修复材料、口腔可吸收生物膜生产进行迭代升级,形成充足的技术储备;另一方面,瑞盛生物持续在新产品方面积极探索,进一步丰富公司的技术储备,以求新的业务增长点。

(5)瑞盛生物竞争优势

经过多年业务积累,近年来在国家政策的支持及行业快速发展的背景下,瑞盛生物拥有业务驱动下快速发展的优势,依托主要产品天然烧结修复材料和口腔可吸收生物膜已有较大的竞争优势和品牌形象优势。然而,国内医疗行业的国内龙头企业包括,瑞盛生物的经营规模相对较小,产品结构相对单一。作为口腔修复材料细分领域的领先企业,瑞盛生物产品仍需进一步丰富,应用领域需进一步拓宽。在更大领域更好地满足下游客户的需求,瑞盛生物主动与上下游进一步研发合作,加大资本投入,以扩大运营规模、丰富产品线,在满足不断扩大的市场需求的同时进一步巩固市场竞争。

(6)瑞盛生物的行业地位

瑞盛生物分别于2013年、2020年分别取得口腔修复材料、口腔修复的医疗器械注册证书,在口腔修复材料领域具有一定的先发优势。

瑞盛生物核心产品口腔修复材料历经10多年的发展,积累了丰富的临床经验,该产品在植入人体后可与周围组织牢固结合,有效支撑骨质生成,在缺口中形成长期稳定的修复。基于 Frost & Sullivan公开数据报告,2022年度中国高端生物材料口腔修复材料在中国市场占有类别别为15.49%,22.80%。近年来,随着口腔修复材料行业的高速发展,瑞盛生物口腔修复材料的产品线,有效性等功能不断提升,与国内龙头企业相比,瑞盛生物的经营规模相对较小,产品结构相对单一。在更大领域更好地满足下游客户的需求,瑞盛生物主动与上下游进一步研发合作,加大资本投入,以扩大运营规模、丰富产品线,在满足不断扩大的市场需求的同时进一步巩固市场竞争。

根据荣晟,瑞盛生物采用收益法作为交易对价依据,股东全部权益评估值为17.11亿元,增值15.84亿元。根据评估报告,2024年至2028年,瑞盛生物预期营业收入分别为27,004.74万元、32,000万元、36,900.74万元、41,658.74万元、46,315.54万元。报告期内,瑞盛生物毛利率分别为92.90%、91.93%和91.94%,2024年至2028年的预测毛利率分别为90.77%、87.63%、83.48%、81.74%、79.52%。

请公司:(1)结合瑞盛生物报告期股权转让对应的估值情况,说明本次交易与前次交易估值差异的原因及合理性;(2)结合瑞盛生物主要收入、成本构成、同行业可比公司毛利情况等,说明报告期内毛利率较高的合理性;结合种植牙及其配套器械的政策变化、市场竞争情况等,分别说明至2028年毛利率维持在80%左右的合理性;(3)结合瑞盛生物天然烧结修复材料、口腔可吸收生物膜产品的毛利率变化(包括在获批医疗器械注册证书以及在研期间)瑞盛生物毛利率变化的主要优势,说明与行业有何优势,主要产品毛利率水平,同时说明,说明收购的合理性;(4)补充披露本次交易定价的合理性及具体确认依据,同时基于现有条件判断未来瑞盛生物盈利及对应的企业经营业绩的测算,并充分提示风险。请财务顾问、评估机构和律师发表意见。

【回复】

一、回复说明

(一)结合瑞盛生物报告期内股权转让对应的估值情况,说明本次交易与前次交易估值差异的原因及合理性

1.前次交易评估情况

2022年收购理清出其所持有的部分瑞盛生物股权,该次拟进行的股权转让中,北京中天华资产评估有限责任公司出具了《美律律咨询有限公司资产评估报告》瑞盛生物有限公司部分股权涉及陕西瑞盛生物技术有限公司股东全部权益价值资产评估报告(北京中天华评报字[2022]第1046)号),对瑞盛生物100%股权采用了收益法和资产基础法两种方法进行评估,并用收益法评估结果作为评估结论。截至2021年12月31日,陕西瑞盛生物技术有限公司经审计后的总资产账面值为7,297.85万元,总负债账面值为2,696.90万元,净资产账面值为4,600.95万元。经收益法评估,陕西瑞盛生物技术有限公司股东全部权益价值为19,375.00万元,增值额14,774.05万元,增值率321.11%。

2.本次交易与前次交易评估差异的原因及合理性分析

本次交易与前次交易评估价的差异具体分析如下:

单位:万元

项目	本次交易评估值	前次交易评估值
流动资产	20,632.44	20,212.31
非流动资产	18,398.47	19,757.45
总资产	39,030.91	40,211.03
流动负债	16,362.41	4,600.95
非流动负债	2,227.45	19,757.45
总负债	18,589.86	24,358.40
净资产(%)	9,321.26	321.11%

本次收购评估以2024年4月30日为基准日,评估值为171,100.00万元,较2021年12月31日为基准日的评估值151,725.00万元,增值率为7.8310%。

本次收购评估于评估期间,瑞盛生物所处外部市场环境自身经营情况已发生显著变化,从而导致本次评估的营业收入及毛利率等关键假设与前期评估存在较大差异,进而影响评估结论,以确定性评估的准确性,因此本次评估增值金额及增值率相对较高。具体情况如下:

(1)收入大幅增长

项目	2021年度	2022年度	2023年度	2021-2023年度复合增长率
营业收入(万元)	7,018.44	7,862.91	9,227.51	5.53%
营业成本(万元)	6,611.50	11,709.15	12,994.48	84.99%
营业收入增长率	-	166.55%	305.94%	-

注:前次评估的评估基准日为2021年12月31日。

前次评估中,预测2022年度至2026年度收入的实际复合增长率为3.20%,其中2021年度至2022年度复合增长率为5.53%,而瑞盛生物在此期间的平均营业收入复合增长率为84.99%,其中2022年度实际收入实现率为166.85%,2023年度实际收入实现率为305.94%,远高于前次评估预测,主要原因系收入评估至本次评估期间,瑞盛生物所处外部环境发生了较大变化,具体情况如下:

1)近年来,我国人口老龄化进程加快,2023年我国60岁(含)及以上人口占比提高到15.4%,口腔相关疾病发病率及手术量持续增加,口腔修复材料的市场需求快速增长,且随着人们生活水平的提高及健康意识的增强,对种植牙的需求不断提升,从而带动口腔修复材料需求的快速增长。

2)政策支持及资金投入

2022年以来,国家医疗行业对口腔医疗器械投入进行了专项整治,并在全国范围内陆续落地实施种植牙集中带量采购,导致种植牙价格显著下降,种植牙消费需求快速增长。根据公开数据,2021年至2023年我国种植牙手术量从500.6万颗增长至995.7万颗,复合增长率为41.11%,种植牙消费量的提升带动瑞盛生物修复材料、口腔可吸收生物膜等产品需求量的增长,进一步带动营业收入规模扩大,瑞盛生物产品在市场中量价齐升,价格下降幅度较小。因此,瑞盛生物营业收入自2022年以来大幅增长。

在此同期,瑞盛生物持续加强自主研发,同时不断深耕市场,针对市场反馈调整自身产品,优化性能使用体验,产品口碑和品牌形象影响逐步提升。在口腔修复材料增量市场的同时,瑞盛生物驱动下瑞盛生物产品的性价比在一定程度上对进口产品实现了国产替代。

综上,在外部市场环境发生较大变化,瑞盛生物生产技术和市场口积累等因素影响下,瑞盛生物2022年度至2023年度实际实现的收入大幅增长远超前次评估预测。

(2)期间费用下降

报告期内及本次评估预测期间,瑞盛生物期间费用情况如下:

项目	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
营业收入	4,700.29	7,491.12	9,614.21	11,069.05	13,181.10
销售费用	3,490.57	3,107.66	6,096.11	8,467.91	9,438.06
管理费用	452.55	619.31	1,394.24	2,112.55	2,497.33
研发费用	457.06	900.08	1,609.26	1,367.54	1,411.56
财务费用	21.24	21.24	11.74	11.74	89.70
期间费用率	101.14%	133.58%	159.69%	172.35%	179.31%

前次评估至本次评估期间,瑞盛生物营业收入大幅增长,期间费用下降明显,但期间费用增长速度快于营业收入增长速度,导致瑞盛生物2023年度期间费用率低于前次评估预测值,具体情况如下:

项目	前次评估预测值	瑞盛生物2023年度
营业收入	2,745.01	2,887.05
销售费用	1,687.73	1,149.17
管理费用	622.53	656.67
财务费用	7.18	1.31
期间费用率	442.82%	263.43%
期间费用率	63.07%	63.47%

本次评估对瑞盛生物期间费用的预测主要基于现有业务规模和历史经营数据进行预测,预测期间的期间费用率与2022年度、2023年度期间费用率水平接近。预计2024年至2028年瑞盛生物期间费用率持续下降,期间费用率呈现下降趋势,主要系瑞盛生物未来销售规模扩大带来更显著规模效应,期间费用率持续下降;同时,随着收入增长,固定成本分摊效应体现,收入的增长高于期间费用率增长,导致期间费用率下降,利润水平进一步提升。

综上所述,瑞盛生物所处的口腔修复材料行业发展前景广阔,行业规模持续快速增长,目前市场环境相对宽松,种植牙价格下降,种植牙消费需求和手术量持续提升,种植牙消费需求快速增长,同时政策支持和资金投入进一步带动营业收入规模扩大,瑞盛生物产品在市场中量价齐升,价格下降幅度较小。因此,瑞盛生物营业收入自2022年以来大幅增长。

在此同期,瑞盛生物持续加强自主研发,同时不断深耕市场,针对市场反馈调整自身产品,优化性能使用体验,产品口碑和品牌形象影响逐步提升。在口腔修复材料增量市场的同时,瑞盛生物驱动下瑞盛生物产品的性价比在一定程度上对进口产品实现了国产替代。

综上,在外部市场环境发生较大变化,瑞盛生物生产技术和市场口积累等因素影响下,瑞盛生物2022年度至2023年度实际实现的收入大幅增长远超前次评估预测。

因此,瑞盛生物营业收入自2022年以来大幅增长,期间费用率下降明显,但期间费用增长速度快于营业收入增长速度,导致瑞盛生物2023年度期间费用率低于前次评估预测值,具体情况如下:

项目	2021年度	2022年度	2023年度	2021-2023年度复合增长率
营业收入	7,018.44	7,862.91	9,227.51	5.53%
营业成本	6,611.50	11,709.15	12,994.48	84.99%
营业收入增长率	-	166.55%	305.94%	-

注:前次评估的评估基准日为2021年12月31日。

前次评估中,预测2022年度至2026年度收入的实际复合增长率为3.20%,其中2021年度至2022年度复合增长率为5.53%,而瑞盛生物在此期间的平均营业收入复合增长率为84.99%,其中2022年度实际收入实现率为166.85%,2023年度实际收入实现率为305.94%,远高于前次评估预测,主要原因系收入评估至本次评估期间,瑞盛生物所处外部环境发生了较大变化,具体情况如下:

1)近年来,我国人口老龄化进程加快,2023年我国60岁(含)及以上人口占比提高到15.4%,口腔相关疾病发病率及手术量持续增加,口腔修复材料的市场需求快速增长,且随着人们生活水平的提高及健康意识的增强,对种植牙的需求不断提升,从而带动口腔修复材料需求的快速增长。

2)政策支持及资金投入

2022年以来,国家医疗行业对口腔医疗器械投入进行了专项整治,并在全国范围内陆续落地实施种植牙集中带量采购,导致种植牙价格显著下降,种植牙消费需求和手术量持续提升,种植牙消费需求快速增长,同时政策支持和资金投入进一步带动营业收入规模扩大,瑞盛生物产品在市场中量价齐升,价格下降幅度较小。因此,瑞盛生物营业收入自2022年以来大幅增长。

在此同期,瑞盛生物持续加强自主研发,同时不断深耕市场,针对市场反馈调整自身产品,优化性能使用体验,产品口碑和品牌形象影响逐步提升。在口腔修复材料增量市场的同时,瑞盛生物驱动下瑞盛生物产品的性价比在一定程度上对进口产品实现了国产替代。

综上,在外部市场环境发生较大变化,瑞盛生物生产技术和市场口积累等因素影响下,瑞盛生物2022年度至2023年度实际实现的收入大幅增长远超前次评估预测。

因此,瑞盛生物营业收入自2022年以来大幅增长,期间费用率下降明显,但期间费用增长速度快于营业收入增长速度,导致瑞盛生物2023年度期间费用率低于前次评估预测值,具体情况如下:

项目	2021年度	2022年度	2023年度	2021-2023年度复合增长率
营业收入	7,018.44	7,862.91	9,227.51	5.53%
营业成本	6,611.50	11,709.15	12,994.48	84.99%
营业收入增长率	-	166.55%	305.94%	-

注:前次评估的评估基准日为2021年12月31日。

前次评估中,预测2022年度至2026年度收入的实际复合增长率为3.20%,其中2021年度至2022年度复合增长率为5.53%,而瑞盛生物在此期间的平均营业收入复合增长率为84.99%,其中2022年度实际收入实现率为166.85%,2023年度实际收入实现率为305.94%,远高于前次评估预测,主要原因系收入评估至本次评估期间,瑞盛生物所处外部环境发生了较大变化,具体情况如下:

1)近年来,我国人口老龄化进程加快,2023年我国60岁(含)及以上人口占比提高到15.4%,口腔相关疾病发病率及手术量持续增加,口腔修复材料的市场需求快速增长,且随着人们生活水平的提高及健康意识的增强,对种植牙的需求不断提升,从而带动口腔修复材料需求的快速增长。

项目	2024年1-4月	2023年1-3月	2022年度	2023年度
营业收入	47,306.21	47,022.53	49,920.99	48,276.28
营业成本	30,385.96	26,346.76	33,476.76	33,838.38
毛利	16,920.25	20,675.77	16,444.23	14,437.90

注1:上述数据均来自公开渠道的财务报告。

注2:同行业可比上市公司最近一期数据的会计期间为2024年1月-3月。报告期内,瑞盛生物及同行业可比公司的毛利率均处于较高水平,瑞盛生物毛利率与同行业公司毛利率不存在显著差异,符合行业特征。

综上,报告期内瑞盛生物毛利率处于较高水平,具有合理性。

2.结合种植牙及其配套器械的政策变化,市场竞争情况等,分析说明至2028年毛利率维持在80%左右的合理性

(1)集采政策变化对瑞盛生物毛利率的影响

2021年底(即)省药品招标采购目录发布(川药招采[2021]258号)关于开展部分口腔类医用耗材集中采购的通知,正式开启了维护口腔种植体、修复复合医用耗材产品的信息申报工作;2022年初,国医保局决定常态化、制度化开展种植牙等医用耗材国家省级集采目录;2022年9月,国家医保局发布《关于开展口腔种植体系统集采和耗材分类价格专项治理的通知》,开展口腔种植体系统集采和耗材分类专项治理,口腔种植体系统集采启动采购已逐步启动。

2023年8月,国家卫健委、医保局、药监局、药监局、金融监管总局联合发布《关于进一步加强进口医疗器械采购管理的通知》,将符合条件的进口医疗器械纳入国家集采目录管理。着力推进符合条件的口腔种植体及口腔种植体系统集采。在政策的推动下,我国口腔修复服务市场将有望进一步壮大,口腔修复行业发展前景广阔。2024年1月,全国医疗保障工作会议召开提出,2024年要提高医疗保障服务价格改革管理效能,推进集采“扩面提质”。

根据 Frost & Sullivan 数据, 2017 年至 2022 年, 中国需要种植的种植牙数量从 78.40 万颗增长到 210.00 万颗, 期间复合年增长率为 21.78%。 按照 Frost & Sullivan 数据, 中国需要种植的种植牙数量将持续增长至 1,364.70 万颗, 期间复合年增长率为 36.61%。 预计 2024 年, 中国需要种植的种植牙数量将增长至 1,307.76 的复合年增长率为 36.61%。 按照 Frost & Sullivan 数据, 中国需要种植的种植牙数量将持续增长至 1,364.70 万颗, 期间复合年增长率为 21.78%。 预计 2024 年, 中国需要种植的种植牙数量将持续增长至 1,364.70 万颗, 期间复合年增长率为 36.61%。 按照 Frost & Sullivan 数据, 中国需要种植的种植牙数量将持续增长至 1,364.70 万颗, 期间复合年增长率为 21.78%。 预计 2024 年, 中国需要种植的种植牙数量将持续增长至 1,364.70 万颗, 期间复合年增长率为 36.61%。 按照 Frost & Sullivan 数据, 中国需要种植的种植牙数量将持续增长至 1,364.70 万颗, 期间复合年增长率为 21.78%。 预计 2024 年, 中国需要种植的种植牙数量将持续增长至 1,364.70 万颗, 期间复合年增长率为 36.61%。

根据 Frost & Sullivan 数据, 2017 年至 2022 年, 中国需要种植的种植牙数量从 78.40 万颗增长到 210.00 万颗, 期间复合年增长率为 21.78%。 按照 Frost & Sullivan 数据, 中国需要种植的种植牙数量将持续增长至 1,364.70 万颗, 期间复合年增长率为 36.61%。 预计 2024 年, 中国需要种植的种植牙数量将持续增长至 1,364.70 万颗, 期间复合年增长率为 36.61%。 按照 Frost & Sullivan 数据, 中国需要种植的种植牙数量将持续增长至 1,364.70 万颗, 期间复合年增长率为 21.78%。 预计 2024 年, 中国需要种植的种植牙数量将持续增长至 1,364.70 万颗, 期间复合年增长率为 36.61%。

瑞盛生物主要产品天然烧结修复材料主要用于中高端市场(或称中端),的填充和修复,口腔修复领域主要应用于颌外种植和种植手术,随着种植牙中高端市场放量,口腔种植修复医疗服务复合增长等政策影响,国内中高端口腔种植修复市场快速放量,种植牙消费数据高速增长,使用有效,使用例数逐年增加,2023 年至 2025 年我国种植牙手术量将达到 500.06 万颗增长至 995.7 万颗, 复合增长率为 41.11%。 种植牙手术成本降低, 将进一步释放种植牙市场的需求。 未来种植牙市场空间广阔, 将有助于瑞盛生物修复材料口腔修复两个赛道的产品销售, 有利于其销售和利润的占比的提升。

瑞盛生物口腔修复材料主要为民品口腔医疗产品,公立医疗机构采购占比高。公司产品,其产品在下游终端市场广泛。目前,瑞盛生物口腔修复材料相关产品不在集采范围内,价格下降幅度较小,对毛利率的影响较小。若未来国家对口腔修复材料相关产品集采实施,将降低该类产品的价格,进口产品的降价幅度可能无法满足集采要求,从而有利于瑞盛生物产品进入公立医院,加快国产替代,提高瑞盛生物产品的市场占有率。

(2)市场竞争环境对瑞盛生物毛利率的影响

近年来,在我国种植牙市场规模不断提升,口腔修复材料国产替代加速加快的背景下,市场上逐步有新产品获得医疗器械注册证书,成本不断回归,已获医疗器械注册证书的口腔修复材料、口腔修复复合产品数量分别为 20 和 21 个。

瑞盛生物主要产品分为三类医疗器械产品,需要较高投入而在患者体内,终端端口腔医生对该类产品的选择通常较为谨慎,并随着医生对材料性能、安全性、有效性、使用便捷性等考量因素,产品在新技术的期间内持续获得医院采购的认可。因此,新企业难以在短期内获得市场份额,瑞盛生物相关产品在市场的竞争力虽然逐步下降,但瑞盛生物仍可利用在临床效果、研发实力、客户资源及渠道等优势建立的先发优势因素提升市占率。

考虑本产品口腔修复材料行业,口腔修复行业技术发展成熟,市场竞争格局逐步减少,瑞盛生物产品的销售价格将逐步下降,口腔修复主要产品在市场竞争日益激烈的市场环境下,预计销量下降的情况下在一定程度上可缓解公司毛利率的下降幅度。因此,在预期瑞盛生物未来毛利率时,已经考虑了未来有条件对瑞盛生物产品毛利率的影响。

同行业公司上海生和奥医药 2017 年至 2023 年度的毛利率情况如下:

公司简称	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度
上海生和奥	89.96%	89.96%	89.96%	89.96%	89.96%	89.96%	89.96%
奥美医疗	82.67%	83.35%	85.15%	83.81%	93.12%	93.08%	93.67%
康拓医疗	82.57%	83.35%	85.15%	83.81%	93.12%	93.08%	93.67%

从上表可见,同行业可比上市公司毛利率的历史水平呈下降趋势,奥美医疗的历史毛利率明显先于上下,在预测瑞盛生物未来毛利率时已经综合考虑了集采政策、未来竞争情况等因素的影响。因此,2028年瑞盛生物毛利率维持在 80% 左右具有合理性。

(3)结合瑞盛生物天然烧结修复材料、口腔可吸收生物膜产品的品类数变化(包括已获医疗器械注册证书及在研期间)瑞盛生物产品的主要优势,预计市场占有情况,主要产品未来市场竞争情况等,说明瑞盛生物毛利率的合理性

1.瑞盛生物主要产品品类数变化

根据国家药品监督管理局医疗器械注册信息,暂无无法在境内医疗器械注册证情况。

截至至申报出具日,已获医疗器械注册证书的品类数及其变化情况如下:

产品	口腔种植体(口腔种植体)	口腔修复材料
注册品种数	10	10
2023年	3	3
2022年	3	3
2021年	3	3
2020年	3	3
2019年	3	3
2018年	3	3
2017年	3	3

注:不包含注册证本身自行注销,2024年数据截至本回复出具日。

瑞盛生物,因药品品类注册限制,无法在境内医疗器械注册证。

近年来,随着我国种植牙市场规模不断提升,市场上逐步有新产品获得医疗器械注册证书,整体来看新增产品数量较少且不及差异化。

瑞盛生物口腔修复材料行业,口腔修复行业技术发展成熟,市场竞争格局逐步减少,瑞盛生物产品的销售价格将逐步下降,口腔修复主要产品在市场竞争日益激烈的市场环境下,预计销量下降的情况下在一定程度上可缓解公司毛利率的下降幅度。因此,在预期瑞盛生物未来毛利率时,已经考虑了未来有条件对瑞盛生物产品毛利率的影响。

同行业公司上海生和奥医药 2017 年至 2023 年度的毛利率情况如下:

公司简称	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度
上海生和奥	89.96%	89.96%	89.96%	89.96%	89.96%	89.96%	89.96%
奥美医疗	82.67%	83.35%	85.15%	83.81%	93.12%	93.08%	93.67%
康拓医疗	82.57%	83.35%	85.15%	83.81%	93.12%	93.08%	93.67%

从上表可见,同行业可比上市公司毛利率的历史水平呈下降趋势,奥美医疗的历史毛利率明显先于上下,在预测瑞盛生物未来毛利率时已经综合考虑了集采政策、未来竞争情况等因素的影响。因此,2028年瑞盛生物毛利率维持在 80% 左右具有合理性。

(3)结合瑞盛生物天然烧结修复材料、口腔可吸收生物膜产品的品类数变化(包括已获医疗器械注册证书及在研期间)瑞盛生物产品的主要优势,预计市场占有情况,主要产品未来市场竞争情况等,说明瑞盛生物毛利率的合理性

1.瑞盛生物主要产品品类数变化

根据国家药品监督管理局医疗器械注册信息,暂无无法在境内医疗器械注册证情况。

截至至申报出具日,已获医疗器械注册证书的品类数及其变化情况如下:

产品	口腔种植体(口腔种植体)	口腔修复材料
注册品种数	10	10
2023年	3	3
2022年	3	3
2021年	3	3
2020年	3	3
2019年	3	3
2018年	3	3
2017年	3	3

注:不包含注册证本身自行注销,2024年数据截至本回复出具日。

瑞盛生物,因药品品类注册限制,无法在境内医疗器械注册证。

近年来,随着我国种植牙市场规模不断提升,市场上逐步有新产品获得医疗器械注册证书,整体来看新增产品数量较少且不及差异化。

瑞盛生物口腔修复材料行业,口腔修复行业技术发展成熟,市场竞争格局逐步减少,瑞盛生物产品的销售价格将逐步下降,口腔修复主要产品在市场竞争日益激烈的市场环境下,预计销量下降的情况下在一定程度上可缓解公司毛利率的下降幅度。因此,在预期瑞盛生物未来毛利率时,已经考虑了未来有条件对瑞盛生物产品毛利率的影响。

同行业公司上海生和奥医药 2017 年至 2023 年度的毛利率情况如下:

公司简称	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度
上海生和奥	89.96%	89.96%	89.96%	89.96%	89.96%	89.96%	89.96%
奥美医疗	82.67%	83.35%	85.15%	83.81%	93.12%	93.08%	93.67%
康拓医疗	82.57%	83.35%	85.15%	83.81%	93.12%	93.08%	93.67%

从上表可见,同行业可比上市公司毛利率的历史水平呈下降趋势,奥美医疗的历史毛利率明显先于上下,在预测瑞盛生物未来毛利率时已经综合考虑了集采政策、未来竞争情况等因素的影响。因此,2028年瑞盛生物毛利率维持在 80% 左右具有合理性。