

L21信息披露

2026年7月22日 星期三
制作:王敬涛 电话:010-83251716 E-mail: zqrb9@zqrb.sina.net

证券日报

证券代码:688613 证券简称:奥精医疗 公告编号:2026-035

奥精医疗科技股份有限公司 关于2025年年度报告的更正公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

奥精医疗科技股份有限公司(以下简称“公司”)于2026年4月29日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露了《2025年年度报告》。经事后核查发现,因部分信息有误,现对相关内容进行更正,具体更正如下:

“第二节管理层讨论与分析”之“五、报告期内主要经营情况”之“(一)主营业务分析”之“2.收入和成本分析”之“(1)主营业务分行业、分产品、分地区、分销售模式情况”之“毛利率比上年增减百分比”更正如下:

2.收入和成本分析
√适用 □不适用
主营业务收入和成本分析具体内容见下表:
(1).主营业务分行业、分产品、分地区、分销售模式情况
单位:元,币种:人民币

主营业务分地区情况						
分地区	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年 增减(%)	营业成本比上年 增减(%)	毛利率比上年增 减(%)
医疗器械制造	218,451,273.77	66,620,084.13	69.30	8.99	17.93	减少2.52个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年 增减(%)	营业成本比上年 增减(%)	毛利率比上年增 减(%)
髌垫	17,091,077.68	54,921,539.12	67.87	18.11	39.73	减少16.59个百分点
内窥镜	25,558,438.43	3,440,714.01	86.43	134.99	186.31	增加23.41个百分点
齿列	12,030,930.54	6,869,934.42	42.90	-69.4	-51.83	减少20.83个百分点
口腔种植体	2,749,217.33	1,330,833.93	51.59	10.68	-21.12	增加18.51个百分点
Bonefill	199,713.79	57,642.65	71.14	247.35	80.52	增加26.68个百分点
主营业务分销售模式情况						
销售模式	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年 增减(%)	营业成本比上年 增减(%)	毛利率比上年增 减(%)
经销模式	19,574,078.31	65,400,928.36	66.59	2.37	17.79	减少4.37个百分点
直销模式	22,703,195.46	1,219,755.77	94.63	146.4	25.95	增加1.14个百分点

主营业务分行业、分产品、分地区、分销售模式情况的说明
报告期内,公司主营业务收入在在产品结构方面收入比上年增加,毛利率有所降低;分地区收入除华东地区、华东地区以外其他地区收入均有所增长,尤其是华东地区;本年销售模式中直销模式收入较上年有较大增长;本年较上年境外收入有所增加。

2.收入和成本分析
√适用 □不适用
主营业务收入和成本分析具体内容见下表:
(1).主营业务分行业、分产品、分地区、分销售模式情况
单位:元,币种:人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年 增减(%)	营业成本比上年 增减(%)	毛利率比上年增 减(%)
医疗器械制造	218,451,273.77	66,620,084.13	69.30	8.99	17.93	减少2.52个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年 增减(%)	营业成本比上年 增减(%)	毛利率比上年增 减(%)
髌垫	17,091,077.68	54,921,539.12	67.87	18.11	39.73	减少16.59个百分点
内窥镜	25,558,438.43	3,440,714.01	86.43	134.99	186.31	增加23.41个百分点
齿列	12,030,930.54	6,869,934.42	42.90	-69.4	-51.83	减少20.83个百分点
口腔种植体	2,749,217.33	1,330,833.93	51.59	10.68	-21.12	增加18.51个百分点
Bonefill	199,713.79	57,642.65	71.14	247.35	80.52	增加26.68个百分点
主营业务分销售模式情况						
销售模式	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年 增减(%)	营业成本比上年 增减(%)	毛利率比上年增 减(%)
经销模式	19,574,078.31	65,400,928.36	66.59	2.37	17.79	减少4.37个百分点
直销模式	22,703,195.46	1,219,755.77	94.63	146.4	25.95	增加1.14个百分点

主营业务分行业、分产品、分地区、分销售模式情况的说明
报告期内,公司主营业务收入在在产品结构方面收入比上年增加,毛利率有所降低;分地区收入除华东地区、华东地区以外其他地区收入均有所增长,尤其是华东地区;本年销售模式中直销模式收入较上年有较大增长;本年较上年境外收入有所增加。

除上述更正外,《2025年年度报告》其他内容均无变化,公司本次更正为投资者带来的不便深表歉意,今后公司将加强定期报告编制过程中的校核工作,提高信息披露质量。

奥精医疗科技股份有限公司董事会
2026年7月22日

证券代码:688613 证券简称:奥精医疗 公告编号:2026-036

奥精医疗科技股份有限公司关于 2025年年度报告的信息披露监管问询函的 回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

奥精医疗科技股份有限公司(以下简称“公司”或“奥精医疗”)于近日收到由上海证券交易所下发的《关于奥精医疗科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2026】0336号)(以下简称“《问询函》”)。根据《问询函》的要求,公司与立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师事务所”),对问询函所列问题进行了认真核查并作出书面回复。

说明:1.如回复报告中若出现总计数位数与列数总计数位数不一致的情况,均为四舍五入所致。

问题1.关于骨科和神经外科业务。年报显示,公司2025年度营业收入2.24亿元,同比增长8.59%,其中骨科人工骨修复材料产品金额收入1.71亿元,同比增加18.11%;神经外科产品金额收入3.25,443.43元,同比增加134.99%。(2)公司以经销为主,经销收入1.96亿元,占比近九成。本期实现经销销售收入339,202.42万元,较上年同期增长17.49%。主要系2025年集采放量带来的终端需求上升所致;本期直销收入1.96亿元,较上年同期增长1.12%。主要系由于2025年直销模式收入占比提升,产品推广力度加大所致。请公司结合2025年集采放量情况,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因。

说明:1.如回复报告中若出现总计数位数与列数总计数位数不一致的情况,均为四舍五入所致。

问题1.关于骨科和神经外科业务。年报显示,公司2025年度营业收入2.24亿元,同比增长8.59%,其中骨科人工骨修复材料产品金额收入1.71亿元,同比增加18.11%;神经外科产品金额收入3.25,443.43元,同比增加134.99%。(2)公司以经销为主,经销收入1.96亿元,占比近九成。本期实现经销销售收入339,202.42万元,较上年同期增长17.49%。主要系2025年集采放量带来的终端需求上升所致;本期直销收入1.96亿元,较上年同期增长1.12%。主要系由于2025年直销模式收入占比提升,产品推广力度加大所致。请公司结合2025年集采放量情况,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因。

说明:1.如回复报告中若出现总计数位数与列数总计数位数不一致的情况,均为四舍五入所致。

问题1.关于骨科和神经外科业务。年报显示,公司2025年度营业收入2.24亿元,同比增长8.59%,其中骨科人工骨修复材料产品金额收入1.71亿元,同比增加18.11%;神经外科产品金额收入3.25,443.43元,同比增加134.99%。(2)公司以经销为主,经销收入1.96亿元,占比近九成。本期实现经销销售收入339,202.42万元,较上年同期增长17.49%。主要系2025年集采放量带来的终端需求上升所致;本期直销收入1.96亿元,较上年同期增长1.12%。主要系由于2025年直销模式收入占比提升,产品推广力度加大所致。请公司结合2025年集采放量情况,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因。

说明:1.如回复报告中若出现总计数位数与列数总计数位数不一致的情况,均为四舍五入所致。

问题1.关于骨科和神经外科业务。年报显示,公司2025年度营业收入2.24亿元,同比增长8.59%,其中骨科人工骨修复材料产品金额收入1.71亿元,同比增加18.11%;神经外科产品金额收入3.25,443.43元,同比增加134.99%。(2)公司以经销为主,经销收入1.96亿元,占比近九成。本期实现经销销售收入339,202.42万元,较上年同期增长17.49%。主要系2025年集采放量带来的终端需求上升所致;本期直销收入1.96亿元,较上年同期增长1.12%。主要系由于2025年直销模式收入占比提升,产品推广力度加大所致。请公司结合2025年集采放量情况,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因。

说明:1.如回复报告中若出现总计数位数与列数总计数位数不一致的情况,均为四舍五入所致。

问题1.关于骨科和神经外科业务。年报显示,公司2025年度营业收入2.24亿元,同比增长8.59%,其中骨科人工骨修复材料产品金额收入1.71亿元,同比增加18.11%;神经外科产品金额收入3.25,443.43元,同比增加134.99%。(2)公司以经销为主,经销收入1.96亿元,占比近九成。本期实现经销销售收入339,202.42万元,较上年同期增长17.49%。主要系2025年集采放量带来的终端需求上升所致;本期直销收入1.96亿元,较上年同期增长1.12%。主要系由于2025年直销模式收入占比提升,产品推广力度加大所致。请公司结合2025年集采放量情况,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因。

说明:1.如回复报告中若出现总计数位数与列数总计数位数不一致的情况,均为四舍五入所致。

问题1.关于骨科和神经外科业务。年报显示,公司2025年度营业收入2.24亿元,同比增长8.59%,其中骨科人工骨修复材料产品金额收入1.71亿元,同比增加18.11%;神经外科产品金额收入3.25,443.43元,同比增加134.99%。(2)公司以经销为主,经销收入1.96亿元,占比近九成。本期实现经销销售收入339,202.42万元,较上年同期增长17.49%。主要系2025年集采放量带来的终端需求上升所致;本期直销收入1.96亿元,较上年同期增长1.12%。主要系由于2025年直销模式收入占比提升,产品推广力度加大所致。请公司结合2025年集采放量情况,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因。

说明:1.如回复报告中若出现总计数位数与列数总计数位数不一致的情况,均为四舍五入所致。

问题1.关于骨科和神经外科业务。年报显示,公司2025年度营业收入2.24亿元,同比增长8.59%,其中骨科人工骨修复材料产品金额收入1.71亿元,同比增加18.11%;神经外科产品金额收入3.25,443.43元,同比增加134.99%。(2)公司以经销为主,经销收入1.96亿元,占比近九成。本期实现经销销售收入339,202.42万元,较上年同期增长17.49%。主要系2025年集采放量带来的终端需求上升所致;本期直销收入1.96亿元,较上年同期增长1.12%。主要系由于2025年直销模式收入占比提升,产品推广力度加大所致。请公司结合2025年集采放量情况,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因。

说明:1.如回复报告中若出现总计数位数与列数总计数位数不一致的情况,均为四舍五入所致。

问题1.关于骨科和神经外科业务。年报显示,公司2025年度营业收入2.24亿元,同比增长8.59%,其中骨科人工骨修复材料产品金额收入1.71亿元,同比增加18.11%;神经外科产品金额收入3.25,443.43元,同比增加134.99%。(2)公司以经销为主,经销收入1.96亿元,占比近九成。本期实现经销销售收入339,202.42万元,较上年同期增长17.49%。主要系2025年集采放量带来的终端需求上升所致;本期直销收入1.96亿元,较上年同期增长1.12%。主要系由于2025年直销模式收入占比提升,产品推广力度加大所致。请公司结合2025年集采放量情况,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因。

说明:1.如回复报告中若出现总计数位数与列数总计数位数不一致的情况,均为四舍五入所致。

问题1.关于骨科和神经外科业务。年报显示,公司2025年度营业收入2.24亿元,同比增长8.59%,其中骨科人工骨修复材料产品金额收入1.71亿元,同比增加18.11%;神经外科产品金额收入3.25,443.43元,同比增加134.99%。(2)公司以经销为主,经销收入1.96亿元,占比近九成。本期实现经销销售收入339,202.42万元,较上年同期增长17.49%。主要系2025年集采放量带来的终端需求上升所致;本期直销收入1.96亿元,较上年同期增长1.12%。主要系由于2025年直销模式收入占比提升,产品推广力度加大所致。请公司结合2025年集采放量情况,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因。

说明:1.如回复报告中若出现总计数位数与列数总计数位数不一致的情况,均为四舍五入所致。

问题1.关于骨科和神经外科业务。年报显示,公司2025年度营业收入2.24亿元,同比增长8.59%,其中骨科人工骨修复材料产品金额收入1.71亿元,同比增加18.11%;神经外科产品金额收入3.25,443.43元,同比增加134.99%。(2)公司以经销为主,经销收入1.96亿元,占比近九成。本期实现经销销售收入339,202.42万元,较上年同期增长17.49%。主要系2025年集采放量带来的终端需求上升所致;本期直销收入1.96亿元,较上年同期增长1.12%。主要系由于2025年直销模式收入占比提升,产品推广力度加大所致。请公司结合2025年集采放量情况,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因。

说明:1.如回复报告中若出现总计数位数与列数总计数位数不一致的情况,均为四舍五入所致。

问题1.关于骨科和神经外科业务。年报显示,公司2025年度营业收入2.24亿元,同比增长8.59%,其中骨科人工骨修复材料产品金额收入1.71亿元,同比增加18.11%;神经外科产品金额收入3.25,443.43元,同比增加134.99%。(2)公司以经销为主,经销收入1.96亿元,占比近九成。本期实现经销销售收入339,202.42万元,较上年同期增长17.49%。主要系2025年集采放量带来的终端需求上升所致;本期直销收入1.96亿元,较上年同期增长1.12%。主要系由于2025年直销模式收入占比提升,产品推广力度加大所致。请公司结合2025年集采放量情况,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因;(2)公司直销收入占比提升,请公司结合2025年直销模式收入占比提升,说明经销收入、毛利率同比大幅增量的原因。

说明:1.如回复报告中若出现总计数位数与列数总计数位数不一致的情况,均为四舍五入所致。

强、骨吸收率低的核心产品优势,明确品牌未来3-5年中长期整体发展战略,落地可执行的一年度销售方案。在骨科手术、口腔种植等细分市场的市场开拓,利用奥精品牌主品牌、骨科系中低端的品牌优势,以高品质高附加值的产品性价比优势向中高端进口产品,充分利用奥精品牌已有的成熟营销网络,通过自建专业口腔种植销售团队,精准定位中高端市场,采用多渠道分销模式,打造公司业绩的“第二增长曲线”。在产品定位上稳固中端主力市场,抢占中高端市场,突破进口产品系品牌价格内卷,补齐传统器械本土化不足,渠道下沉薄弱,数字化配套落后等短板,持续提升产品竞争力,提升在中国口腔种植市场占有率与品牌影响力。力争全面覆盖公立医疗机构、公立口腔医院、民营口腔连锁机构及诊所,实现全国渠道的均衡发展。2026年度截至5月31日,公司已签订种植体销售合同38,000颗。

(2)减值测试过程
根据《企业会计准则第8号—资产减值》的规定,资产减值测试应当估计其可收回金额,然后将估计的可收回金额与其账面价值比较,以确定是否发生减值。资产可收回金额的估计,应当按照资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

本次估值中,根据估值目的和评估资产的基本假设,考虑各业务资产组未来现金流量现值可能性的计量,因此优先采用未来现金流量的现值进行估计,以确定资产预计未来现金流量的现值。首先判断未来现金流量的现值是否低于账面价值,如不低于,则以认为资产不存在减值。如果出现未来现金流量的现值低于账面价值的情况,则需要对估值组资产的资产公允价值减去处置费用后的净额,测试该净值是否低于账面价值,以最终确定公司是否存在商誉减值。

(3)未来现金流量的现值介绍
a.适用的前提条件
1)被估值资产的未来预期收益可以预测并可以用货币衡量;
2)资产所有者获得预期收益所承担的风险也可以预测并可以用货币衡量;
3)被估值资产的未来预期收益可以可靠计量。

b.估值方法
估值的收益法,是指将预期收益资本化或者折现,确定估值对象价值的方法。收益法是从企业未来获利能力的角度衡量企业的价值,建立在经济学的预期效用理论基础上。

对于资产或资产的收益法常用的具体方法为资产现金流量折现法。资产应当结合被估值企业的历史经营情况、未来经营预测、根据收益法具体方法的适用性选取适当的折现率,计算折现后的公允价值,得出资产价值。现金流量折现法通常包括企业自由现金流量折现法和股权自由现金流量折现法。资产应当根据企业未来经营情况、资产状况、资产使用状况及未来收益的发展态势,恰当选择现金流量折现模型。

c.估值模型
根据收入法估值范围的资产组,本次选用企业所得税自由现金流量折现模型,描述具体如下:
基本公式为:

$$P = \sum_{t=1}^n \frac{R_t}{(1+r)^t} + \frac{R_{n+1}}{r(1+r)^n}$$

式中:
R:估值基准日后第t年预期的税前自由现金流量;
r:折现率;
Rn+1:永续期息税前自由现金流量;
n:预期期;
其中,n参数确定如下:
1)第1年预期自由现金流量的确定:
R1=EBITDA1- 营运资金增加; - 资本性支出;

2)折现率:采用(所得)税前加权平均资本成本(WACC)确定,公式如下:
$$WACC = (1 - \tau) \times r_d \times w_d + r_e \times w_e$$

式中:
r:权益资本成本;
rd:负债资本成本;
r:所得税率;
权益资本成本r=采用资本资产定价模型(CAPM)计算,公式如下:
$$r_e = r_f + \beta_e \times (r_m - r_f) + \varepsilon$$

其中:
rf:无风险利率;
rm:市场预期回报率;
βe:评估对象的特有风险调整系数;
ε:评估对象各项风险的预期市场风险系数;
(4)本次测试选取关键参数的依据及合理性:

其中,2025年实际销售量低于预测值,但实际收入略高于其预测收入,主要因汇率波动所致,营业收入是根据销售单价与销售数量乘积得出,可知预测数据符合市场实际销售情况。2026年截止5月31日,奥精已签订种植体销售合同38,000颗。本次减值测试中审慎考虑,2026年预测值Humant Dental公司全年按25,000颗的预期值进行测算。

奥精与Humant Dental公司的上述采购单价约定,下游终端销售单价基于市场最近已趋于稳定,同时针对种植体产品在国内外销售进入稳定期,依据销量与实际发生数据可知毛利率、净利率逐步上升并稳定,减值测试各项关键参数的选取具有合理性。

2025年预测值,2026年预测值均与前期增长相符,根据不定期时点的预测结果,公司进入定期报告期的增长率分别为16.04%、15.44%、17.54%,处于同一水平线,符合德国Humant Dental公司未来经营情况增长趋势,不影响对可收回金额测算的结果。

Humant Dental公司作为德国原装口腔种植体、手术配套器械的研发、生产及全球销售业务,核心自主研发了“RadioPlan”全系列产品线,严格遵循德国DIN 4.0标准,已获得德国CE、中国NMPA等多项国际认证,产品品质与技术实力备受认可。奥精医疗作为德国领先的口腔修复材料供应商,建立了与德国口腔种植体制造商、精密加工中高端市场,采用多渠道销售模式,推动人工骨修复材料、口腔种植体产品品质提升。奥精医疗作为主包进口人工骨修复材料产品的完整种植手术高值耗材供应商,打包服务口腔种植。两者均属于口腔种植手术高值耗材,终端客户均覆盖公立医院口腔科、专科医院口腔科、民营口腔连锁机构等渠道。

根据上述分析,预测2027年至2029年净利润增长率分别为80.00%、77.78%、56.25%,其具体可实现因素如下所述:
1.公司客户数量与业务规模
(1)客户数量:截至2025年底,公司已与15家口腔产品经销商达成合作。2026年,公司新接洽150家经销商,500余家医疗机构,其中200余家表达合作意向,27家意向医疗机构已于年底完成谈判。2026年公司已于4季度与21家意向医疗机构签订采购合同,涉及合同金额1400万元已于,更多意向合作经销商还将于下半年陆续签订合作协议。公司将通过持续提升产品竞争力和服务水平,筛选并绑定优质经销商,以实现2027-2029年公司口腔种植体业务的可持续增长。2026年度截至5月31日,公司口腔种植体产品合同采购量为38,000颗,预计2026年全年可销售约50,000颗。

(2)渠道和产品优势:奥精医疗2024年完成对德国Humant Dental公司的收购,口腔种植体产品品质优势得到验证和网络,及品牌影响力,可实现销售规模并占稳定一定比例的市场份额。

(3)业务出海:Humant Dental公司作为德国原装口腔种植体、手术配套器械的研发、生产及全球销售业务,核心自主研发了“RadioPlan”全系列产品线,严格遵循德国DIN 4.0标准,已获得德国CE、中国NMPA等多项国际认证,产品品质与技术实力备受认可。奥精医疗作为德国领先的口腔修复材料供应商,建立了与德国口腔种植体制造商、精密加工中高端市场,采用多渠道销售模式,推动人工骨修复材料、口腔种植体产品品质提升。奥精医疗作为主包进口人工骨修复材料产品的完整种植手术高值耗材供应商,打包服务口腔种植。两者均属于口腔种植手术高值耗材,终端客户均覆盖公立医院口腔科、专科医院口腔科、民营口腔连锁机构等渠道。

根据上述分析,预测2027年至2029年净利润增长率分别为80.00%、77.78%、56.25%,其具体可实现因素如下所述:
1.公司客户数量与业务规模
(1)客户数量:截至2025年底,公司已与15家口腔产品经销商达成合作。2026年,公司新接洽150家经销商,500余家医疗机构,其中200余家表达合作意向,27家意向医疗机构已于年底完成谈判。2026年公司已于4季度与21家意向医疗机构签订采购合同,涉及合同金额1400万元已于,更多意向合作经销商还将于下半年陆续签订合作协议。公司将通过持续提升产品竞争力和服务水平,筛选并绑定优质经销商,以实现2027-2029年公司口腔种植体业务的可持续增长。2026年度截至5月31日,公司口腔种植体产品合同采购量为38,000颗,预计2026年全年可销售约50,000颗。

(2)渠道和产品优势:奥精医疗2024年完成对德国Humant Dental公司的收购,口腔种植体产品品质优势得到验证和网络,及品牌影响力,可实现销售规模并占稳定一定比例的市场份额。

(3)业务出海:Humant Dental公司作为德国原装口腔种植体、手术配套器械的研发、生产及全球销售业务,核心自主研发了“RadioPlan”全系列产品线,严格遵循德国DIN 4.0标准,已获得德国CE、中国NMPA等多项国际认证,产品品质与技术实力备受认可。奥精医疗作为德国领先的口腔修复材料供应商,建立了与德国口腔种植体制造商、精密加工中高端市场,采用多渠道销售模式,推动人工骨修复材料、口腔种植体产品品质提升。奥精医疗作为主包进口人工骨修复材料产品的完整种植手术高值耗材供应商,打包服务口腔种植。两者均属于口腔种植手术高值耗材,终端客户均覆盖公立医院口腔科、专科医院口腔科、民营口腔连锁机构等渠道。

根据上述分析,预测2027年至2029年净利润增长率分别为80.00%、77.78%、56.25%,其具体可实现因素如下所述:
1.公司客户数量与业务规模
(1)客户数量:截至2025年底,公司已与15家口腔产品经销商达成合作。2026年,公司新接洽150家经销商,500余家医疗机构,其中200余家表达合作意向,27家意向医疗机构已于年底完成谈判。2026年公司已于4季度与21家意向医疗机构签订采购合同,涉及合同金额1400万元已于,更多意向合作经销商还将于下半年陆续签订合作协议。公司将通过持续提升产品竞争力和服务水平,筛选并绑定优质经销商,以实现2027-2029年公司口腔种植体业务的可持续增长。2026年度截至5月31日,公司口腔种植体产品合同采购量为38,000颗,预计2026年全年可销售约50,000颗。

(2)渠道和产品优势:奥精医疗2024年完成对德国Humant Dental公司的收购,口腔种植体产品品质优势得到验证和网络,及品牌影响力,可实现销售规模并占稳定一定比例的市场份额。

(3)业务出海:Humant Dental公司作为德国原装口腔种植体、手术配套器械的研发、生产及全球销售业务,核心自主研发了“RadioPlan”全系列产品线,严格遵循德国DIN 4.0标准,已获得德国CE、中国NMPA等多项国际认证,产品品质与技术实力备受认可。奥精医疗作为德国领先的口腔修复材料供应商,建立了与德国口腔种植体制造商、精密加工中高端市场,采用多渠道销售模式,推动人工骨修复材料、口腔种植体产品品质提升。奥精医疗作为主包进口人工骨修复材料产品的完整种植手术高值耗材供应商,打包服务口腔种植。两者均属于口腔种植手术高值耗材,终端客户均覆盖公立医院口腔科、专科医院口腔科、民营口腔连锁机构等渠道。

根据上述分析,预测2027年至2029年净利润增长率分别为80.00%、77.78%、56.25%,其具体可实现因素如下所述:
1.公司客户数量与业务规模
(1)客户数量:截至2025年底,公司已与15家口腔产品经销商达成合作。2026年,公司新接洽150家经销商,500余家医疗机构,其中200余家表达合作意向,27家意向医疗机构已于年底完成谈判。2026年公司已于4季度与21家意向医疗机构签订采购合同,涉及合同金额1400万元已于,更多意向合作经销商还将于下半年陆续签订合作协议。公司将通过持续提升产品竞争力和服务水平,筛选并绑定优质经销商,以实现2027-2029年公司口腔种植体业务的可持续增长。2026年度截至5月31日,公司口腔种植体产品合同采购量为38,000颗,预计2026年全年可销售约50,000颗。

(2)渠道和产品优势:奥精医疗2024年完成对德国Humant Dental公司的收购,口腔种植体产品品质优势得到验证和网络,及品牌影响力,可实现销售规模并占稳定一定比例的市场份额。

(3)业务出海:Humant Dental公司作为德国原装口腔种植体、手术配套器械的研发、生产及全球销售业务,核心自主研发了“RadioPlan”全系列产品线,严格遵循德国DIN 4.0标准,已获得德国CE、中国NMPA等多项国际认证,产品品质与技术实力备受认可。奥精医疗作为德国领先的口腔修复材料供应商,建立了与德国口腔种植体制造商、精密加工中高端市场,采用多渠道销售模式,推动人工骨修复材料、口腔种植体产品品质提升。奥精医疗作为主包进口人工骨修复材料产品的完整种植手术高值耗材供应商,打包服务口腔种植。两者均属于口腔种植手术高值耗材,终端客户均覆盖公立医院口腔科、专科医院口腔科、民营口腔连锁机构等渠道。

根据上述分析,预测2027年至2029年净利润增长率分别为80.00%、77.78%、56.25%,其具体可实现因素如下所述:
1.公司客户数量与业务规模
(1)客户数量:截至2025年底,公司已与15家口腔产品经销商达成合作。2026年,公司新接洽150家经销商,500余家医疗机构,其中200余家表达合作意向,27家意向医疗机构已于年底完成谈判。2026年公司已于4季度与21家意向医疗机构签订采购合同,涉及合同金额1400万元已于,更多意向合作经销商还将于下半年陆续签订合作协议。公司将通过持续提升产品竞争力和服务水平,筛选并绑定优质经销商,以实现2027-2029年公司口腔种植体业务的可持续增长。2026年度截至5月31日,公司口腔种植体产品合同采购量为38,000颗,预计2026年全年可销售约50,000颗。

(2)渠道和产品优势:奥精医疗2024年完成对德国Humant Dental公司的收购,口腔种植体产品品质优势得到验证和网络,及品牌影响力,可实现销售规模并占稳定一定比例的市场份额。

(3)业务出海:Humant Dental公司作为德国原装口腔种植体、手术配套器械的研发、生产及全球销售业务,核心自主研发了“RadioPlan”全系列产品线,严格遵循德国DIN 4.0标准,已获得德国CE、中国NMPA等多项国际认证,产品品质与技术实力备受认可。奥精医疗作为德国领先的口腔修复材料供应商,建立了与德国口腔种植体制造商、精密加工中高端市场,采用多渠道销售模式,推动人工骨修复材料、口腔种植体产品品质提升。奥精医疗作为主包进口人工骨修复材料产品的完整种植手术高值耗材供应商,打包服务口腔种植。两者均属于口腔种植手术高值耗材,终端客户均覆盖公立医院口腔科、专科医院口腔科、民营口腔连锁机构等渠道。

根据上述分析,预测2027年至2029年净利润增长率分别为80.00%、77.78%、56.25%,其具体可实现因素如下所述:
1.公司客户数量与业务规模
(1)客户数量:截至2025年底,公司已与15家口腔产品经销商达成合作。2026年,公司新接洽150家经销商,500余家医疗机构,其中200余家表达合作意向,27家意向医疗机构已于年底完成谈判。2026年公司已于4季度与21家意向医疗机构签订采购合同,涉及合同金额1400