

证券代码：688581

证券简称：安杰思

杭州安杰思医学科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-004

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒电话会议 ☐其他（腾讯网络视频会议）
参与单位名称及人员姓名	aspex、Open Door Investment Management Ltd.、安徽美通私募基金管理有限公司、百毅资本、保银投资管理有限公司、北京富纳投资有限公司、北京高信百诺投资管理有限公司、北京红马康怡投资管理有限公司、北京金百镭投资管理有限公司、北京久阳润泉资本管理中心(有限合伙)、北京明希资本管理有限公司、北京星允投资管理有限公司、北京颐和久富投资管理有限公司、北京源峰私募基金管理合伙企业（有限合伙）、博道基金管理有限公司、博时基金、博时基金（深圳）管理有限公司、渤海人寿保险股份有限公司、淳厚基金管理有限公司、大成基金管理有限公司、大家资产管理有限责任公司、淡水泉、德邦基金管理有限公司、德邦证券股份有限公司、东北证券、东方证券股份有限公司、东海证券、东证资管、方正证券股份有限公司、福建豪山资产管理有限公司、广东博众智能科技投资有限公司、广东天创私募证券投资基金管理有限公司、广发基金管理有限公司、广宇集团股份有限公司、国华兴益保险资产管理有限公司、国开证券股份有限公司、国联民生、国融基金管理有限公司、国盛证券、国寿安保基金、国泰海通、国泰基金管理有限公司、国泰君安、国投证券、海南省亿能投资有限公司、汉享投资、杭州恩宝资产管理有限公司、灏浚投资、荷荷（北京）私募基金管理有限公司、恒生前海基金、红杉中国、红塔红土基金管理有限公司、泓德基金管理有限公司、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、华宝基金、华创证券有限责任公司、华福证券、华金医药、华龙证

	券股份有限公司、华美国际投资集团、华泰保兴基金、华西医药、华夏财富创新投资管理有限公司、汇丰晋信、汇华理财有限公司、混沌天成资产管理（上海）有限公司、嘉实基金、嘉实基金管理有限公司、建信基金、江海证券有限公司、江苏弘晖股权投资管理有限公司、江西彼得明奇资产管理有限公司、金建（深圳）投资管理中心（有限合伙）、金鹰基金管理有限公司、金圆资本、九泰基金管理有限公司、君和资本、开源证券、凯联(北京)投资基金管理有限公司、联君资产管理有限公司、南京睿澜私募基金管理有限责任公司、南通天合投资管理有限公司、南银理财有限责任公司、磐厚蔚然（上海）私募基金管理有限公司、磐泽资产、鹏扬基金、鹏扬基金管理有限公司、平安理财有限责任公司、平安证券、浦银国际、前海开源基金管理有限公司、乾惕投资、蔷薇资本有限公司（投资）、青榕资产管理有限公司、仁桥(北京)资产管理有限公司、厦门建发新兴产业股权投资有限责任公司、山高资管、上海冰河资产管理有限公司、上海呈瑞投资管理有限公司、上海处厚沁慕基金资理有限公司、上海递归私募基金管理有限公司、上海方物私募基金管理有限公司、上海复胜资产管理合伙企业(有限合伙)、上海高恩私募基金管理有限公司、上海歌汝私募基金管理有限公司、上海光大证券资产管理有限公司、上海杭贵投资管理有限公司、上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙)、上海景领投资管理有限公司、上海玖鹏资产管理中心（有限合伙）、上海君和立成投资管理中心(有限合伙)、上海蓝墨投资管理有限公司、上海六禾投资、上海盟洋投资管理有限公司、上海名禹资产管理有限公司、上海明河投资管理有限公司、上海盘京投资管理中心（有限合伙）、上海璞远资产管理有限公司、上海弢盛资产管理有限公司、上海天玑投资、上海五地私募基金管理有限公司、上海益和源资产管理有限公司、上海益理资产管理有限公司、上海煜德投资管理中心（有限合伙）、上海证券有限责任公司、上海中域投资有限公司申万医药、深圳亘泰投资管理有限公司、深圳国源信达资本管理有限公司、深圳红筹投资、深圳茂源财富管理有限公司、深圳前海汇杰达理资本有限公司、深圳前海领路资产管理有限公司、深圳前海荣德金资产管理有限公司、深圳市和沅资产管理有限公司、深圳市明辉投资有限公司、深圳市千榕资产管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、深圳市腾讯产业投资基金有限公司、深圳熙山资本管理有限公司、神农投资、施罗德基金管理(中国)有限公司、苏州弘沛私募基金管理有限公司、太平基金管理有限公司、太朴生命科学投资泰康健康产业
--	---

	基金管理有限公司、泰康资产管理有限责任公司、天风(上海)证券资产管理有限公司、天和投资、天弘基金管理有限公司、天惠投资有限责任公司、通用技术集团投资管理有限公司、通用投资、西部医药、西部证券股份有限公司上海第一分公司、西部证券投资部、西藏信托有限公司、新华基金、新华基金管理股份有限公司、信达澳亚基金管理有限公司、信达证券、兴业证券、兴证全球基金管理有限公司、玄卜投资(上海)有限公司、阳光资产管理股份有限公司、益菁汇资产、银河基金银河证券、永赢基金管理有限公司、甬兴医药、涌容(香港)资产管理有限公司、元生创投、长城基金管理有限公司、长江养老保险股份有限公司、招商基金管理有限公司、招银理财有限责任公司、浙江朝景投资管理有限公司、浙江国信投资管理有限公司、浙江永禧投资管理有限公司、浙商基金管理有限公司
会议时间	2025 年 8 月 12 日
会议地点	安杰思会议室
上市公司 接待人员 姓名	董事长、总经理： 张承 财务总监：陈君灿 董事会秘书： 张勤华 战略发展部总监：张千一
投资者关 系活动主 要内容介 绍	公司情况介绍： 1) 2025 年上半年公司经营业绩情况说明： 随着医保政策改革的持续深入，消化内镜诊疗器械集采趋势逐步加快，中美贸易关税的影响，一定程度上公司上半年国内外销售都面临较为严峻的挑战。报告期内，公司持续加快自主研发创新，国内市场紧盯市场招标和临床新客户开发工作，海外市场积极落实渠道客户存量和增量的目标达成，上半年公司仍实现了营业收入和净利润稳步增长。2025 年上半年公司实现营业收入 3.02 亿元，同比增长 14.56%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.26 亿元，同比增长 1.26%；每股收益为 1.56 元，同比增长 0.87%；公司总资产为 26.46 亿元，净资产为 24.27 亿元，均实现稳步增长。 2) 研发方面 2025 年上半年，公司研发费用共计 3,445.78 万元，研发费用率为 11.39%，较上年同期增长 1.6 个百分点，研发投入同比增长 33.29%。公司研发团队人员持续

	扩增，截至报告期末，公司研发人员数量达 187 人，较上年同期增长 47.24%，其中团队本科学历占比达 42.25%，硕士及以上学历占比达 40.11%，较上年同期增加 16.49 个百分点，研发人员学历和素质均持续提升。其中，公司子公司杭安医学的研发费用同比增长 90.73%，复用软性内镜、光纤多模态成像（一次性内镜）、内镜辅助治疗机器人、能量平台等多条研发管线均同步快速开展，复用软性内镜已进入产品注册阶段，后续相关新品也将陆续启动注册流程。 3) 销售方面 公司在不断推进国内医院临床的渗透率的同时积极拓展海外合作渠道，境内外公司营业收入均保持稳步增长。境内市场，公司积极应对国内各类招标，同时不断拓展渠道客户完善营销网络体系，报告期内，公司境内销售收入为 1.37 亿元，同比增加 10.07%，终端医院覆盖达到 2540 家，三级医院覆盖率稳步提升。境外市场，公司持续深化渠道客户管理和新兴市场开拓，报告期内，公司境外收入为 1.63 亿元，同比增加 18.29%，上半年公司新增海外合作客户 14 家，签约的合作客户总数已经达到 130 家，欧洲子公司顺利实现实地运营，提升公司欧洲客户服务能力，北美子公司落地运行也在推进当中。 4) 运营方面 报告期内，公司生产产值达 3.36 亿元，同比增长 18.49%。应收账款周转率达 5.31 次，同比增长 23.43%，存货周转率达 1.50 次，同比增长 0.63%，公司运营效率稳步提升。上半年公司主营业务毛利率为 70.51%，较去年同期下降 1.22 个百分点，主要原因系国内高毛利产品止血夹受集采影响，销售单价有所下降所致。 Q&A Q1: 中美贸易关税摩擦对公司 2025 第二季度发货是否造成了一定的影响，第三季度海外订单趋势如何？ A1: 报告期内，受中美贸易关税摩擦等因素，对公司 2025 年第二季度发货端产生了一定的影响，公司上半年北美洲销售收入略有下降。根据目前的政策形式来看，关税对公司的影响趋于稳定，公司对全年北美洲的销售收入达成目标仍充满信心。 Q2: 公司上半年销售费用下降、研发费用增长的具体原因？全年对三费的展望？杭安医学设备研发进展如何？ A2: 截至报告期末，国内外医疗器械行业经营环境较 2024 年末发生较大变化，公司整体销售推广量保持正常。报告期内，研发费用增长主要系公司加大对子公司杭
--	---

	安医学诊疗设备类产品的研发投入，同比增长 90.73%。杭安医学作为公司的诊疗设备类产品研发平台，复用软性内镜、光纤多模态成像（一次性内镜）、内镜辅助治疗机器人、能量平台等多条研发管线均同步快速开展，复用软性内镜已进入产品注册阶段，后续相关新品也将陆续启动产品注册流程。 Q3：国内在非集采的区域价格及毛利率变化情况，国内依然实现韧性增长的主要原因及公司做了哪些努力？后续国内集采政策展望？ A3：报告期内，公司国内销售毛利率为 67.58%，较去年同期有所下降，主要原因系国内高毛利产品止血夹受集采影响，销售单价有所下降所致。在医保政策改革的持续深入改革的背景下，公司与各级渠道客户积极应对，不断拓展渠道客户营销网络体系，构建销售、市场与商务紧密协作的稳固架构，公司上半年国内销售收入较同期增长 10.50%，公司预计医疗器械产品集采趋势将逐步趋于合理性。 Q4：国内目前新品进院情况变化？ERCP 快速放量的情况如何？单极 ESD 目前推广情况？ A4：截至报告期末，公司覆盖终端医院超 2540 家，三甲医院覆盖率稳步提升，建立有效合作渠道 450 家。2025 年上半年公司 ERCP 系列产品快速放量，较去年同期同比增长 64.96%，主要系公司推出了创新性的涂层导丝以及一次性旋转型乳头切开刀，均受到临床的较高评价。公司持续加大单双极产品的推广力度，其中截至 2025 年 Q2 已有 250 余家医院对公司单极产品试用且已经入院比例达到 20%。根据市场估算，目前国内可开展 ESD 手术的医院达 3500 家-4000 家，公司预计随着单双混合设备在 2025 年年底上市，届时公司将在 ESD 领域销售业绩将取得进一步的突破。 Q5：上半年自有品牌在海外的占比，以及重点市场（例如美国、日本、欧洲）的突破情况？ A5：公司通过数据驱动的市场分析优化产品组合，确保每个区域市场都能获得精准适配的销售解决方案，并与欧洲、亚太地区等主要国家顶尖 KOL 建立深度合作，推动海外医工结合，促进公司产品在海外市场的影响力和渗透力，自有品牌销售占比稳步提升。公司持续深化全球化布局，不断探索海外本土化经营策略，随着荷兰子公司的稳定经营，进一步提升了公司在欧洲市场的客户服务能力和品牌影响力，此外美国子公司处于运营筹备阶段。公司通过在北美和欧洲的销售布局，为日后公司海外业务实现多类型销售积累宝贵经验和指明方向。 Q6：泰国产能投产进度？国内外生产成本对比？未来国内和海外产能分配和规划
--	---

	情况？ A6：目前，泰国生产基地项目投产进度根据公司规划仍在稳步推进中，泰国生产基地项目的落成将进一步提高公司全球化供应链布局，强化公司可持续竞争能力。进一步提高公司的整体产能和综合实力，优化公司的产能布局，强化公司可持续竞争能力。根据公司的测算，目前泰国生产基地的生产成本较高于国内的生产成本，公司计划通过二期项目的扩容来推动泰国生产基地项目的成本优化。未来，公司考虑会将海外中低端标准款耗材集中在泰国基地生产并出口，保持现有销售渠道的稳定，中高端产品主要以公司自主品牌方式进行销售。 Q7：海外不同区域增长情况如何？消化内镜研发进度及商业化规划？ A7：报告期内，欧洲销售收入同比增长 38.28%，亚洲地区销售收入同比增长 29.05%，南美洲销售收入同比增长 58.95%，由于中美贸易关税的原因，对美国业务产生一定的影响，致使北美洲销售收入同比下降 9.89%。杭安医学作为公司的诊疗设备类产品研发平台，全面推进复用软性内镜、光纤多模态成像（一次性内镜）、内镜辅助治疗机器人、能量平台等多条研发管线，并制定策划通过 AI 临床诊断为核心的产品研发方向及布局。公司多款产品注册检测完成并进入产品注册阶段。在商业规划上，公司将进一步细化产品销售策略，逐步建立以设备类和耗材类两大体系的分营销中心，通过高效的运营管理和优质客户服务，建立了从客户开发到售后支持的全流程营销服务体系，不断提升客户的满意度，进而在市场竞争中取得领先地位。
附件清单 （如有）	
日期	2025 年 8 月 12 日