

证券代码：688329

证券简称：艾隆科技

苏州艾隆科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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	
参与单位名称 及人员姓名	昂岳基金：常得俊 联储证券：李贤达 开源证券：高记鹏 韬伯资本：张文斌 星澜管理：樊靖 中原证券：薛保谦 个人：窦贺男 偕沣资产：于清川、曹磊 阿基米德私募基金：王世勋 国元证券：包正清、武蕴德 广东林锐基金：姬永锋 粤开证券：吴争辉 睿华资本：高杨、刘琨	
会议时间	2025 年 5 月 15 日、21 日	
会议地点	公司一号会议室	
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书：杨晨 财务总监：李万凤	
	一、公司样板间参观 二、会议回答环节： 1、公司销售产品带来的持续性收入如何, 例如维保业务, 占营业收入比重是多少？ 回复：公司 2024 年维保收入为 5,382.23 万元, 占营业总收入比重为 16.55%，占主营业务收入比重为 18.04%。	

	2、公司客户中，二级医院占比是多少？ 回复：截止 2024 年末，公司客户中三级医院占比 67.98%（其中三甲医院占比 50.40%），二级医院占比 24.04%，一级以及其他类型医疗机构占比 7.98%。 3、公司销售渠道有哪些？ 回复：公司采取直销与经销相结合的方式。其中，直销模式下，公司客户主要包括医药供应链服务企业、终端医疗机构以及政府、工程总承包单位等。经销模式下，公司通过经销商实现销售。经销商凭借区域性营销能力和销售渠道，为公司提供各类有效的商业信息，并在前期接洽客户，为公司产品进行品牌建设宣传。 4、直销模式下，政府、工程总承包单位等销售模式具体情况？ 回复：公立医院建设模式不断创新、变革，政府代建、工程总承包等方式是目前新建医疗机构普遍采用的专项建设新模式。在该模式下，由公司和政府、总承包单位签订合同，总承包单位负责整体项目。公司主要通过招投标的方式获取订单并实现销售。 5、公司什么时候开始实行的出海战略？预计海外业务收入增长点什么时候？ 回复：公司从前年开始有企业出海的规划，并在 2024 年实现了海外项目的落地。公司目前正在开拓中国香港和新加坡、泰国等东南亚国家市场。同时，公司推出制定了全景化战略与全球化布局双轮驱动的企业发展战略，公司将积极推进“在地化服务战略”，通过本地团队建设、售后服务本土化及合规体系优化，降低文化与政策风险。深化与海外企业的技术合作与资源联动，输出中国技术标准，抢占市场先机。 6、印尼作为东南亚人口最多的国家有业务开展吗？
--	--

	回复：海外市场拓展需要循序渐进，目前已有项目在泰国落地，公司需要积累一定的项目成功落地的经验再对外不断开拓，印尼作为东南亚人口最多的国家，公司业务在印尼有发展潜力，具体业务如何开展、何时开展会视具体情况进行。 7、公司委外加工生产模式有稳定的代工厂吗？ 回复：公司采取“自主生产+委外加工”的生产模式。其中，主要产品均为自主生产，生产程序包括钣金加工、机械组装、电控组装、整机组装、灌装软件、整机调试等步骤。部分钣金喷涂、钣金切割以及少量组装加工系通过委外加工完成。 8、信息化产品一定要与公司硬件产品配套销售吗？可以单独销售吗？ 回复：公司的药事（学）信息化产品可以单独销售，例如公司的区域审方系统、药品溯源管理系统等都可以单独出售。 9、现阶段，公司中药业务板块效益如何？ 回复：国务院办公厅印发的《“十四五”中医药发展规划》中明确提出：到 2025 年，中医药健康服务能力明显增强，中医药高质量发展政策和体系进一步完善，中医药振兴发展取得积极成效，在健康中国建设中的独特优势得到充分发挥。《关于促进数字中医药发展的若干意见》提出用 3~5 年时间推动大数据、人工智能融入中医药全链条，打造“数智中医药”。2025 年，公司将加大对中药业务板块的销售资源投入以及对中药智能化产品的研发投入，目前中药业务板块已有在手订单。 10、公司预测什么时候可以扭亏为盈？ 回复：公司力争在 2025 年实现扭亏为盈，具体情况需要根据市场回暖的状态，但公司需要在项目验收完成后确认销售收入，因此还需要根据项目验收周期来综合决定。
是否涉及应披露重大信息的	无

说明	
附件清单	无
日期	2025 年 5 月